

Global Sourcing

Kloepfel Consulting GmbH / Leistungen / Global Sourcing

Global Sourcing

Durch die **richtige Auswahl von Beschaffungsmärkten**, Beschaffungswegen und Lieferanten ergibt sich für Unternehmen ein entscheidender Wettbewerbsvorteil. Allerdings stellen Globale Märkte heutzutage eine große Herausforderung für Unternehmen dar. Unterschiede in politischen und rechtlichen Angelegenheiten, sprachliche Barrieren und unterschiedliche Zeitzonen erschweren die Erschließung der weltweiten Beschaffungsmärkte. Besonders kritisch sind dabei Aktivitäten, welche in Kooperation zwischen Europa und Asien erfolgen sollen.

Weitere Herausforderungen entstehen unter anderem durch die Auswahl der potenziellen Märkte und Lieferanten aus der großen Menge, welche sowohl zeit- als auch kostenintensiv ist. Zudem müssen sich Unternehmen darüber im Klaren sein, dass sie möglichen Kunden Qualität und Seriosität vermitteln müssen, um auf den internationalen Absatzmärkten Fuß fassen zu können. Und auch die fortschreitende Globalisierung und das Supply Chain Management stellen weitere Herausforderungen dar.



Patrick Esselborn
Geschäftsführer
Kloepfel Outsourcing
T +49 211 875 453 23



Die Implementierung einer erfolgreichen Global Sourcing Strategie in Ihrem Unternehmen, hilft Ihnen dabei, Kosten langfristig zu senken, **Preisrisiken zu minimieren** und eine mehr als ausreichende Versorgung zu sichern.

Global Sourcing beschreibt eine Beschaffungsstrategie mit weltweiter Orientierung. Dazu gehört zum einen die Beschaffung von Produkten beziehungsweise Dienstleistungen und zum anderen eine auf globale Quellen ausgerichtete Versorgung. Eine Beschaffung dieser Art ist heute ein wesentlicher Bestandteil der strategischen und global operierenden Beschaffungspolitik in Unternehmen. Neben der Verfügbarkeit modernerer Technologien oder passender Sortimente bekommen Unternehmen durch globale Beschaffung Zugang zu preisgünstigen Bezugsquellen. In Zeiten von internationalen Wettbewerben und Wirtschafts- und Finanzkrisen können sich auch kleine und mittlere Unternehmen nicht mehr davon fernhalten.

Wir unterstützen Sie beim internationalen Einkauf und helfen Ihnen Global Sourcing auch in Ihrem Unternehmen erfolgreich zu implementieren!

Global Sourcing: Deutsche Qualität – Made in China!

Die Liste mit guten Gründen, global zu beschaffen, ist so lang wie die chinesische Mauer: Niedrige Preise, formbare Lieferanten und lokale Abnehmer. Einkäufer, die tagtäglich damit konfrontiert sind, die besten Waren zu den günstigsten Preisen zu beschaffen, setzen daher vermehrt auf das Reich der Mitte. Doch oft steht der Qualitätsanspruch des Westens manchem Geschäft im Weg. Sollten deutsche Einkäufer dennoch den Blick in die Volksrepublik wagen? Ja!

Andere Länder, andere Sitten



Vertrauen bestimmt Geschäftsverhältnis



Kontrolle, Kontrolle, Kontrolle!



Global Sourcing: Beispiel China

10 Punkte-Checkliste für eine erfolgreiche Beschaffung in China

Lieferanten gibt es für die meisten Produkte in China viele. Wer ist aber gut und zuverlässig? Der grundlegende Unterschied zwischen der europäischen und der chinesischen Industrie liegt im Zeitfenster. Die meisten Industriebetriebe im heutigen Europa sind die übrig gebliebenen Betriebe aus einer ständigen Auslese seit vielen Jahrzehnten. In China sind die meisten Industriebetriebe aber erst seit wenigen Jahren auf dem Markt – in einer Zeit der boomenden Wirtschaft. Alles wird gebraucht. Es ist keine große Kunst, einen Betrieb aufzubauen. So ist die Spreu noch nicht vom Weizen getrennt. Dennoch gibt es viele hochwertige Betriebe, die selbst in Europa ihresgleichen suchen. Die nachfolgenden zehn Punkte sollte man bei der Beschaffung in China beachten:

