



Einkauf unter „America First“

GLOBAL SOURCING. Seit gut anderthalb Jahren ist Donald Trump US-Präsident. „Trump ist Change – und Change ist gut!“ sagt der Amerikaner. Deutsche Einkäufer sehen das anders. Für sie sind die Auswirkungen der US-Handelspolitik mit starken Unsicherheiten, längeren Lieferzeiten, höheren Preisen und einem neuen Mindset in den USA verbunden.

Jonas Baril* ist sauer. Er leitet den strategischen Einkauf eines deutschen Familienunternehmens in der Metallbranche. Mit weltweit 30 Standorten ist der Einkauf des Mittelständlers global ausgerichtet. In Zeiten einer drohenden EU-Desintegration, einer hohen globalen Verschuldung, eines instabilen Nahen Ostens und populistischer Tendenzen ist die starke internationale Verflechtung seines Unternehmens ohnehin täglich eine neue Herausforderung für ihn. Und globaler Einkauf ist eng mit globalen Risiken verknüpft – das ist Alltagsgeschäft für Einkäufer. Doch worüber sich Baril seit über einem Jahr richtig ärgert, ist Donald Trump.

Lieferantensuche in China. Deutsche Unternehmen haben längst weltweite Lieferketten, die sie nicht ad hoc neu ausrichten können. „Trotz aufwendiger Freigabeprozesse suchen und entwickeln wir dennoch seit Monaten mit Hochdruck Alternativlieferanten in China, Indien oder Japan. Unsere Kosten im Einkauf steigen damit, und eine Verbesserung der Lage ist nicht absehbar“, beschreibt Baril die Situation. Nicht nur, dass für ihn die Planbarkeit durch wechselnde Vorgaben beim Thema Zölle erschwert wurde. Kürz-

lich hat ihn seine Einkaufsleiterin am US-Standort darüber informiert, dass ab Mitte Mai alle Anträge auf Ausnahmen von den US-Stahlrestriktionen auf einer transparenten und öffentlichen Webplattform hinterlegt werden müssen. „Wir sehen, was unsere Lieferanten und unsere Wettbewerber kaufen,

„Wir sehen auf einer öffentlichen Webplattform, was unsere Lieferanten und unsere Wettbewerber kaufen, und zwar in allen Details.“

und zwar in allen Details“, moniert Baril. Ihn trifft das gleiche Schicksal.

Ein mehrseitiges Excel-Sheet listet Unternehmensdaten des einkaufenden Unternehmens, die des Lieferanten, Lieferzeiträume sowie Produktspezifikationen zu Qualität, Stärke, chemischen Anforderungen oder den Anknüpfungspunkten auf – eine echte Datenfundgrube für den interessierten Wettbewerber. Eine Behörde prüft, ob der Importstahl

beziehungsweise das Aluminium nicht in gleicher Qualität aus heimischer Produktion bezogen werden könnte. Dann wird entschieden, ob die seit dem 8. März geltenden zusätzlichen Zölle von 25 Prozent auf Stahlprodukte und zehn Prozent auf Aluminium im Einzelfall wieder erlassen werden können. Wer also zu den bisherigen Konditionen Stahlprodukte einkaufen möchte, wird damit bestraft, dass vertrauliche Daten offen hinterlegt werden müssen.

„Die Zollpolitik der US-Administration zeigt, dass das Weiße Haus nicht mehr der kooperative Partner von früher ist. Hier kann man fast von einer gegnerischen Position sprechen“, sagt Michael Hüther, Direktor des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln (siehe auch Interview auf Seite 26). Diese Verhaltensweise führe unweigerlich zu einem Verlust an wirtschaftlicher Dynamik. Der Trend werde sich 2019 wohl deutlicher zeigen als erwartet.

Längere Lieferzeiten. „Trump stiftet enorm viel Unruhe“, bestätigt der Einkäufer eines Herstellers für Einspritzsysteme von Großdieselmotoren. Was ihm auffällt, sind insbesondere die längeren Lieferzeiten. „Teilweise haben sich unsere Lieferzeiten aus den USA innerhalb kürzester Zeit um ein Drittel erhöht“, kritisiert er. Auch die Zollzeiten hätten sich verlängert, die Qua- »