



PROFESSIONELLES GLOBAL SOURCING

INTERNATIONALE BESCHAFFUNGSVORTEILE GEZIELT NUTZEN

In Zeiten hohen Wettbewerbs- und Kostendrucks ist Global Sourcing ein Weg, um international wettbewerbsfähig zu bleiben. Steigende Lohnkosten in vielen traditionellen Beschaffungsmärkten, schwankende Währungen und politische Unruhen stellen jedoch neue Anforderungen an die Einkaufsabteilungen und ihre Global-Sourcing-Strategien. Dieses Seminar zeigt Vorgehensweisen zur Auswahl von Beschaffungsobjekten, -märkten und Lieferanten auf, um eine erfolgreiche Global-Sourcing-Strategie zu entwickeln und typische Fehler zu vermeiden.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf, Global Sourcing, Strategischer Einkauf, Outsourcing und Supply Chain Management, die international beschaffen (wollen) und ihre Kenntnisse über Global Sourcing erweitern möchten

METHODIK: Fachvortrag, Fallbeispiele, Gruppenarbeiten, Diskussion

SEMINARLEITUNG: Mario Bruggmann



www.bme.de/glo-gls

SEMINARINHALTE

Treiber und Voraussetzungen von Global Sourcing

- › Globale wirtschaftliche, politische und gesellschaftliche Megatrends
- › Perspektiven, Motivationen und Treiber für Global Sourcing
- › Chancen und Risiken
- › Übersicht über die globalen Beschaffungsmärkte
- › Aufstrebende Beschaffungsmärkte

Global-Sourcing-Strategien im Einkauf

- › Strategische Einbettung von Global Sourcing in die Unternehmensstrategie
- › Herleitung einer Global-Sourcing-Strategie
- › Ansätze für Design und Entwicklung einer globalen Supply Chain
- › Organisatorische Notwendigkeiten und Auswirkungen von Global Sourcing
- › Handlungskompetenzen und Struktur des Einkaufs

Auswahl geeigneter Beschaffungsobjekte

- › Welche Materialgruppen oder Teile eignen sich für Global Sourcing?
- › Erstellung von Auswahlkriterien
- › Materialgruppenanalyse

Identifikation und Selektion der Beschaffungsmärkte

- › Auswahlkriterien
- › Beschaffungsmarktforschung und Länderinformationen
- › Re-Shoring, Near-Shoring, Friend-Shoring oder Sonstwas-Shoring
- › Überblick beispielhafter Beschaffungsmärkte
- › Kriterien zur Auswahl
- › Gruppenarbeit: Auswahl relevanter Märkte
- › Erschließung der ausgewählten Beschaffungsmärkte

Auswahl von geeigneten Lieferanten

- › Beschaffungsmarktforschung – Recherche und Datenquellen
- › Design und Entwicklung einer globalen Supply Chain
- › Richtige Auswahl geeigneter Lieferanten

Erfolgreiches Lieferantenmanagement

- › Interkulturelle Aspekte in der Lieferantenbeziehung
- › Mögliche Stolperfallen und Erfolgsfaktoren
- › Sicherstellung von Verfügbarkeit und Qualität
- › Lieferantenauditierung und -bewertung
- › Liefer- und Zahlungsbedingungen

Nachhaltiger Erfolg

- › ESG-Faktoren
- › Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz
- › Kreislaufwirtschaft
- › Absicherung von Nachhaltigkeit
- › Definition des Erfolgs von Global Sourcing

Der TCO-Ansatz im Global Sourcing (Total Cost of Ownership)

- › Wann lohnt sich Global Sourcing?
- › TCO als Erfolgsfaktor
- › Case Study: TCO im Einsatz
- › Controlling im Global Sourcing

Risikomanagement

- › Währungsrisiken
- › Risiken in der Supply Chain
- › Lieferantenausfall
- › Qualitätsprobleme
- › ... und die Risiken, an die keiner denkt!

Erfolgreiche Implementierung

- › Vor- und Nachteile von Global Sourcing
- › Ziele formulieren
- › Typische Hürden und wie man sie aus dem Weg räumt

Abschlussimpuls

- › Lernen aus Fehlern anderer
- › Erfolgreich realisierte Projekte



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



12. – 13.10.2026
28. – 29.04.2027
15. – 16.12.2027



HANNOVER
DÜSSELDORF
FRANKFURT



352610030
352704030
352712022



1.595,-
1.595,-
1.595,-



PRÄSENZ:
1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de