

Low-Cost Country Sourcing: Beschaffung in Niedriglohnländern strategisch nutzen

Low-Cost Country Sourcing (LCCS) bezeichnet die strategische Beschaffung von Waren und Leistungen in Ländern mit niedrigeren Lohn- und Produktionskosten, typischerweise in Asien, Osteuropa oder Nordafrika. Ziel ist die Senkung der Materialkosten bei gleichzeitig gewährleisteter Qualität, Lieferfähigkeit und Compliance. In der Praxis kann LCCS Einsparungen von häufig 10 bis 30 Prozent gegenüber Inlandsbeschaffung ermöglichen, erfordert jedoch eine systematische Risikobetrachtung. Der Ansatz ist damit ein zentrales Instrument der globalen Beschaffungsstrategie.

Das Wichtigste in Kürze

- Low-Cost Country Sourcing zielt auf Kostenvorteile durch Beschaffung in Niedriglohnländern ab.
- Typische Einsparungen liegen in der Praxis häufig bei 10 bis 30 Prozent inklusive Transport- und Absicherungskosten.
- Entscheidend sind eine Gesamtkostenbetrachtung (Total Cost of Ownership) und die Absicherung über Incoterms wie DDP.
- Längere Lieferzeiten und größere Bestellmengen erhöhen den Bedarf an Bestandsführung und Expediting.
- Qualitätssicherung erfolgt über Audits, Musterfreigaben und definierte Vertraulichkeitsstufen.
- Lieferkettenrisiken lassen sich durch Dual Sourcing, Nearshoring-Alternativen und klare Verträge abmildern.

Definition: Low-Cost Country Sourcing

Low-Cost Country Sourcing ist eine Beschaffungsstrategie, bei der Unternehmen Einkaufsvolumen gezielt in Länder mit niedrigeren Fertigungs- und Lohnkosten verlagern. Im Vordergrund stehen nicht nur Stückpreise, sondern die Bewertung aller Kosten, Risiken und Kapazitäten entlang der Lieferkette. LCCS ist eine Form des Global Sourcing und unterscheidet sich von Offshoring, bei dem das eigene Unternehmen Produktionsstätten ins Ausland verlagert.

Abgrenzung zu Nearshoring und Offshoring

Beim Offshoring verlagert das Unternehmen eigene Produktionskapazitäten ins Ausland, während LCCS die Vergabe an externe Lieferanten in Niedriglohnländern beschreibt. Nearshoring bezeichnet als Gegenbewegung die Beschaffung aus geografisch näheren Ländern mit moderaten Lohnniveaus, etwa Osteuropa für deutsche Abnehmer. In der Praxis kombinieren viele Einkaufsorganisationen beide Ansätze, um Kosten- und Risikobalance herzustellen.

Typische Beschaffungsobjekte

Geeignet sind vor allemisierte, arbeitsintensive Produkte mit stabilen Spezifikationen: Gussteile, Schmiedeteile, Blech- und Laserteile, Kunststoffspritzguss, Kabelsätze, Verpackungen oder einfache

Baugruppen. Auch indirekte Leistungen wie Werkzeugbau oder Standardkomponenten kommen infrage. Komplexe Teile mit häufigen Änderungen sind dagegen weniger geeignet, da jede Engineering Change Notice (ECN) bei langer Lieferkette aufwändig abzustimmen ist.

Methoden und Vorgehen im Low-Cost Country Sourcing

LCCS folgt einem strukturierten mehrstufigen Prozess, der von der Warengruppenanalyse bis zur operativen Einbindung des neuen Lieferanten reicht. Voraussetzung ist eine saubere Datenbasis zu Volumina, Spezifikationen und Kostenstrukturen. Ein praxiserprobtes Vorgehen reduziert typische Anfängerfehler wie unterschätzte Logistikkosten oder unzureichende Vertragsabsicherung.

Warengruppenanalyse und Zieldefinition

Ausgangspunkt ist eine Warengruppen-Roadmap, in der Beschaffungsvolumina nach Kategorien, Lieferanten und Kostenstrukturen bewertet werden. Geeignete Kriterien sind hohes Volumen, Standardisierbarkeit, geringe Änderungshäufigkeit und Transportfähigkeit. Auf dieser Basis definiert das Team Einsparziele, Qualifikationsanforderungen und einen zeitlichen Rolloutplan.

Lieferantensuche und Qualifizierung

Die Lieferantensuche erfolgt über Ausschreibungen, Messen, Beschaffungsplattformen und lokale Repräsentanzen. Im Rahmen des Kreditoren-Onboarding werden Finanzkennzahlen, Zertifikate, Referenzen und Produktionskapazitäten geprüft. Neue Lieferanten durchlaufen typischerweise ein Sample- und Musterfreigabeverfahren mit Erstbemusterung, Messtechnik-Abgleich und definierten Vertraulichkeitsstufen für Zeichnungen und Know-how.

