

# Software hilft bei Global Sourcing

## Software Helps with Global Sourcing

„Geh nach China und du sparst 30 Prozent.“ So einfach lautet die Formel im Global Sourcing leider nicht. Einkäufer müssen ihre Beschaffungsaktivitäten systematisch und auf der Grundlage objektiver Kostendaten bewerten. Die passende Software kann dabei helfen.

Der Druck, Beschaffungspreise zu senken, ist in den vergangenen Jahren angesichts der zunehmenden Globalisierung und fallender Umsatzrenditen rapide angestiegen. Der Einkauf ist daher ständig in der Pflicht, Kostensenkungspotenziale zu erkennen und auszunutzen. Viele Unternehmen versuchen auf den gestiegenen Kostendruck zu reagieren, indem sie Kostenvorteile des Weltmarktes gegenüber dem Heimatmarkt ausnutzen. Global Sourcing gewinnt daher zunehmend an Gewicht und wird häufig als einfacher Weg beschrieben, Einsparungen zu erzielen.

### Entscheidungen sind meist nur aus dem Bauch heraus gefällt

In der Praxis werden Global-Sourcing-Entscheidungen häufig aus dem Bauch heraus gefällt. Nach dem Motto: „Geh nach China und du sparst 30 Prozent.“ Viele derartiger Entscheidungen mussten allerdings im Rückblick als Misserfolg verbucht werden. Vorhandene Einsparpotenziale lassen sich nämlich erst dann ausnutzen, wenn Global-Sourcing-Aktivitäten aus der Perspektive des Total Cost of Ownership-Konzepts gefällt werden. Eine umfassende Bewertung war allerdings bislang nicht möglich, da dem Einkäufer keine ausreichend objektive Datenbasis zur Verfügung stand, die ihm detaillierte Informationen über die Kostentreiber weltweit bezogener Produkte liefern konnte.

Eine von der Kölner Unternehmensberatung costdata entwickelte Software

ermöglicht es dem Einkäufer, Kostentransparenz über Global-Sourcing-Entscheidungen zu bekommen. Die Software kalkuliert auf der Basis objektiver Fakten, wie sich die Kostentreiber eines Produktes beim Bezug aus einer Beschaffungsregion entwickeln. Zu den erfassten Daten von derzeit über 116 Beschaffungsregionen gehören unter anderem Löhne und Gehälter, Arbeitsplatzkosten wie Maschinen-, Raum-, Energie- und Instandhaltungskosten sowie differenzierte Gemeinkosten-Benchmarks.

Der Einkauf stützt seine Entscheidung über die Verlagerung eines Produkts meist nur auf die erzielbaren Ersparnisse im Bereich Löhne/Gehälter beziehungsweise Material. Die mit dem weltweiten Bezug verbundenen Transaktionskosten hingegen bleiben oft unberücksichtigt, da der Einkäufer diese vorher nicht quantifizieren kann. Als Transaktionskosten fallen Logistik-, Lagerhaltungs-, Abwicklungs-, Qualitäts- und Betreuungskosten an. Häufig überkompensiert die Summe der Transaktionskosten die durch Global Sourcing erzielbaren Ersparnisse.

Überlegt ein Einkäufer beispielsweise, ob er ein Produkt weiterhin aus Deutschland oder stattdessen aus Singapur beziehen soll, so kann er die Beschaffungskosten beider Bezugsalternativen mit der Software ermitteln. Hierzu ist es erforderlich, dass der Anwender einige Angaben zum eigenen Unternehmen, zum Beispiel der Branche, und dem zu beschaffenden Produkt, zum Beispiel die Qualitätsanforderung, in die Software eingibt und die Beschaffungsregion Singapur auswählt. Gestützt auf die vom Anwender eingegebenen und gespeicherten Daten berechnet die Software nun die Beschaffungskosten in Singapur im Vergleich zu Deutschland. ☉

### WAGES IN THE ELECTROTECHNOLOGY SECTOR IN SINGAPORE (EUR/HOUR)

Wage category	Wage
Unskilled/inexperienced staff	2.47
Trained/experienced staff	5.90
Specialist with work experience	7.33
Foreman/employee with no work experience	9.01

“Go to China and you will save 30 per cent.” Unfortunately things are not that easy with Global Sourcing. Purchasers have to systematically evaluate their sourcing activities on the basis of objective cost data. Suitable software can be of help here.

The pressure to lower purchase prices has increased rapidly due to the increasing globalisation and due to falling profit margins in recent years. Therefore, purchasers are constantly obliged to identify and realise cost reduction potentials. Many companies try to react to this increased pressure by exploiting world market cost advantages in relation to the home market. Global sourcing is gaining importance and is often described as an easy way to realise quick savings.

### Decisions are often based chiefly on feelings rather than facts

Global sourcing decisions in practice are often based on feelings rather than facts: “Go to China and you will save 30 per cent.” Many worldwide procurement decisions therefore had to be rated as a flop afterwards. However, existing cost reduction potentials can only be realized and exploited, if the purchaser is able to evaluate decisions with the concept of total cost of ownership (TCO). However, for the purchaser it was virtually impossible to evaluate global sourcing activities extensively and fact-based. However, for the purchaser such a thorough evaluation has been virtually impossible up to now, as there was no appropriate data base to containing the major cost drivers of worldwide procurement activities.

Software developed by the consulting company costdata enables the purchaser to have transparency about the costs of global sourcing. The software is based on objective data and calculates, how the cost drivers of a product change depending on the chosen procurement region. The software comprises data about salaries and wages, workstations such as machine, room, energy and maintenance costs as well as differentiated overhead cost benchmark-values. Buyers often base their decisions mainly on the expected savings in the area of wages/salaries or alternatively materials. The purchasing department often neglects or underestimates the accruing transaction costs, because it can not accurately quantify them. Transaction costs occur in the areas of logistics, stock-keeping, quality-control and supervision. The sum of the transaction costs often exceeds the potential savings of a global sourcing alternative, so that the neglecting of the transaction costs can cause severe losses.

Think of a purchaser who isn't sure whether to continue purchasing a product in Germany or to buy in Singapore. With the software the costs of both regions can be determined and compared within the shortest time. As a first step the user has to enter some information about his own company such as the branch and about some features about the product to be purchased such as quality requirements. Then he has to choose Singapore as the procurement region. Based on these data the software calculates the cost difference between Singapore and Germany. ☉