C:\Users\vo\Desktop\location-1132647_960_720.png

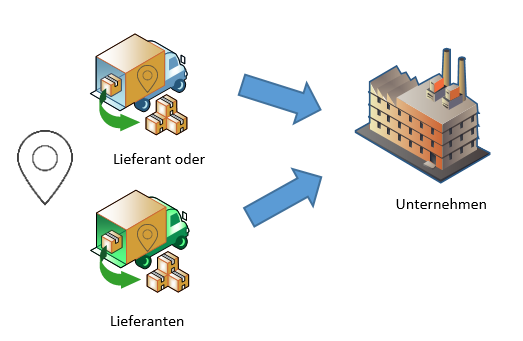
**Informationstext:**

**Sourcing-Strategien nach dem Beschaffungsraum**

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 Beschaffungsraum** näher betrachtet werden.

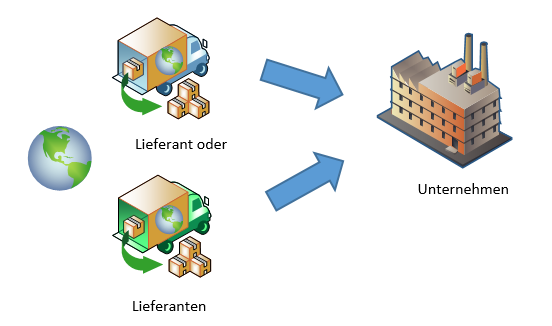
**Local Sourcing**

Erfolgt die Beschaffung in geografischer Nähe zum Unternehmen, spricht man von der Strategie des **Local Sourcing**, d. h. die Beschaffung bestimmter Gütern erfolgt auf dem regionalen oder nationalen Beschaffungsmarkt. Diese Strategie wird hauptsächlich von Unternehmen genutzt, die bei ihren Beschaffungszielen auf eine Verbundenheit zu der heimischen Region und ihren Produkten setzen.

Darüber hinaus bringt gerade die räumliche Nähe zwischen Unternehmer und Lieferanten einige generelle **Vorteile** mit sich. Kurze Wegstrecken können nicht nur zu geringen Transport- und Lieferkosten führen, sondern zeigen sich auch als ökologisch vorteilhaft. Durch die kurzen Strecken zwischen Zubringer und Unternehmer kann auf mögliche Engpässe im Unternehmen zügig mit Nachlieferungen reagiert werden. Auch lagerkostensenkenden Konzepte wie beispielsweise Just-in-time (Materialien werden erst dann geliefert, wenn sie gebraucht werden), lassen sich beim Local Sourcing problemlos umsetzen. Dabei ist es nicht allein die schnelle Reaktionsfähigkeit, die für eine lokale Beschaffung spricht. Auch eine identische Währung ohne Wechselkursschwankungen, ähnliche und nachvollziehbare Arbeitsweisen damit verbunden, dieselbe Sprache und Kultur, eine übereinstimmende politische Ausgangssituation mit identischer Gesetzgebung und Regelwerken sprechen für eine Beschaffung auf dem bekannten Markt.

Dennoch bietet die lokale Beschaffung auch einige nicht zu vernachlässigende **Nachteile**. Die Beschränkung auf den rein lokalen Markt führt nicht selten dazu, dass für Güter oder Dienstleistungen höhere Preise als auf dem internationalen Markt bezahlt werden müssen. Wird beabsichtigt, größere Mengen zu beschaffen, stößt das Unternehmen eventuell an die Kapazitätsgrenze der heimischen Lieferanten. Auch kann die Begrenzung auf den lokalen Markt dazu führen, dass Innovationschancen nicht wahrgenommen werden. Generell geht mit dem Local Sourcing schnell die Übersicht an potenziellen Lieferanten auf dem globalen Markt verloren.

**Global Sourcing**

Die Nachteile des Local Sourcing werden durch das **Global Sourcing** – bei dem die Güter weltweit beschafft werden – behoben. Dabei steht die Nutzung weltweiter Ressourcen im Zentrum dieses Beschaffungskonzepts.

Im Idealfall lässt sich beim Global Sourcing ein noch günstigerer Einkaufspreis aushandeln und auch das Risiko von Lieferausfällen kann weiter minimiert werden, hat das Unternehmen doch die weltweite Auswahl. Auch niedrigere Lohnkosten und Lohnnebenkosten im Ausland können die Kosten für das Unternehmen noch weiter senken. Die fortschreitende Digitalisierung fördert den weltweiten Informationsaustausch und ermöglicht eine weltweite Marktübersicht – der Anschluss an die globale Konkurrenz wird nicht verschlafen, das Unternehmen bleibt wettbewerbsfähig. So können auch Innovationen über Grenzen hinweg schnell übernommen werden. Die Beschaffung großer Mengen stellt durch den Zugang zum globalen Markt kein Problem mehr dar. Weiterhin kann die internationale Arbeitsteilung für das heimische Unternehmen zu einer höheren Produktivität führen.

Im Rückschluss lassen sich aber gerade aus den Vorteilen des Local Sourcing die **Nachteile** des Global Sourcing ableiten. So können sich schnell politische und wirtschaftliche Instabilitäten, andere Arbeitsweisen, kulturelle Konflikte, Sprachbarrieren und Devisenkursschwankungen als nachteilig auf die Beschaffung im Ausland auswirken. Nicht selten sind mit dem erhöhten Koordinationsaufwand auch zusätzliche Kosten verbunden. Weiterhin entstehen durch das Global Sourcing, beispielsweise im amerikanischen oder asiatischen Raum, auch hohe Transportkosten. Der Grund hierfür ist nicht alleine bei der Entfernung zu suchen, auch Zölle und Gebühren wirken sich dabei auf die Transportkostenstruktur aus. Mit der räumlichen Distanz zwischen Lieferant und Unternehmen sind auch meist lange Lieferfristen verbunden, die lange Reaktionszeiten mit sich ziehen können. Eine unternehmerische Flexibilität im Beschaffungsbereich ist mit der weltweiten Beschaffung daher kaum realisierbar; Konzepte wie Just-in-time sind damit auch nicht anwendbar. Vielmehr muss der Einkauf wesentlich präziser und aufwendiger geplant werden, um Engpässe bereits im Vorfeld vermeiden zu können.

Das Konzept des Global Sourcing ist ökologisch und sozial nachteilig. Steigende Umweltbelastungen, aber auch in Deutschland wenig akzeptable Arbeitsbedingungen bei den globalen Lieferanten sprechen wie ein möglicher Arbeitsplatzverlust der deutschen Wirtschaft gegen dieses Konzept.

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