Verhandlung, Vertrag und Preisstruktur

Verhandelt werden neben Stückpreisen insbesondere Werkzeugkosten, Preisanpassungsmechanismen (z. B. Materialpreisindices), Qualitätssicherungsvereinbarungen und Lieferbedingungen. Die Wahl der Incoterms – etwa ex works, FOB oder DDP – bestimmt maßgeblich, wer Transport, Zoll und Risikoubergang trägt. Für Einsteiger ist DDP häufig die übersichtlichste Variante, auch wenn der Zulieferer einen Aufpreis einkalkuliert.

Kostenbewertung: Total Cost of Ownership

Der reine Stückpreisvergleich täuscht bei LCCS regelmäßig über die tatsächlichen Einsparungen hinweg. Entscheidend ist eine Gesamtkostenbetrachtung über den Lebenszyklus der Beschaffung. Erfahrungsgemäß schmälern Nebenkosten und Absicherungsmaßnahmen die Brutto-Einsparung spürbar.

Direkte und indirekte Kostenbestandteile

Zu den direkten Kosten zählen Stückpreis, Werkzeugkosten, Fracht, Zoll, Einfuhrumsatzsteuer und Sperrgutzuschläge. Indirekte Kosten entstehen durch Qualitätsprüfungen, Reisen und Audits, Kommunikation über Zeitzonen hinweg, Bestandsbindung sowie interne Koordinationsaufwand. Auch die Zeitwirtschaft der Planung verändert sich: längere Wiederbeschaffungszeiten erfordern frühere Bestellpunkte.

Logistik- und Bestandskosten

Seetransporte dauern je nach Route typischerweise vier bis acht Wochen, hinzu kommen

Hafenabfertigung und Zollabwicklung. Höhere Sicherheitsbestände erhöhen Kapitalbindung und Lagerkosten; die Optimale Bestellmenge verschiebt sich durch Mindestabnahmemengen und Containergrößen deutlich nach oben. Die Logistikkosten sollten pro Einheit inklusive Verpackung, Versicherung und ggf. CBAM-behafteten Emissionskosten (bei relevanten Stahl- und Aluminiumimporten) kalkuliert werden.

Risikokosten einpreisen

Sachkundige Einkäufer kalkulieren zusätzlich Risikopositionen ein: Währungsschwankungen, Ausfallwahrscheinlichkeit des Lieferanten, Nacharbeitskosten bei Qualitätsproblemen und Kosten einer Notversorgung. Als Faustregel in der Praxis muss die Nettolarsparung typischerweise mindestens 15 bis 20 Prozent betragen, damit sich das Sourcing in einem Niedriglohnland wirtschaftlich trägt.

Wichtige KPIs zur Steuerung

Low-Cost Country Sourcing lässt sich nur steuern, wenn Leistung und Risiken messbar gemacht werden. Die Kennzahlen müssen sowohl die Einsparziele als auch die operative Liefer- und Qualitätsleistung abbilden. Folgende KPIs haben sich in der Praxis bewährt.

Einsparungs- und Kostenkennzahlen

Zentrale Metrik ist die realisierte Netto-Einsparung gegenüber der Baseline (vorheriger Preis inklusive Nebenkosten), gemessen als absolute Summe und Prozentwert. Ergänzend werden die Landed Cost pro Einheit und die Kostenabweichung zwischen Angebots- und Fakturapreis überwacht.

Preissteigerungen über Vertragslaufzeiten erfordern definierte Anpassungsmechanismen, die in der Contract Compliance geprüft werden.

Liefer- und Qualitätskennzahlen

Die Termintreue zeigt, ob der Lieferant vereinbarte Liefertermine hält – bei langen Transportwegen ist zwischen Abgangstermin am Werk und Ankunftsstermin zu unterscheiden. Die Ausschuss- und Reklamationsquote sowie die Three-Way-Match-Rate (Übereinstimmung von Bestellung, Wareneingang und Rechnung) geben Aufschluss über Prozessqualität und Rechnungsabwicklung. Regelmäßige Lieferantenbewertungen sind die Grundlage für Sortiments- und Volumenentscheidungen.

Risiken, Compliance und Kontrollmechanismen

LCCS birgt spezifische Risiken in den Dimensionen Qualität, Lieferfähigkeit, Recht und Nachhaltigkeit. Wer diese systematisch adressiert, kann die Kostenvorteile dauerhaft nutzen. Kontrollmechanismen müssen bereits vor der Vergabe verankert sein, nicht erst bei auftretenden Problemen.

