

Neue App unterstützt die Analysephase vor internationalen Beschaffungsprojekten

Publiziert am 19.01.2017 von Paul Ammann



Die App «Fit2Procure» stellt Fragen zur Attraktivität ausländischer Beschaffungsmärkten und zur Bereitschaft eines Unternehmens für die internationale Beschaffung. Aufgrund der Antworten der Anwender stellt die App mehrere Resultate zur Verfügung, darunter die SWOT, die Positionierung in der Attraktivitäts-/Fähigkeitsmatrix und ein Ranking potentieller Lieferanten.

Die anhaltende Frankenstärke, hohe Kosten und potenziell fehlende Arbeitskräfte in der Schweiz erhöhen den Druck auf Schweizer KMU, die internationale Beschaffung auszubauen. Der Exportrisiko-Monitor 2016, eine Umfrage der Berner Fachhochschule und Euler Hermes, zeigt, dass viele Unternehmen ihre internationale Beschaffung ausbauen. Damit können sie die hohen Kosten senken und von der schwächeren Konjunktur in vielen Schwellenländern profitieren. Die App «Fit2Procure» - erhältlich für iPhone und Android - unterstützt Unternehmen bei der Analysephase internationaler Beschaffungsprojekte durch die Beantwortung folgender grundsätzlicher Fragen: Wie attraktiv ist ein Zielland für die internationale Beschaffung? Wie gut ist das eigene Unternehmen auf die internationale Beschaffung vorbereitet?

App unterstützt die Analyse relevanter Faktoren

Die Methode «Fit2Procure» hilft den Unternehmen, alle relevanten Faktoren von internationalen Beschaffungsprojekten abzuschätzen. Sie unterstützt die Analysephase bis zur SWOT (Analyse der Stärken, Schwächen, Chancen und Gefahren) vor der eigentlichen Strategiedefinition. Mit dieser Methode können Unternehmen die relevanten Informationen aufbereiten, um eine Beschaffungsstrategie für ein Land zu entwickeln.

Die Methode enthält zwei Dimensionen: Die externe Dimension zeigt die Chancen und Gefahren des ausländischen Beschaffungsmarkts, während die interne Dimension den Unternehmen die eigenen Stärken und Schwächen in Bezug auf internationale Beschaffung darlegt. Gerade diese Dimension wird oft unterschätzt. Eine Stärke der Methode liegt darin, dass sie neben dem Potenzial eines ausländischen Beschaffungsmarkts auch klar aufzeigt, wie bereit ein Unternehmen für die internationale Beschaffung ist.

Vier Resultate

Der Anwender beantwortet in der App Fragen zu Zielland, Unternehmen und potenziellen Lieferanten. Als Unterstützung werden dabei wichtige Indikatoren der Weltbank angezeigt. Der Benutzer erhält vier Resultate aufgrund seiner Antworten auf die Fragen in der App:

Übersicht über Gewichtung und Bewertung pro Frage. Teammitglieder können Analyse unabhängig voneinander durchführen. Diese können danach miteinander verglichen werden. Dies führt zu interessanten Diskussionen vor allem in den Punkten, in denen Teammitglieder stark voneinander abweichende Antworten gegeben haben.

Die SWOT zeigt die wichtigsten Chancen des Ziellandes, Gefahren des Ziellandes, Stärken des Unternehmens und Schwächen des Unternehmens. Diese dienen als Grundlage für die weiteren Diskussionen im Strategiebildungsprozesses des Unternehmens.

Der Status des Unternehmens in der Attraktivitäts-/Fähigkeitsmatrix (country sourcing attractiveness/ability to source internationally) wird aufgezeigt, berechnet aufgrund der Gewichtung/Bewertung der Fragen.

Normstrategien (Bsp.: «start internal improvement project») dienen als Grundlage für die weiteren Diskussionen im Unternehmen.

Aufgrund der Antworten wird das Lieferantenranking erstellt. Der potenzielle Lieferant mit dem Ranking 1 hat die meisten Punkte in der Bewertung durch den Benutzer der App erhalten.

Vorteile der App

Vorteile der App sind ihre Einfachheit und die standardisierten Fragen mit definierten Antworten.

Unternehmensspezifische Fragen können hinzugefügt werden Die App bringt alle wichtigen Faktoren im Zusammenhang mit der internationalen Beschaffung auf den Tisch. Die App ermöglicht eine gut fundierte Entscheidungsfindung für die Beurteilung neuer Beschaffungsmärkte. Die App wird von Studierenden während Studienprojekten und von Unternehmen beispielsweise bei Besuchen in möglichen Zielländern eingesetzt.

DIGITALER EINKAUF, BESCHAFFUNGSMÄRKTE

DRUCKEN

Links:

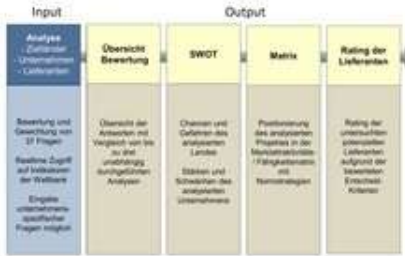
[Website zur App Fit2Procure](#)

Über den Autor:

Dr. Paul Ammann leitet das Executive MBA in International Management der Berner Fachhochschule Er hat weitgehende Managementenerfahrung aus seiner Tätigkeit bei IBM Schweiz, der Berner Fachhochschule und bei ABB Transformer Service. Er ist Autor mehrerer Veröffentlichungen zu verschiedenen Bereichen des internationalen Geschäfts.



App Fit2Procure - Input und Output



Sourcing from China

Ranking of suppliers	1	2	4	3
	Zhejiang Inc.	Qinzhou Inc.	Ningbo Inc.	Mingdao Inc.
	Evaluation			
#1 Communication with supplier Weighting: High	-	++	--	+
#2 Overall impression Weighting: High	++	+	+	-
#3 Reputation of supplier Weighting: High	+	++	-	--
#4 Interest of supplier Weighting: High	+	-	++	++
#5 Sustainability processes Weighting: Rather Low	+	-	-	++
#6 Certifications Weighting: High	+	++	++	++
#7 Incoterms supported Weighting: High	++	+	+	-
#8 Confidentiality of supplier Weighting: High	-	-	-	-
#9 Quality Weighting: Rather Low	++	++	+	+

