



# Digital im Ausland Einkaufen

Wie geht das, und was bringt es?



Dr. Christian Neugebauer  
IHK für München und Oberbayern

- I. Projekt „ONLINE erfolgreich im Ausland“
- II. Local vs. Global Sourcing
- III. Warum digital international beschaffen?
- IV. Voraussetzungen: Einkaufsstrategie & Lieferantenmanagement
- V. Digitale Tools 1: Internationale Lieferantensuche
- VI. Digitale Tools 2: E-Procurement
- VII. Fazit: Digitale Beschaffung im Ausland - Was bringt es?
- VIII. Beispiel Lieferantensuche: AHK – Industrial Suppliers Forum (ISF)

## Projekt ONLINE erfolgreich im Ausland der bayerischen IHKs / HWKs



Bild: virojt / AdobeStock

[www.weltweit-erfolgreich.de/e-commerce](http://www.weltweit-erfolgreich.de/e-commerce)

### Umfangreiche Informationen zum internationalen E-Commerce:

- Online Verkaufen
- Online Beschaffen
- Länderwissen
- Veranstaltungskalender (Webinare)



Industrie- und Handelskammern  
in Bayern



Arbeitsgemeinschaft der  
bayerischen Handwerkskammern

Gefördert durch  
Bayerisches Staatsministerium für  
Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie



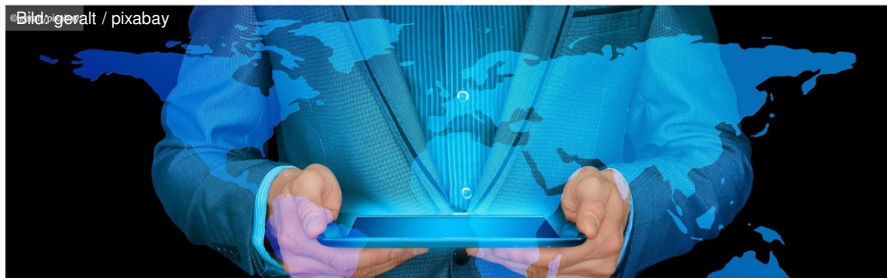
## Praxisleitfäden 1+2: International digital Verkaufen und Beschaffen



In Kooperation mit **ibi research** an der Universität Regensburg



## Webinarreihe – ONLINE erfolgreich im Ausland

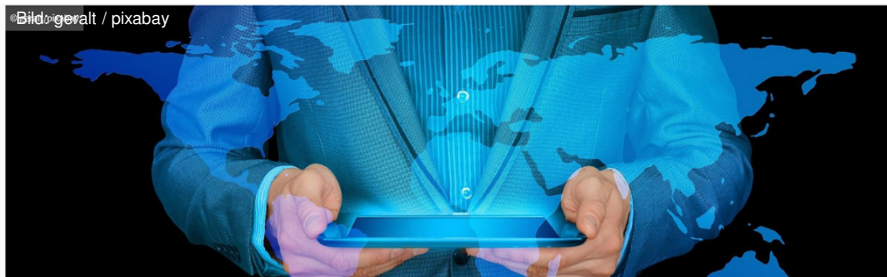


### Block 1: Grundlagen

- 18.02.2022, 13:30-14:45 Uhr:  
**Kick off: Der globale E-Commerce Markt im Profil - International ONLINE Verkaufen und Beschaffen als Wettbewerbsvorteil**
- 25.02.2022, 10:00-12:00 Uhr:  
**Strategische und organisatorische Voraussetzungen**

- 11.03.2022, 14:00-16:00 Uhr:  
**Geschäftsprozesse überdenken - Vertrieb digitalisieren**
- 18.03.2022, 13:30 - 14:45 Uhr:  
**Kunden im internationalen E-Commerce suchen, finden und binden**
- 25.03.2022, 13:30 - 15:00 Uhr:  
**Lieferkettenmanagement und digitales Sourcing International**
- 26.04.2022, 13:30 - 15:00 Uhr:  
**Voneinander Lernen – ein offener Erfahrungsaustausch zu Ihrem internationalen Online-Geschäft #1**

