C:\Users\vo\AppData\Local\Microsoft\Windows\INetCache\Content.Word\puzzle_rot.pngC:\Users\vo\AppData\Local\Microsoft\Windows\INetCache\Content.Word\puzzle_4.png

**Informationstext:**

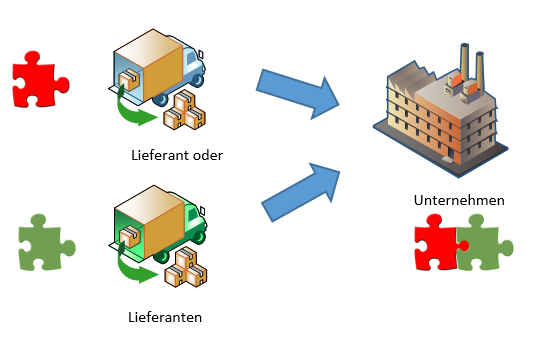
**Sourcing-Strategien nach dem Beschaffungsobjekt**

Im Bereich der Beschaffung stehen Industrie und Handel in einem vielfältigen Spannungsfeld. Häufig bedeutet die Lieferantenauswahl einen Spagat zwischen den differenzierenden Unternehmenszielen und den damit verbundenen Zielbeziehungen der Beschaffung. Ob Synergieeffekte zwischen einzelnen Beschaffungszielen genutzt oder unter Umständen Zielkonflikte innerhalb der Beschaffung verstärkt werden, hängt unter anderem von der Entscheidung über die richtige Sourcing-Strategie ab.

Aus diesen Grund sollen im Folgenden die **Sourcing-Strategien nach dem Beschaffungsobjekt** näher betrachtet werden.

Die beiden hier betrachteten Sourcing-Strategien, Modular und System Sourcing, unterscheiden sich insofern von den anderen Sourcing-Strategien, dass das Unternehmen bei beiden Strategien mit Lieferanten zusammenarbeitet, die aus Einzelteilen Module oder Systeme fertigen. Diese Lieferanten können wiederum mit den Lieferanten der Einzelteile auf vielfältige Art und Weise zusammenarbeiten. Somit kommen sowohl das Modular als auch das System Sourcing nur für Unternehmen in Frage, die Module (bspw. Tachometer, Soundanlage, Handschuhfach …) oder Systeme (bspw. komplettes Armaturenbrett) beziehen. Beide Strategien findet man häufig in der Automobilindustrie.

**Modular Sourcing**

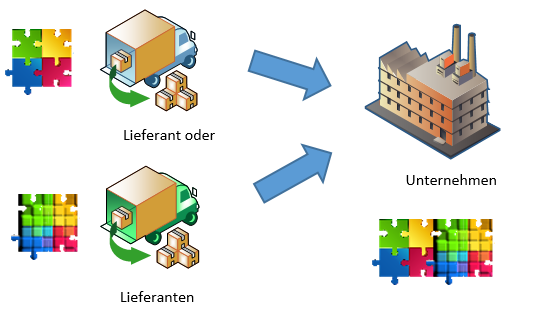
Entscheidet sich ein Unternehmen, eine **Modular-Sourcing**-Strategie zu verfolgen, so werden, wie bereits erwähnt, anstelle von Einzelteilen Module vom Lieferanten bezogen. Dabei muss die Entscheidung für diese Lieferanten sehr sorgfältig erfolgen, hängt doch die eigene Produktion von der Zuverlässigkeit und Qualität des Lieferanten und seiner Baugruppe ab.

Gleichzeitig wird durch den Bezug von Modulen sowohl die Beschaffung als auch der Fertigungsprozess vereinfacht, da keine Einzelteile von unterschiedlichen Lieferanten bezogen und im eigenen Unternehmen verbaut werden müssen. Die eigene Produktion wird dadurch flacher und kostengünstiger. So kann auch das Spezialwissen der Lieferanten für die Produktion der Module genutzt werden und das Unternehmen kann sich auf seine eigenen Kernkompetenzen fokussieren. In diesem Zusammenhang kann als weiterer **Vorteil** eine mögliche verkürzte Produktionszeit, mit geringerem Aufwand genannt werden. Weiterhin entfällt durch das Modular Sourcing eine aufwendige Lagerhaltung von Einzelprodukten.

Jedoch führt die starke Spezifikation der einzelnen Baugruppen sehr schnell zu einer Abhängigkeit vom Modullieferanten. So können sich Probleme des Lieferanten direkt auf die eigene Produktion auswirken. Auch ein kurzfristiger Wechsel des Zulieferers ist durch diese enge Verzahnung sehr aufwendig oder gar unmöglich. Selbst eine Anpassung oder Weiterentwicklung der eigenen Produktion muss in Übereinstimmung mit dem Modullieferanten erfolgen und ist mit enormen Koordinationsaufwand verbunden.

Des Weiteren wird die Expertise für die einzelnen Module ausgelagert und fehlt dadurch im eigenen Unternehmen.

**System Sourcing**

Das **System Sourcing** unterscheidet sich vom Modular Sourcing insofern, dass die Beschaffung nun ganze Systeme umfassen kann. Dabei ist ein System wesentlich komplexer als ein Modul. So kann ein System bereits aus mehreren Modulen bestehen. Für das Unternehmen bedeutet dies, dass durch den Bezug der stark ausdifferenzierten Systeme die eigene Fertigungstiefe noch weiter verringert wird. Im Prinzip verstärken sich die Vor- und Nachteile des Modular Sourcing beim System Sourcing um ein Vielfaches.

Der Beschaffungsaufwand wird durch den Bezug ganzer fremdbezogener Systeme noch weiter reduziert, sinkt doch die Anzahl der zu beschaffenden Einzelteile oder Module. Ebenso bedingt die flachere Produktion eine Senkung der Lagerhaltungskosten sowie des Koordinationsaufwands der Produktion und führt durch den Einbau fertiger Module zu einer weiteren Verkürzung der Produktionszeit.

Auch rückt die Nutzung des Know-hows der Lieferanten beim System Sourcing noch stärker in den Fokus: So ist beispielsweise der Lieferant häufig bei der Entwicklung des Produktes mit eingeplant und leistet somit einen hohen Entwicklungsbeitrag seinerseits. Die Konzentration auf die eigenen Kernkompetenzen des Unternehmens kann noch stärker erfolgen. Damit steigt aber auch die beiderseitige Abhängigkeit enorm an.

Die Zuverlässigkeit des Lieferanten muss bei der Systembeschaffung als Grundvoraussetzung angesehen werden. Was auf der einen Seite zu einer besseren Nutzung von Ressourcen führen kann, führt auch dazu, dass wertvolles Know-how außerhalb des Unternehmens verlagert wird. Der Zulieferer kann sich auch zu einem möglichen Konkurrenten entwickeln. Auch eine Anpassung oder Umstellung der eigenen Produktion bedarf einer sehr langfristigen Planung. Damit einhergehend schließt das System Sourcing einen kurz- oder mittelfristigen Lieferantenwechsel fast vollständig aus. Mögliche Probleme des Zubringers werden unweigerlich zu den eigenen Problemen des Unternehmens.

*Bilder: Nutzung mit Genehmigung von Microsoft, Microsoft Visio*