Qualitäts- und Lieferkettenrisiken

Typische Probleme sind Materialabweichungen, mangelnde Prozessstabilität und schwankende Chargenqualität. Gegensteuermaßnahmen sind Vor-Ort-Audits, dichte Eingangskontrolle in der Einfahrphase, definierte Abweichungenehmigungsprozesse für nichtkonforme Teile und regelmäßige Re-Audits. Expediting – das aktive Nachfassen offener Aufträge – sichert die Termintreue über die lange Strecke, ergänzt durch einen verlässlichen 3PL-Partner für Transport und Zollabwicklung.

Rechtliche Absicherung und Compliance

Verträge sollten Eigentumsvorbehalt an Werkzeugen und Formen, Haftungsregelungen,

Geheimhaltungsvereinbarungen und vereinbarungsgemäße Kündigungs- und Übergangsregelungen enthalten. Lieferantenbewertungen und Vertragsinhalte werden regelmäßig im Rahmen der Contract Compliance überprüft. Hinzuweisen ist auf die Prüfung steuerlicher Aspekte wie Zollltarife, Ursprungsregeln und Verrechnungspreise im Einzelfall durch Fachkräfte; auf Lieferkettensorgfaltspflichten (Menschenrechte, Umwelt) sollte der Einkauf über etablierte Prozesse wie Whistleblowing-Kanäle und Audits achten.

Risikominimierung durch Sourcing-Architektur

Bewährt ist Dual Sourcing: Neben dem LCCS-Lieferant bleibt ein regionaler Zweitlieferant qualifiziert, der bei Ausfällen Volumen übernehmen kann. Konsistente Bestandsführung mit regelmäßigen Cycle Counting-Terminen verhindert, dass falsche Bestandsdaten die langen Wiederbeschaffungszeiten verschärfen. Ein Consensus Forecast an den Lieferanten verbessert dessen Kapazitätsplanung und reduziert Engpassrisiken.

Aktuelle Entwicklungen: Von LCCS zu resilienten Sourcing-Strategien

Das Umfeld für Low-Cost Country Sourcing hat sich in den letzten Jahren deutlich verändert. Steigende Lohnkosten in klassischen Niedriglohnländern, Transportkosten-Volatilität, Zoll- und Handelskonflikte sowie Nachhaltigkeitsanforderungen verschieben die Kalkulationsgrundlagen. Erfolgreiche Einkaufsorganisationen passen ihre Strategie entsprechend an.

Nearshoring und China-plus-one

Viele Unternehmen verfolgen eine China-plus-one-Strategie, bei der zusätzliche Beschaffungsquellen in Vietnam, Indien, Osteuropa oder Nordafrika aufgebaut werden, um Abhängigkeiten zu reduzieren. Parallel gewinnt Nearshoring an Bedeutung, insbesondere wenn kurze Reaktionszeiten, kleine Losgrößen oder hohe Änderungsfrequenzen (viele ECNs) die Beschaffung prägen. Die optimale Sourcing-Mix-Entscheidung fällt je Warengruppe unterschiedlich aus.

Digitalisierung und KI im Einkauf

Digitale Werkzeuge beschleunigen das Lieferantenmonitoring und die Markta Analyse: KI im Einkauf unterstützt etwa bei der Lieferantensuche, der Dublettenerkennung in Lieferanten- und Materialstammdaten sowie bei der Analyse von Angebots vergleichswerten. Ausschreibungs- und Vertragsprozesse lassen sich digitalisieren, was insbesondere bei global verteilten Lieferanten die Durchlaufzeiten verkürzt. Auch ein strukturierter Einkaufsleitfaden für operative Teams sichert, dass LCCS-Vergaben einheitlichen Standards folgen.

Nachhaltigkeit und CO2-Berichterstattung

Der CBAM (Carbon Border Adjustment Mechanism) bepreist in der EU importierte Emissions-intensive Güter wie Stahl, Aluminium und Zement und verändert die Kostenrechnung für entsprechende LCCS-Volumen. Nachhaltigkeitsanforderungen entlang der Lieferkette werden zur Einkaufsbedingung: Lieferantenaudits zu Umwelt- und Sozialstandards, CO2-Datenerhebung und Nachweisführungen gehören zunehmend zum Standardprozess. Die Ideenbewertung von Beschaffungsideen sollte daher neben Kosten auch Emissions- und Risikoaspekte einbeziehen.