- 1. Möglichst viele potentielle Lieferanten auf verschiedenen Wegen recherchieren – Datenbanken, Internet, Messen, Fachzeitschriften, persönliche Empfehlungen usw. Dadurch ergibt sich eine breite Auswahl.
- 2. Informationen über diese Firmen sammeln (Druckschriften, Internet, Webseiten, Empfehlungen, Messen, Fachzeitschriften usw.). Tipp: Nutzen Sie den China Tracker von [Brown & Miller](#)
- 3. Offensichtlich schlechte Betriebe aussortieren.
- 4. Korrespondenz mit den verbleibenden Unternehmen, Anfragen und Angebotseinholung mit Lieferantenbewertungsbogen.
- 5. Aus deren Angaben und aus der Art und Weise, wie sie auf die Anfrage reagieren, ist wieder ein Teil der verbliebenen Unternehmen auszusortieren. Dabei ist zu beachten, dass die Billigsten selten die Besten sind.
- 6. Telefongespräche mit Führungskräften der verbleibenden Unternehmen führen. Genaue Beschreibung der Qualitätsansprüche und terminlichen Anforderungen sowie Kontrollen vorgeben.
- 7. Bestellung von Produktmustern. Nur wenn diese passen, kommt das Unternehmen in die letzte Auswahl der zu besuchenden Unternehmen.
- 8. Besuch der wenigen verbleibenden Unternehmen (nur die 2-3 Besten). Ein Besuch vor Durchführung der ersten Lieferungen ist sehr wichtig, nur vor Ort sieht man den wahren Charakter eines Unternehmens. Während des Besuches werden letzte Details und eine erste größere Probelieferung besprochen. Falls Probleme bei einem Unternehmen auftreten, kann auf das zweite Unternehmen ausgewichen werden.
- 9. Ist die erste Probelieferung erfolgreich abgelaufen, sollte eine Schlussabnahme durchgeführt werden. Je nach Sensibilität durch Stichproben oder bei allen Produkten, und zwar vor der Verpackung und vor dem Einladen in den Container. Lokale Unternehmen der Qualitätssicherung überwachen, dass nur geprüfte und freigegebene Waren in den Container verladen werden. Das Personal verlässt den Hof erst nach Abfahrt des Lastzuges mit dem plombierten Container. Nach Möglichkeit bestellen diese den Spediteur, damit der Lieferant keinen Zugriff auf bereits verladene Ware bekommen kann. Erst dann wird der Abnahmebericht unterschrieben, der zusammen mit den Schiffspapieren zur Freigabe des Kaufgeldes führt. Dies wird zuvor im Vertrag bzw. Akkreditiv festgeschrieben. Das sieht der Lieferant nicht gerne, ist aber sehr wichtig.
- 10. Der letzte Punkt ist regelmäßig oder auch bei jeder Lieferung zu wiederholen. Nur so kann sichergestellt werden, dass gleichbleibende Qualität aus China beschafft wird.

Neueste Beiträge

- › DHL eCommerce expandiert in Australien
- › Logistikbranche fühlt sich stark im Kampf gegen Cyberkriminalität
- › JD.com baut Drohnen-Flughäfen
- › BMW Logistikdienstleister setzen vermehrt auf Elektromobilität
- › Neues Rewe Fulfillment Center in Köln

Referenzen



Kontakt

Pempelforter Str. 50, 40211
Düsseldorf
Phone: +49 211 882 594 17
Fax: +49 211 882 594 20
E-Mail: info@kloepfel-consulting.com