Global Mindset als Wettbewerbsvorteil im Einkauf

Wahrscheinlich agiert keine Unternehmensfunktion so global wie der Einkauf. Welche Kompetenzen dessen Fach- oder Führungskräfte benötigen, um den Wertbeitrag des Einkaufs weiter zu erhöhen, haben zwei deutsche Unternehmensberater mit Hilfe einer Umfrage identifiziert.

Bild: adobe stock

Die Globalisierung spielt eine sehr wichtige Rolle für den Einkauf, und das nicht nur für global agierende Konzerne. Selbst bei kleinen und mittelständischen Unternehmen, die nur einen Hauptsitz in Deutschland haben oder nur mit Kunden in Deutschland arbeiten, ist die Wahrscheinlichkeit gross, dass einige Lieferanten aus dem Ausland kommen. Somit benötigen der Einkauf und dessen Mitarbeitende auch dort ein globales und interkulturelles Verständnis und vor allem internationales Verhandlungsgeschick.
Vor diesem Hintergrund hat sich der Begriff «Global Mindset» in der Unternehmenspraxis gefestigt. Dieser umschreibt die Fähigkeit, unterschiedliche Kulturen zu verstehen und diese erfolgreich miteinander zu verbinden. Fach- und Führungskräfte im Einkauf müssen mit unterschiedlichsten Personen über kulturelle Grenzen hinweg kommunizieren und dabei häufig komplexe und widersprüchliche Aspekte und Informationen bewerten. Die Art und Weise, wie Informationen verarbeitet und interpretiert werden, hängt unter anderem auch vom kulturellen Hintergrund ab.
Da es bisher zwar Studien zu diesem Thema gibt, jedoch keine davon sich speziell mit dem Einkauf beschäftigt hat, haben die beiden in Deutschland ansässigen Beratungsunternehmen «Durch Denken Vorne Consult» und «Global Mindset & Global Leadership» eine Umfrage unter Fach- und Führungskräften im Einkauf durchgeführt. Ziel war es, herauszufinden, welche Fach-, Sozial- und Global-Mindset-Kompetenzen heute grundsätzlich im Einkauf wichtig sind und wie sich diese je nach Funktion und Position unterscheiden.

Einkauf 4.0 immer noch keine Priorität

Die Umfrage zu den Fachkompetenzen hat gezeigt, dass das Lieferantenmanagement das Top-Thema im Einkauf ist. Fast 90 Prozent der Teilnehmenden stufen diese Kompetenz als sehr wichtig oder sogar als essentiell ein. Überraschenderweise sehen jedoch nur 29 Prozent das Thema Warengruppenmanagement als absolut notwendig an, obwohl dies bisher immer als die Grundlage für einen strategischen Einkauf gesehen wurde. Zudem ist «Einkauf 4.0» nur für jeden vierten Teilnehmer absolut notwendig, während Themen wie «E-Procurement», «RPA» und «Process Mining» jedoch zu den aktuell meistgenutzten und diskutierten Begriffen gehören.

Diversität gewinnt an Bedeutung

Bei den Kompetenzen im Bereich «Global Mindset» erachten die Teilnehmenden die Fähigkeit, strategisch denken zu können, sowie die Fähigkeit, den Status quo immer wieder kritisch zu hinterfragen, als die beiden wichtigsten Kompetenzen. Zudem zeigt die Umfrage, dass das Thema Anerkennung und Diversität an Bedeutung gewinnt, je höher jemand in seiner Organisation steht. 82 Prozent der befragten Führungskräfte sehen dies als mindestens sehr wichtig an. Noch wichtiger ist das Selbstvertrauen, ganze 100 Prozent sehen dies als mindestens sehr wichtig für ihre Funktion an.

Während die Ergebnisse der Umfrage bei den Fachkompetenzen – abgesehen vom Warengruppenmanagement – keine allzu grossen Überraschungen zeigen, rückt die Umfrage das Thema Global-Mindset-Kompetenzen in den Vordergrund.

Fazit und Empfehlung

Für alle Fach- und Führungskräfte im Einkauf ist es unabdingbar, dass man sich beim Lieferanten-, Risiko- und Projektmanagement sehr gut auskennt. Damit hat man schon mal die Basis für eine erfolgreiche Zukunft im Einkauf gelegt. Personen, die sich jedoch beruflich weiterentwickeln wollen und zum Beispiel die Position eines CPOs erlangen möchten, sollten den Fokus auf die Global-Mindset-Kompetenzen legen.
Nach dem Prinzip «Stillstand ist Rückschritt» sollte jede Fach- und Führungskraft ihre eigenen Fach- und Sozialkompetenzen bewerten lassen und sich auf dieser Basis persönlich weiterentwickeln.
Der ausführliche Gesamtbericht zur Umfrage steht als Download zur Verfügung: https://bit.ly/3m7VDBf. •