****

**Expertenauftrag: Sourcing-Strategien nach der Lieferantenanzahl**

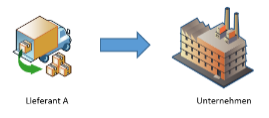
|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Als Experten für die **Sourcing-Strategien nach der Lieferantenanzahl** können Sie | | Ich kann (🗹) |
| Ziel | * die Strategien Single, Double und Multiple Sourcing beschreiben und voneinander abgrenzen, | 🞏 |
| * jeweils Vor- und Nachteile der einzelnen Strategien nennen, | 🞏 |
| * die Eignung der drei Strategien für Unternehmen mit unterschiedlichen Beschaffungszielen diskutieren. | 🞏 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Ihr Expertenauftrag:** | |
| Arbeitsauftrag | 1. Info, Icon, Button, Web, Hilfe, Blau, Meldung**Lesen** Sie die **Informationen**  zu den Sourcing-Strategien nach der Lieferantenanzahl. | |
| 1. **Beantworten** Sie die folgenden **Aufgaben**.   Verwenden Sie bei Bedarf die **Tipps** für Ihre Expertengruppe. | |
| 1. **Überprüfen** Sie sich anhand der **obenstehenden Ziele** selbst und bereiten Sie sich darauf vor, in Ihrer Stammgruppe Ihr Wissen weiterzugeben. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **Aufgaben:** | |
| A | Wie unterscheiden sich die Strategien Single, Double und Multiple Sourcing?  Ergänzen Sie dazu die Lücken in Zeile A. |
| B | Welche Vorteile haben diese Strategien? Diskutieren Sie und tragen Sie die Vorteile in Zeile B ein. |
| C | Welche Nachteile haben die einzelnen Strategien? Diskutieren Sie erneut und tragen Sie die Nachteile in Zeile C ein. |

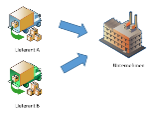
Im Bereich der Beschaffung stehen Industrie und Handel in einem vielfältigen Spannungsfeld. Häufig bedeutet die Lieferantenauswahl einen Spagat zwischen den differenzierenden Unternehmenszielen und den damit verbundenen Zielbeziehungen der Beschaffung. Ob Synergieeffekte zwischen einzelnen Beschaffungszielen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

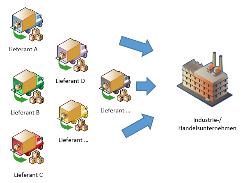
Aus diesen Gründen werden im Folgenden die **Sourcing-Strategien nach der Lieferantenanzahl** näher betrachtet.

**Single Sourcing**

Entscheidet sich das Unternehmen bestimmte Güter nur bei **einem einzigen** (single) **Lieferanten zu beschaffen**, so nennt man diese Strategie **Single Sourcing**. Dabei handelt es sich immer um ein und denselben Lieferanten, bei dem diese Güter beschafft werden. Dadurch entsteht eine enge und auf Dauer angelegte Geschäftsbeziehung zwischen dem Unternehmen und dem einen Lieferanten. Diese enge Beziehung kann die Beschaffung vereinfachen, was ebenso wie die Abnahme großer Mengen (Rabatte) zu einer Reduktion des Aufwands bzw. der Kosten führen kann.

**Double Sourcing**

Arbeitet das Unternehmen mit **zwei** (double) **Lieferanten** für bestimmte Güter zusammen, spricht man vom **Double Sourcing**. Dabei kooperieren die zwei Hauptlieferanten häufig miteinander, was erneut eine enge Bindung aber auch wieder eine gegenseitige Abhängigkeit zwischen dem Unternehmen und den beiden Lieferanten mit sich bringt.

**Multiple Sourcing**

Um unter anderem die Abhängigkeiten von ein oder zwei Lieferanten weiter zu reduzieren, können Unternehmen auf das sogenannte **Multiple Sourcing** setzen. Darunter ist die Beschaffung bestimmter Güter bei **mehreren Lieferanten** zu verstehen. Dabei stehen die einzelnen Lieferanten häufig im Wettbewerb zueinander. Bei Lieferengpässen eines Lieferanten kann problemlos auf einen anderen ausgewichen werden.

