****

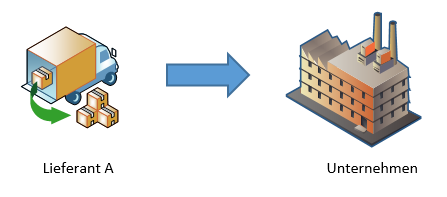
**Informationstext:**

**Sourcing-Strategien nach der Lieferantenanzahl**

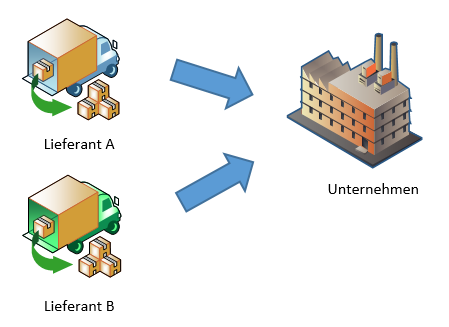
Im Bereich der Beschaffung stehen Industrie und Handel in einem vielfältigen Spannungsfeld. Häufig bedeutet die Lieferantenauswahl einen Spagat zwischen den differenzierenden Unternehmenszielen und den damit verbundenen Zielbeziehungen der Beschaffung. Ob Synergieeffekte zwischen einzelnen Beschaffungszielen 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 der Lieferantenanzahl** näher betrachtet werden.

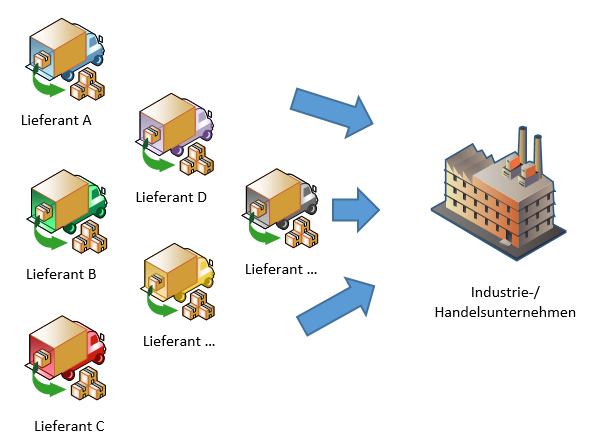
**Single Sourcing**

****Entscheidet sich das Unternehmen, bestimmte Güter bei einem einzigen Lieferanten zu beschaffen, so nennt man diese Strategie **Single Sourcing**. Dabei handelt es sich immer um ein und denselben Lieferanten, bei dem bestimmte Güter eingekauft werden. Dadurch entsteht eine langfristige Geschäftsbeziehung, die unkomplizierte Bestellungen möglich machen kann. Als weiterer **Vorteil** kann bei der Abnahme von großen Mengen die Chance auf Mengenrabatt in den Vertragsverhandlungen besser eingebracht werden. Dies hat günstigere Einkaufspreise für die Güter zur Folge. Des Weiteren erübrigt sich die Lieferantensuche bei jeder Bestellung. Die Lieferungen können beispielsweise über ein Abrufsystem automatisiert werden und so in der richtigen Anzahl am richtigen Tag bei dem Unternehmen angeliefert werden. Als Folge sinkt der Beschaffungsaufwand beim Single Sourcing. Aber das Single Sourcing bleibt nicht ohne **Nachteile**. Sollte der einzige Lieferant der Güter Lieferschwierigkeiten aufweisen, bietet sich dem Unternehmen keine Option, schnell auf einen anderen Lieferanten auszuweichen. Es droht der Stopp der eigenen Produktion oder des Absatzes. Möglicherweise ist der einzige Lieferant, mit dem das Unternehmen zusammenarbeitet nicht der günstigste Lieferant. Damit könnte aufseiten des Unternehmens zu viel Geld im Einkauf ausgegeben werden. Da eine Vertragsbindung mit den Lieferanten über einen längeren Zeitraum geht, können bessere Angebote nicht wahrgenommen werden.

**Double Sourcing**

Um gerade einen Teil der Nachteile des Single Sourcing zu umgehen, entscheiden sich Unternehmen teilweise dafür, einen weiteren Lieferanten für bestimmte Güter aufzunehmen. Eine Beschaffung bei zwei Hauptlieferanten wird als Double Sourcing bezeichnet. Diese Entscheidung bringt einige weitere **Vorteile** gegenüber dem Single Sourcing für das Unternehmen mit sich. Dadurch kann bei Lieferengpässen auf einen anderen Lieferanten ausgewichen werden. Mit beiden kann eine enge Geschäftsbeziehung entstehen und das Unternehmen kann zusätzliche Aufträge annehmen, ohne einen Lieferanten zu überlasten. Weiterhin besteht die Möglichkeit von Mengenrabatten und einer eventuellen Vorzugsbehandlung durch eine enge Bindung zu den Lieferanten. Auch bei zwei Lieferanten hält sich der Bestellaufwand sehr gering, entfallen doch beispielsweise Angebotsvergleiche und eine aufwendige Lieferantensuche. **Nachteilig** kann es für das Unternehmen werden, wenn beide Lieferanten ihre Preise erhöhen oder aktuelle Trends bei den nachgefragten Gütern verschlafen werden. Auch besteht bei lediglich zwei Lieferanten nach wie vor die Gefahr der Abhängigkeit mit ihren damit verbundenen unternehmerischen Risiken.

**Multiple Sourcing**

Um 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. Neben der Unabhängigkeit hat das Unternehmen mit dieser Strategie einige weitere **Vorteile** auf seiner Seite. Eine größere Liefersicherheit kann durch die Streuung der Bestellungen erzielt werden – bei einem Lieferengpass kann so auf einen anderen Lieferanten zurückgegriffen werden. Des Weiteren ist das Unternehmen nun preisflexibler: Der Wettbewerb zwischen den Lieferanten steigt und die Bestellung kann nun bei den kostengünstigsten Lieferanten aufgegeben werden. Als Folge können die Einkaufskosten weiter gesenkt werden. Jedoch erfordert die Verwaltung mehrerer Lieferanten einen deutlich höheren Aufwand. Dabei ist der regelmäßige Preisabgleich der Lieferanten nur eine weitere Tätigkeit des Einkaufs. Auch für die Verhandlungsmacht gegenüber Lieferanten wäre die Ausgangslage suboptimal. Auf beispielsweise Mengenrabatte müsste verzichtet werden, da bei mehreren Lieferanten die Abnahmemengen meist kleiner und unregelmäßiger ausfallen würden. Dies könnte sich ebenso **nachteilig** auf die Kosten auswirken.

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