

Neue Chancen beim Sourcing in Mittel- und Osteuropa

Kosten senken in den Krisenzeiten

Eine hohe Lieferantenauslastung, Investitionen in Maschinenparks, starke osteuropäische Währungen, steigende Löhne und niedrige Arbeitslosigkeit waren noch vor ein paar Monaten die Schlagwörter, die die Situation in Mittel- und Osteuropa (MOE) charakterisiert haben.

Die Auftragslage verschlechtert sich aber auch in MOE rapide. Aufträge werden gekürzt, storniert und die Flut der Anfragen vom ersten Halbjahr 2008 bleibt aus. Es vergeht kein Tag, an dem wir bei GiVE Management Consulting nicht von einem der vielen Lieferanten angerufen werden.

Der Einkauf ist mit verschiedensten Maßnahmen beschäftigt, wie z.B. der Verhinderung von Strafzahlungen wegen nicht abgenommenen Volumina. Da bleibt wenig Zeit für strategische Projekte, zu denen auch Global Sourcing zählt. Dabei hat die Kostensenkung im Einkauf eine unmittelbare Auswirkung auf Gewinn und Verlust. Dieselbe Wirkung auf die G&V wie eine Kostensenkung im Einkauf um wenige Prozente, haben erst Umsatzsteigerungen im zweistelligen Bereich, die momentan kaum zu realisieren sind. Und gerade jetzt haben viele Unternehmen, die noch vor wenigen Monaten vergeblich nach Lieferanten mit günstigen Kostenstrukturen gesucht haben, eine hervorragende Gelegenheit, ihre Aufträge bei den besten Lieferanten in MOE zu platzieren.

Gibt es noch Kostensenkungspotentiale in Mittel- und Osteuropa?

In den letzten Jahren stiegen die Löhne mancher osteuropäischen Facharbeiter prozentual teilweise zweistellig (Rumänien und Bulgarien).

Durchschnittliche Lohnkosten (Gehalt plus Arbeitgeberanteil) im produzierenden Gewerbe sind: Tschechien und Ungarn rund 900 Euro, Estland, Polen und Slowakei etwa 750 Euro, Lettland und Litauen ungefähr 500 Euro, Rumänien circa 375 Euro, Bulgarien sowie Ukraine um 300 Euro. Im Vergleich zu den westeuropäischen Löhnen sind die Löhne in MOE signifikant niedriger und werden eher moderat wachsen, nachdem die Verfügbarkeit der Arbeiter zunimmt. Der Höhenflug der einheimischen Währungen in den letzten zwei Jahren dürfte jetzt auch beendet sein.

China und Indien noch besser als Mittel- und Osteuropa?

Insbesondere für die Produktionsstätten in Asien sollten die lokalen, asiatischen Lieferanten so weit wie möglich in Anspruch genommen werden. Dasselbe gilt auch für Russland. In der Praxis hat sich aber gezeigt, dass es für die meisten westeuropäischen Produktionen (überdurchschnittlich in der metallverarbeitenden Industrie, aber auch in der Automobilindustrie) vorteilhafter ist, die MOE Lieferanten zu involvieren. Bei kleinen Losgrößen, hoher Variantenvielfalt und höherem Erklärungsbedarf werden die Vorteile von MOE besonders deutlich.

Beschaffung in MOE gehört in den Maßnahmenkatalog eines jeden Unternehmens, das die eigene Wettbewerbsposition verbessern will.

**Autor: Petr Prokop,
Geschäftsführer
GiVE Management Consulting
Global Value Experts
Widenmayerstr. 41
80538 München
Tel.: +49(0)89 1894-6057
E-Mail: p.prokop@give-consulting.com**