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

location-1132647_960_720

**Expertenauftrag: Sourcing-Strategien nach dem Beschaffungsraum**

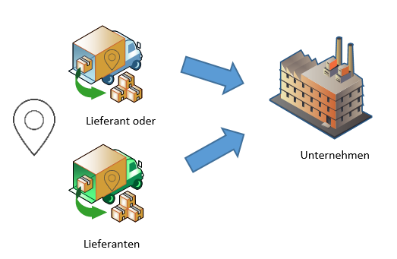
|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Als Experten für die **Sourcing-Strategien nach dem Beschaffungsraum** können Sie | | Ich kann (🗹) |
| Ziel | * die Strategien Local und Global Sourcing beschreiben und voneinander abgrenzen, | 🞏 |
| * jeweils Vor- und Nachteile der einzelnen Strategien nennen, | 🞏 |
| * die Eignung der beiden Strategien für Unternehmen mit unterschiedlichen Beschaffungszielen diskutieren. | 🞏 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Ihr Expertenauftrag:** | |
| Arbeitsauftrag | 1. Info, Icon, Button, Web, Hilfe, Blau, Meldung**Lesen** Sie die **Informationen** zu den Sourcing-Strategien nach dem Beschaffungsraum. | |
| 1. **Beantworten** Sie die folgenden **Aufgaben**.   Verwenden Sie bei Bedarf die **Tipps** für Ihre Expertengruppe. | |
| 1. **Überprüfen** Sie sich anhand der **obenstehenden Ziele** selbst und bereiten Sie sich darauf vor, in Ihrer Stammgruppe Ihr Wissen weiterzugeben. | |

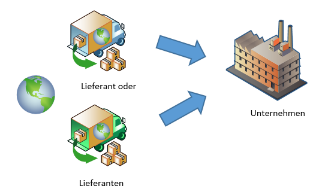
|  |  |
| --- | --- |
| **Aufgaben:** | |
| A | Wie unterscheiden sich die Strategien Local und Global Sourcing?  Ergänzen Sie dazu die Lücken in Zeile A. |
| B | Welche Vorteile haben diese Strategien? Diskutieren Sie und tragen Sie die Vorteile in Zeile B ein. |
| C | Welche Nachteile haben die einzelnen Strategien? Diskutieren Sie erneut und tragen Sie die Nachteile in Zeile C ein. |

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 Gründen werden im Folgenden die **Sourcing-Strategien nach dem Beschaffungsraum** näher betrachtet.

**Local Sourcing**

Erfolgt die Beschaffung in geografischer Nähe zum Unternehmen, spricht man von der Strategie des **Local Sourcing**, d. h. der Einkauf erfolgt auf dem **lokalen** (regionalen oder nationalen) Beschaffungsmarkt. Im Zentrum dieser Strategie steht neben der Verbundenheit zur heimischen Region und ihrer Produkte auch die räumliche Nähe zwischen Unternehmen und Lieferant(en). Kurze Transportwege erweisen sich dabei nicht nur als ökologisch vorteilhaft, sondern ermöglichen auch kurze Lieferfristen und schnelle Reaktionszeiten seitens der Lieferanten. Dadurch, dass die Beschaffung im selben geografischen Raum stattfindet, entfällt das Risiko von Wechselkursschwankungen, aber auch die Sprache, Sozialstandards, Arbeitsbedingungen und Arbeitsweisen sind bekannt und gesichert.

**Global Sourcing**

Werden die Güter **weltweit** (global) beschafft, spricht man vom **Global Sourcing**. Dabei steht die Nutzung weltweiter Ressourcen im Zentrum dieses Sourcing-Konzepts. Gerade die fortschreitende Digitalisierung unterstützt diese Beschaffungsstrategie und fördert neben dem weltweiten Informationsaustausch auch eine globale Marktübersicht. Dabei ist es gerade der internationale Wettbewerb, der neben Preisvorteilen auch die Teilhabe an Innovationen gewährleisten kann. Gleichzeitig ermöglicht das Global Sourcing aber auch die Beschaffung großer Mengen, die aufgrund von beschränkten Kapazitäten beim Local Sourcing eventuell nicht garantiert werden können.