## Webinarreihe – ONLINE erfolgreich im Ausland



### Block 2: Spezialthemen

- 06.05.2022, 10:30 -12:00 Uhr:  
**Geschäfts- und Zahlungsabwicklung**
- 13.05.2022, 10:30 -12:00 Uhr:  
**Recht und Steuern im europäischen E-Commerce**

- 20.05.2022, 09:30 -11:00 Uhr:  
**Warenverkehr und Zoll im internationalen E-Commerce**
- 24.06.2022, 13:30 - 15:00 Uhr:  
**Verpackung und Entsorgung bei Lieferungen in der EU**
- 01.07.2022, 13:00 – 14:30 Uhr:  
**Logistik (Lagerung, Kommissionierung, Fulfillment, Retourenmanagement)**
- 08.07.2022, 13:30 – 14:45 Uhr:  
**Digitale Dienstleistungen mit EU- und Drittländern**
- 15.07.2022, 13:00 - 14:30 Uhr:  
**Digitales Marketing im internationalen Kontext für B2B und B2C**

### Block 3: Länderbezogene Veranstaltungen

#### Webinare - September 2022 bis Januar 2023

(Anmeldung ab Ende Juli 2022)

- **Vertrieb:**

China, USA, Skandinavien, Großbritannien, Tschechien, Polen, Slowakei/ Ungarn/ Rumänien, Österreich und Italien, Schweiz, Frankreich und Spanien

- **Beschaffung:**

China, Indien, Südostasien, Nordafrika, Tschechien, Polen, Slowakei/Ungarn/Rumänien, Westbalkan, Türkei.

Weitere Infos & Anmeldung unter:

<https://international.bihk.de/e-commerce/veranstaltungskalender.html>

## Local Sourcing

Einkauf von Vorprodukten und Produktionsmitteln in geographischer Nähe des Unternehmens



Risikoreduktion durch kurze Transportwege, niedrige Transportkosten, kulturelle Nähe



Höhere Preise, limitierte Produktionskapazitäten



## Global Sourcing

Einkauf von Vorprodukten auf dem Weltmarkt als Teil einer globalen Beschaffungsstrategie



Risikoreduktion durch globale Diversifizierung des Zulieferernetzwerks, größeres Angebot an Produkten, niedrigere Preise, Aufbau von Kenntnissen über Auslandsmärkte



Höheres Risiko durch lange Transportwege, hohe Transportkosten, Wechselkursschwankungen, Zollgrenzen, hoher Koordinationsbedarf, kulturelle Probleme





**Die Corona-Pandemie hat gezeigt:**



**Unternehmen mit einem geringen Digitalisierungsgrad in der Lieferkette haben häufiger Lieferkettenprobleme!**



## Vorteile internationaler digital-unterstützter Beschaffung:



Zeitersparnis durch Automatisierung (z.B. Angebotsvergleiche, Eingabe von Bestelldaten, Weitergabe der Daten in Echtzeit)



Mittelfristig geringere Kosten (bspw. durch geringere Lagerhaltung aufgrund der schnelleren Bestellvorgänge)





Flexiblere Anpassung an veränderte Bedürfnisse



Vereinfachte Rechteverteilung in der Bearbeitung von Vorgängen

## Warum digital international beschaffen?



-  Schnellere internationale Vernetzung: Gleichzeitig über verschiedene Plattformen in verschiedenen Ländern, Recherche nach Lieferanten umfassender und schneller, Kontaktbarrieren sind geringer
-  Neue Vernetzungsmöglichkeiten für Lieferanten und Einkäufer (bspw. über Online-Marktplätze, Chat-Groups)
-  Zielgenauere Lieferantensuche durch produktgetriebene Marktplätze und Suchmaschinen: Transparenz steigt und die Kosten für den Einkäufer fallen