Typische Kennzahlen

Netto-Einsparung: 10–20 %

Typischer Richtwert nach Abzug von Logistik-, Zoll- und Absicherungskosten

Termintreue Lieferant: > 95 %

Bei langen Transportwegen ist der Abgangstermin am Lieferwerk zu messen

Reklamationsquote: < 2 %

Zielwert nach abgeschlossener Einfahrphase; in der Anfangsphase höher

Three-Way-Match-Rate: > 98 %

Indikator für Prozess- und Rechnungsqualität des neuen Lieferanten

Wiederbeschaffungszeit: 8–14 Wochen

Übliche Spanne bei Seetransport inklusive Produktions- und Abfertigungszeit

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer mit rund 350 Mitarbeitern bezog bislang Gussteile und Blechkomponenten überwiegend aus Deutschland. Der Einkauf identifizierte in der Warengruppen-Roadmap zwei Kategorien mit hohem Standardisierungsgrad und konstanten Volumina. Nach Lieferantenqualifizierung in Osteuropa und Asien, Musterfreigabe mit Messtechnik-Abgleich und Vertragsabschluss mit DDP-Bedingungen wurden rund 25 Prozent des kategorisierten Volumens verlagert. Die realisierte Netto-Einsparung lag nach 18 Monaten bei circa 17 Prozent; kritische A-Teile blieben beim regionalen Zweitlieferanten.

- Gesamtkostenkalkulation inklusive Fracht, Zoll, Qualitäts- und Bestandskosten vor jeder Vergabe
- Dual Sourcing: regionaler Zweitlieferant für kritische Teile qualifiziert
- Monatliches Expediting und Lieferantenbewertung mit Termintreue und Reklamationsquote
- Vereinbarung von Eigentumsvorbehalt an Werkzeugen und definierten Vertraulichkeitsstufen für Zeichnungen

Fazit

Low-Cost Country Sourcing bleibt ein wirksames Instrument zur Materialkosten Senkung, wenn es diszipliniert umgesetzt wird. Der Erfolg hängt weniger vom Stückpreis ab als von der Gesamtkostenbetrachtung, der Lieferantenqualifizierung und der Absicherung entlang der Lieferkette. Längere Wege erfordern angepasste Bestandsführung, aktives Expediting und klare Vertragsstrukturen. Die Kombination mit regionalen Zweitlieferanten und Nearshoring-Optionen stellt die nötige Resilienz her. Wer Risiken, Compliance und Nachhaltigkeitsanforderungen von Anfang an einpreist, sichert die Einsparungen dauerhaft.

Häufige Fragen

Was bedeutet Low-Cost Country Sourcing?

Low-Cost Country Sourcing beschreibt die strategische Beschaffung von Waren und Leistungen in Ländern mit niedrigeren Lohn- und Produktionskosten. Ziel ist die Kostensenkung bei gesicherter Qualität und Lieferfähigkeit. Es handelt sich um eine Ausprägung des Global Sourcing, bei der externe Lieferanten im Ausland beauftragt werden.

Wie viel kann man mit Low-Cost Country Sourcing sparen?

In der Praxis liegen die Brutto-Preisvorteile häufig zwischen 20 und 40 Prozent gegenüber Inlandspreisen. Nach Abzug von Transport-, Zoll-, Qualitäts- und Koordinationskosten bleiben netto typischerweise 10 bis 20 Prozent. Als Faustregel gilt, dass die Netto-Einsparung mindestens 15 Prozent betragen sollte, damit sich der Aufwand lohnt.

Welche Risiken hat Low-Cost Country Sourcing?

Die wichtigsten Risiken sind Qualitätsschwankungen, lange und störungsanfällige Lieferketten, Währungsschwankungen sowie Compliance- und Nachhaltigkeitspflichten. Hinzu kommen Abhängigkeiten von einzelnen Lieferanten und gelegentliche Kommunikationsprobleme. Gegenmaßnahmen sind Audits, Dual Sourcing, klare Verträge und kontinuierliches Lieferantenmonitoring.

Welche Länder eignen sich für Low-Cost Country Sourcing?

Häufig genutzte Beschaffungsländer sind China, Indien, Vietnam, Taiwan, Türkei, Polen, Tschechien, Rumänien, Tunesien und Mexiko – je nach Produkt und Zielmarkt. Die Wahl hängt von Fertigungskompetenz, Logistikanbindung, Zollsituation und politischer Stabilität ab. Viele Unternehmen diversifizieren inzwischen auf mehrere Länder, um Abhängigkeiten zu reduzieren.

Welche Incoterms sind bei Low-Cost Country Sourcing sinnvoll?

Gebräuchlich sind FOB, FCA, CIF und DDP. Für Einsteiger ist DDP oft übersichtlich, da der Lieferant Transport, Zoll und Risikoubergang bis zum eigenen Werk übernimmt – allerdings kalkuliert er dafür einen Aufpreis. Erfahrene Importeure nutzen häufig FOB oder FCA und steuern Transport und Zoll selbst über einen Logistikpartner.

Was ist der Unterschied zwischen LCCS und Offshoring?

Beim LCCS vergibt das Unternehmen die Fertigung an externe Lieferanten im Ausland und behält die Produktionstrategie flexibel. Beim Offshoring verlagert das Unternehmen eigene Produktionskapazitäten dauerhaft ins Ausland. LCCS ist damit leichter reversibel und erfordert weniger Kapitalbindung.