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

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

**Expertenauftrag: Sourcing-Strategien nach dem Beschaffungsobjekt**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Als Experten für die **Sourcing-Strategien nach dem Beschaffungsobjekt** können Sie | | Ich kann (🗹) |
| Ziel | * die Strategien Modular und System Sourcing beschreiben und voneinander abgrenzen, | 🞏 |
| * jeweils Vor- und Nachteile der einzelnen Strategien nennen, | 🞏 |
| * die Eignung der beiden Strategien für Unternehmen mit unterschiedlichen Beschaffungszielen diskutieren. | 🞏 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Ihr Expertenauftrag:** | |
| Arbeitsauftrag | 1. Info, Icon, Button, Web, Hilfe, Blau, Meldung**Lesen** Sie die **Informationen** zu den Sourcing-Strategien nach dem Beschaffungsobjekt. | |
| 1. **Beantworten** Sie die folgenden **Aufgaben**.   Verwenden Sie bei Bedarf die **Tipps** für Ihre Expertengruppe. | |
| 1. **Überprüfen** Sie sich anhand der **obenstehenden Ziele** selbst und bereiten Sie sich darauf vor, in Ihrer Stammgruppe Ihr Wissen weiterzugeben. | |

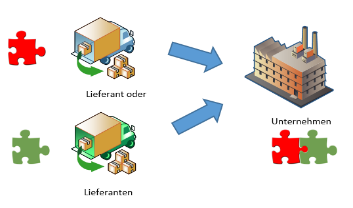
|  |  |
| --- | --- |
| **Aufgaben:** | |
| A | Wie unterscheiden sich die Strategien Modular und System Sourcing?  Ergänzen Sie dazu die Lücken in Zeile A. |
| B | Welche Vorteile haben diese Strategien? Diskutieren Sie und tragen Sie die Vorteile in Zeile B ein. |
| C | Welche Nachteile haben die einzelnen Strategien? Diskutieren Sie erneut und tragen Sie die Nachteile in Zeile C ein. |

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.

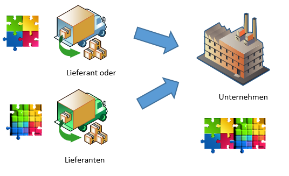
Aus diesen Gründen werden im Folgenden die **Sourcing-Strategien nach dem Beschaffungsobjekt** näher betrachtet.

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 ganze Module oder Systeme mit einem großen Funktionsumfang **fertigen**. Dabei ist ein **System** wesentlich komplexer als ein **Modul** – es kann bereits aus mehreren Modulen bestehen. Beide Strategien findet man ausschließlich in der Industrie - insbesondere die Automobilindustrie arbeitet sehr eng mit Modul- und Systemlieferanten zusammen (Sitze, Cockpits, Türen, …).

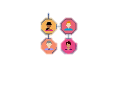
**Modular Sourcing**

Entscheidet sich ein Unternehmen eine **Modular Sourcing** Strategie zu verfolgen, so werden anstelle von Einzelteilen komplexe Module vom Lieferanten bezogen. Dabei muss die Entscheidung für diese Lieferanten sehr sorgfältig erfolgen, hängt doch die eigene Produktion vom Lieferanten und seiner Baugruppe ab. Typisch für diese Strategie ist es, dass das Unternehmen dabei mit nur wenigen Lieferanten sehr eng zusammenarbeitet. Dabei weisen die Lieferanten eine sehr hohe Fachkompetenz in ihrem Bereich auf.

**System Sourcing**

Erfolgt die Beschaffung ganzer Systeme, spricht man vom **System Sourcing**. Für das Unternehmen bedeutet dies, dass durch den Bezug der stark ausdifferenzierten Systeme die eigene Fertigungstiefe noch weiter verringert wird. Die Notwendigkeit der Lagerhaltung nimmt noch weiter ab. Mit dem System Sourcing bietet sich dem Unternehmen noch stärker die Möglichkeit, die Produktionszeiten zu verkürzen und sich vermehrt auf die eigenen Kernkompetenzen zu konzentrieren.