# Voraussetzung: Einkaufsstrategie



Abbildung 4: Lieferantenmanagementprozess



Quelle: in Anlehnung an Hofbauer et al. (2012)

Quelle: Praxisleitfaden 2 (Beschaffung) – Projekt ONLINE erfolgreich im Ausland

# Digitale Tools 1: Internationale Lieferantensuche



**Tabelle 2: Etablierte Tools (Auswahl)**

NAME	LINK
Alibaba	<a href="https://alibaba.com/showroom/b2b-portal.html">alibaba.com/showroom/b2b-portal.html</a>
Alpas	<a href="https://alpas.ai">alpas.ai</a>
Choco	<a href="https://choco.com/de">choco.com/de</a>
Europage	<a href="https://europages.de">europages.de</a>
Global Sources	<a href="https://globalsources.com">globalsources.com</a>
Lieferanten.de	<a href="https://lieferanten.de">lieferanten.de</a>
Matchory	<a href="https://matchory.com/de/buyers">matchory.com/de/buyers</a>
Mercateo Unite	<a href="https://unite.eu/de-de">unite.eu/de-de</a>
Scoutbee	<a href="https://scoutbee.com/de">scoutbee.com/de</a>
ThomasNet	<a href="https://thomasnet.com">thomasnet.com</a>
WLW	<a href="https://wlw.de">wlw.de</a>
Zentrada	<a href="https://zentrada.de">zentrada.de</a>

Quelle: Praxisleitfaden 2 (Beschaffung) – Projekt ONLINE erfolgreich im Ausland

# Digitale Tools 1: Internationale Lieferantensuche



Tabelle 4: Vergleich der Funktionalitäten ausgewählter Tools

	LIEFERANTEN-SUCHE	LIEFERANTEN-BEWERTUNG	LIEFERANTEN-AUSWAHL	INFORMATIONSMANAGEMENT	VERTRAGSMANAGEMENT	BESTELLAUSLÖSUNG	BESTELLÜBERWACHUNG	LIEFERANTENMONITORING	ZAHLUNGSABWICKLUNG
Alibaba	●	●	●	●		●	●		●
Alpas	●	●	●	●				●	
Choco	●								
Europage	●	●	●	●					
Global Sources	●	●	●	●					
Lieferanten.de	●	●	●	●					
Mercateo Unite	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Matchory	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Scoutbee	●	●	●	●	●			●	
ThomasNet	●	●	●	●					
WLW	●	●	●	●					
Zentrada	●	●	●	●	●	●	●	●	●

## Klassifizierung der Tools / Plattformen:

1. Welche Produkte / Branchen?
2. Welcher geographische Schwerpunkt?
3. Global Sourcing oder Local Sourcing?
4. AI-basierte Lieferantensuche oder Datenbanken mit manueller Registrierung der Lieferanten?

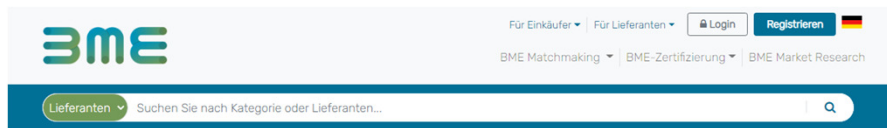
Quelle: Praxisleitfaden 2 (Beschaffung) – Projekt ONLINE erfolgreich im Ausland

# Digitale Tools 1: Internationale Lieferantensuche



## Tools von Verbänden und Kammern (Datenbanken mit manueller Registrierung von Lieferanten)

<https://ahk-isf.eu/>



BMEOpenSourcing.com ist die B2B Plattform für Einkauf und Supply Chain - Sourcing, Zertifizierung & BME Market Research

Die B2B Plattform [www.bmeopensourcing.com](http://www.bmeopensourcing.com) wird vom Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME), herausgegeben. Mit der Plattform unterstützt der BME seine Mitglieder und weitere Einkaufsentscheider bei der Recherche von innovativen Lieferanten in deutschsprachigen und ausgewählten internationalen Beschaffungsmärkten wie Mittel- und Osteuropa, Südeuropa, dem Baltikum oder Vorder-Asien.

