

20 Einkaufsstrategien: Welche passen zu Ihrem Unternehmen?

Im Gegensatz zu einer Taktik handelt es sich bei einer Strategie um eine geplante, übergeordnete sowie mittel- bis langfristige Vorgehensweise, die einer strukturierten Vorbereitung bedarf. Ich habe Ihnen die 20 wichtigsten Einkaufsstrategien mit den dazugehörigen Reflexionsfragen zusammengefasst.

NR.	EINKAUFSTRATEGIE	REFLEXIONSFRAGEN
1	Single Sourcing	- Können wir durch Bündelung auf einen Lieferanten bessere Konditionen erzielen? - Handelt es sich um unkritische Produkte?
2	Modular Sourcing vs. Einzelbezug	- Wollen wir den Bezug auf Module umstellen, um unsere Prozesse von zu vielen Einzelbezügen zu entschlacken? - Wie kritisch sehen wir die dadurch steigende Abhängigkeit? - Können wir beim Einzelbezug bessere Konditionen erreichen?
3	Dualsourcing	- Entscheiden wir uns bei versorgungskritischen Produkten besser für eine Zweilieferantenstrategie? - Wie hoch sind dadurch die Mehrkosten?
4	Multiple Sourcing	- Verfügen wir über mehrere Lieferanten mit vergleichbaren Qualitäten? - Können wir Vergabeverhandlungen führen?
5	Global Sourcing	- Können wir die Produkte global ausschreiben? - Welche Risiken bestehen?
6	Nearshoring	Ziehen wir es vor, in Europa zu kaufen?
7	Local oder Domestic Sourcing	Greifen wir aufgrund der Qualitätsanforderungen und der Service-Intensitäten lieber auf deutsche Lieferanten zurück?
8	Derisking	Können wir Lieferanten aus kritischen Drittländern sukzessive abziehen und durch Lieferanten in anderen Ländern ersetzen?
9	Make vs. Buy	- Haben wir genügend Knowhow, finanzielle Vorteile und Kapazitäten, um auf Eigenherstellung umzustellen? - Konzentrieren wir uns lieber auf unsere Kernkompetenzen und stellen partiell auf Fremdbezug um?
10	Verhinderung von Maverick Buying	Sollen alle Produkte, Projekte und Dienstleistungen über den Einkauf abgewickelt werden? Wie stellen wir das sicher?
11	Kooperationsbezug	Haben wir durch die Mitgliedschaft in einer Einkaufskooperation Vorteile?
12	Eigenbezugsstrategie	Wollen wir am Standort weiter eigenständig unser Sortiment beziehen und nur in Ausnahmefällen mit Schwesterfirmen zusammenarbeiten?
13	Aufbau von Category-Management	Ergibt es organisatorisch Sinn, ein globales Category-Management aufzubauen?
14	Forward Sourcing	- Wollen wir Lieferanten bereits in die Phase der Produktentwicklung einbeziehen? - Lohnt es sich, einen Techniker im Einkauf einzustellen, der dann primär mit der Forschung & Entwicklung zusammenarbeitet?
15	Contracting	- Welche Vorteile sehen wir bei allen Produkten, Projekten und Dienstleistungen, langfristige Verträge oder Jahreskontrakte zu vereinbaren? - Müssen wir viele Mengenbindungen akzeptieren? - Benötigen wir Preisgleitklauseln?
16	KI	Sind wir bereit, unsere Prozesse immer mehr zu digitalisieren?
17	Compliance	Bestehen wir auf intensiven Compliance-Gesprächen mit unseren Lieferanten, die Einfluss auf unsere Entscheidungen haben?
18	Offensivstrategie	Können wir aufgrund vieler Polypole offensiv höhere Forderungen stellen?
19	Defensivstrategie	Müssen wir aufgrund unserer Lieferantenstruktur eher defensiv und zurückhaltend verhandeln?
20	Kooperationsstrategie	Sind wir gleich stark im Vergleich zum Lieferanten?