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

[](https://pixabay.com/de/illustrations/netzwerke-personen-nutzer-3017398/)[Gui, Interface, Internet, Programm](https://pixabay.com/de/vectors/gui-interface-internet-programm-2311261/)[Baum, Wald, Stamm, Natur, Blätter](https://pixabay.com/de/vectors/baum-wald-stamm-natur-bl%C3%A4tter-576847/)

**Expertenauftrag: Ziele und Zielbeziehungen der Beschaffung**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Als Experten für **Ziele und Zielbeziehungen der Beschaffung** können Sie | | Ich kann (🗹) |
| Ziel | * unterschiedliche wirtschaftliche, soziale und ökologische Beschaffungsziele voneinander abgrenzen und erläutern, | 🞏 |
| * mögliche Zielbeziehungen der Beschaffung erläutern und anhand von Beispielen erklären. | 🞏 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Ihr Expertenauftrag:** | |
| Arbeitsauftrag | 1. Info, Icon, Button, Web, Hilfe, Blau, Meldung**Lesen** Sie die **Informationen** zu den Zielen und Zielbeziehungen der Beschaffung. | |
| 1. **Beantworten** Sie die folgenden **Aufgaben**.   Verwenden Sie bei Bedarf die **Tipps** für Ihre Expertengruppe*.* | |
| 1. **Überprüfen** Sie sich anhand der **obenstehenden Ziele** selbst und bereiten Sie sich darauf vor, in Ihrer Stammgruppe Ihr Wissen weiterzugeben. | |

|  |  |
| --- | --- |
| **Aufgaben:** | |
| A | Nennen Sie beispielhaft einige wirtschaftliche, soziale und ökologische Beschaffungsziele der Unternehmung.  Tragen Sie Ihre Antworten in die entsprechenden Kästchen ein. |
| B | Was versteht man allgemein unter einer Zielbeziehung? Erläutern Sie dazu die Begriffe Zielharmonie, -konflikt und -neutralität indem Sie die Tabelle auf Ihrem Arbeitsblatt ergänzen. |
| C | Entwerfen Sie eigene Beispiele zu den unterschiedlichen Zielbeziehungen und tragen Sie diese in die Beispielspalte der Tabelle ein. |

Beschaffungsziele sind die Grundlage aller Entscheidungen in der Beschaffungsplanung. Dabei müssen sie im Kontext mit den Unternehmenszielen stehen. Abhängig von bspw. einem Unternehmensleitbild oder der aktuellen Unternehmenssituation werden die Ziele in der Beschaffung von einzelnen Unternehmungen mit unterschiedlicher Intensität verfolgt.

[](https://pixabay.com/de/vectors/gui-interface-internet-programm-2311261/)**Wirtschaftliche Ziele der Beschaffung**

Die wirtschaftlichen Ziele der Beschaffung sind es, das richtige **Objekt**, in der richtigen **Menge**, in der richtigen **Qualität**, zum richtigen **Preis**, am richtigen **Ort** und zum richtigen **Zeitpunkt** zur Verfügung zu stellen. Daher werden die wirtschaftlichen Ziele der Beschaffung auch als primäre Beschaffungsziele bezeichnet.

Sind die primären Ziele der Beschaffung garantiert, kann sich weiteren Zielen zugewendet werden.

**Ökologische Ziele der Beschaffung**

Im Rahmen der ökologischen Beschaffungsziele tritt verstärkt die Nachhaltigkeit mit den Aspekten des

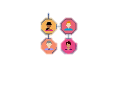
Umweltschutzes und damit ein „grünes Handeln“

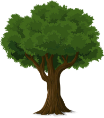
der Zulieferer in das Zentrum der

Beschaffungsentscheidung.

**Soziale Ziele der Beschaffung**

Die sozialen Ziele der Beschaffung befassen sich mit der sozialen Verantwortung innerhalb und außerhalb des Unternehmens. Dabei wird mit sozialen Zielen der Beschaffung bspw. angestrebt, die gesellschaftliche und regionale Situation am Standort des Zulieferers zu verbessern.

[](https://pixabay.com/de/illustrations/netzwerke-personen-nutzer-3017398/)

[](https://pixabay.com/de/vectors/baum-wald-stamm-natur-bl%C3%A4tter-576847/)

**Zielbeziehungen**

**Zielharmonie**: Die Erreichung eines Ziels begünstigt die Verwirklichung eines anderen Ziels.

**Zielkonflikt:** Die Zielerreichung des einen Ziels führt dazu, dass die Verwirklichung eines anderen Ziels beein- trächtigt oder verhindert wird.

**Zielneutralität:** Die Erreichung eines Ziels hat keine Auswirkungen auf ein anderes Ziel.