Beschaffer können mit dem Feature RFI/RFQ Anfragen an registrierte Lieferanten stellen. Die Plattform integriert zusätzlich BME Market Research Umfragen sowie BME-Zertifizierungen für Beschaffungsorganisationen.

**Kernnutzer** sind die über 9.750 BME-Mitglieder und weitere Entscheidungsträger aus Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik. Die Plattform wird von durchschnittlich 9.000 echten Nutzern pro Monat besucht und erzielt rund 300.000 Profilaufufe pro Jahr. Geographisch kommen die User vorrangig aus dem DACH-Raum, Südeuropa, Mittel- und Osteuropa, USA/Kanada, China und Südostasien.



<https://www.bmeopensourcing.com/>



» The Matching Day of the AHK ISF was a great opportunity to make many interesting business contacts in a short time and to meet new potential partners. The handling of the website was flawless, video and





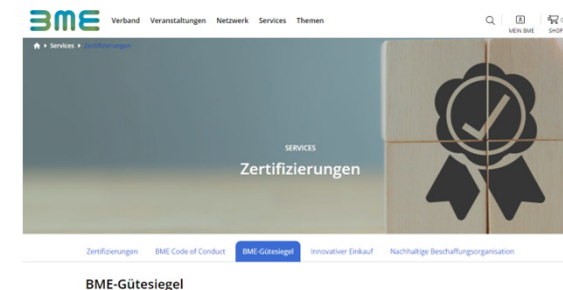
### E-Procurement = Digitalisierung der einzelnen Prozessschritte bei der (internationalen) Beschaffung



- Systemtypen: Offen, halboffen, geschlossen  
Sell-side, buy-side, Marktplatz
- Digitalisierte Prozesse (Beispiele): Bedarfsanforderung, Katalogmanagement, Lagerbestandsabfrage, Bestellung beim Lieferanten, Rechnungserstellung



### Die Zahl der Anbieter von E-Procurement Lösungen ist riesig!



<https://www.bme.de/services/zertifizierungen/bme-guetesiegel>

## Was bringt es?

- **Internationale Lieferantensuche:** Schnellere Erstellung einer umfassenderen Longlist von potenziellen Lieferanten
- **Lieferanten- und Prozessmanagement:** Höhere Effizienz und große Kosteneinsparungspotenziale

## Was bringt es nicht?

- **Internationale Lieferantensuche:** Für die Shortlist potenzieller Lieferanten muss manuell nachgearbeitet / individuell geprüft werden
- **Digitalisierung ist kein Selbstläufer:** Regelmäßige manuelle Anpassung der Systeme und Überarbeitung der Schnittstellen sind unerlässlich
- **Lieferanten-Integration:** Ohne persönlichen Kontakt geht es nicht

## Praxisleitfäden 1+2: International digital Verkaufen und Beschaffen



In Kooperation mit **ibi research** an der Universität Regensburg



## Beispiel Lieferantensuche: AHK – Industrial Suppliers Forum (ISF)



<https://ahk-isf.eu/>

» The Matching Day of the AHK ISF was a great opportunity to make many interesting business contacts in a short time and to meet new potential partners. The handling of the website was flawless, video and



René Harun

Stv. GF, AHK Tschechien

harun@dtihk.cz

+420 – 221 490 302

## IHK für München und Oberbayern

Dr. Christian Neugebauer

[neugebauer@muenchen.ihk.de](mailto:neugebauer@muenchen.ihk.de)

Tel. 089 – 5116 1361