

# Nearshoring: Verlagerung der Beschaffung in geografisch nahe Regionen

Nearshoring bezeichnet die strategische Verlagerung von Beschaffung, Fertigung oder Dienstleistungen in Länder mit geringerer geografischer, kultureller oder regulatorischer Distanz zum Absatzmarkt. Im Gegensatz zum Offshoring werden große Entfernungen zu Niedriglohnländern durch kürzere Transportwege, geringeres Risiko und schnellere Reaktionszeiten ersetzt. Für Industrieunternehmen in der DACH-Region rückt Osteuropa, die Türkei oder Nordafrika als Beschaffungsregion in den Fokus. Der Ansatz ist eng verknüpft mit Resilienz, Nachhaltigkeitsanforderungen und einer ganzheitlichen Betrachtung der Beschaffungskosten.

## Das Wichtigste in Kürze

- Nearshoring verlagert Zulieferungen in nahe Regionen wie Osteuropa, die Türkei oder Nordafrika.
- Im Vordergrund stehen kürzere Lieferketten, geringere Transportkosten und höhere Liefertreue.
- Die Entscheidung sollte auf Basis einer Gesamtkostenrechnung und nicht nur des Stückpreises erfolgen.
- Typische Risiken betragen in der Praxis mehr Zeit für Lieferantenqualifizierung und Qualitätssicherung.
- Nahestandort-Nachfrage führt häufig zu längeren Vorlaufzeiten für Kapazitätsaufbau.
- Digitalisierte Prozesse wie Supply Chain Visibility unterstützen die Steuerung neuer Lieferanten.

## Definition: Nearshoring

Nearshoring ist die Auslagerung von Wertschöpfung oder Beschaffung an Standorte, die dem Heimatmarkt geografisch und wirtschaftlich näher liegen als klassische Offshore-Regionen. Ziel ist es, die Vorteile globaler Beschaffung mit geringerer Komplexität und niedrigeren Risiken zu verbinden.

## Abgrenzung zu Offshoring und Reshoring

Beim Offshoring liegt der Fokus auf niedrigen Lohnkosten, meist in Asien; beim Nearshoring tritt die Gesamtkostenbetrachtung in den Vordergrund. Reshoring beschreibt die Rückverlagerung in das Heimatland und geht damit noch einen Schritt weiter. In der Praxis existieren Mischformen, etwa wenn kritische Komponenten regional beschafft werden, während einfache Teile offshore verbleiben. Die Wahl des Modells folgt häufig einer Segmentierung nach Risiko, Kritikalität und Materialwert.

## Typische Zielländer aus deutscher Sicht

Für DACH-Unternehmen kommen häufig Polen, Tschechien, die Slowakei, Ungarn, Rumänien, die Türkei oder Nordafrika infrage. Kriterien sind Lohnniveau, industrielle Infrastruktur, Zollregime, Kulturenäh und Verkehrsanbindung. Auch innerhalb Europas unterscheiden sich Lohnniveaus erheblich; eine häufig zitierte Faustregel besagt, dass die Lohnkosten in Osteuropa typischerweise deutlich unter dem westeuropäischen Niveau liegen, aber über asiatischen Sätzen. Die finale Auswahl sollte im Lieferantenportfolio strukturiert bewertet werden.

# Methoden und Vorgehen bei der Nearshoring-Entscheidung

Ein Nearshoring-Projekt folgt meist einem strukturierten Vorgehen: Potenzialanalyse, Lieferantensuche, Qualifizierung und schrittweise Verlagerung. Entscheidend ist die frühzeitige Einbindung von Technik, Qualität und Logistik.

## Gesamtkostenbetrachtung statt Stückpreis

Die Basis ist eine Gesamtkostenrechnung (Total Cost of Ownership), die Materialkosten, Transport, Zölle, Werkzeuginvestitionen, Qualitätskosten und Kapitalbindung über die Produktlebensdauer vergleicht. Übliche Richtwerte zeigen, dass Transport- und Zollanteile bei Fernbeschaffung oft 5 bis 15 Prozent der Beschaffungskosten ausmachen, während bei Nearshoring zusätzliche Kapazitätsaufbaukosten entstehen können. Ohne diese Vollkostenrechnung drohen Fehlentscheidungen, die später durch teure Umverlagerungen korrigiert werden müssen.

## Lieferantensuche und Qualifizierung

Die Identifikation neuer Lieferanten erfolgt über Preisanfrage-Prozesse, Messen, Handelskammern oder Lieferantenbenchmarks. Anschließend folgt eine strukturierte Qualifizierung mit Audit, Musterprüfung und ggf. Wareneingang mit QS-Prüfung für erste Serienlieferungen. Wer komplexere Bauteile verlagert, plant typischerweise sechs bis zwölf Monate für Qualifizierung und Erstmusterfreigabe ein. Werkzeuginvestitionen werden häufig über eine Werkzeugkaution oder klare Eigentumsregelungen abgesichert.

## Vetrags- und Preisgestaltung

Anfangs eignen sich Rahmenbestellungen mit flexiblen Mengen und klar definierten Zahlungsbedingungen. Preisänderungsklauseln regeln Rohstoff- und Währungsschwankungen, da neue Standorte teils höhere Volatilität aufweisen. Bei Preisanpassungen sollte der Ankäufer vertragliche Anpassungsmechanismen mit Indexformeln verankern, um Nachverhandlungen zu vermeiden.

# Wichtige KPIs zur Steuerung von Nearshoring

Der Erfolg der Verlagerung wird messbar über Liefer- und Qualitätskennzahlen sowie über die realisierte Kosteneinsparung gegenüber der Baseline.

## Lieferperformance und Qualität

Zentrale Kennzahlen sind Liefertreue (OTD), Wareneingangsqualität (PPM oder Reklamationsquote) und Durchlaufzeiten. Neue Nearshore-Lieferanten starten häufig unterhalb des Zielniveaus; ein Abweichungsworkflow Menge hilft, kurzfristige Unterdeckungen strukturiert zu eskalieren. Sperrbestand-Management sichert ab, dass geprüfte Ware nicht ungeprüft in die Produktion gelangt.

## Kosten und Vorratshaltung

Neben den Beschaffungskosten sind Kapitalbindung und Sicherheitsbestände relevant: kürzere Transportwege erlauben typischerweise niedrigere Bestände, was über eine Economic Order Quantity (EOQ) und angepasste Lieferplanung quantifiziert wird. Auch günstigere Zahlungsbedingungen wie ein 2/10 Net verbessern die Liquidität. Ein Lieferantenbenchmark vergleicht die Effizienz neuer Standorte mit Beständen des Bestandsportfolios.

# Risiken und Kontrollen beim Nearshoring

Nearshoring reduziert geopolitische Distanz, schafft aber eigene Risiken: begrenzte Lieferantenkapazitäten, Fachkräftemangel, Währungsrisiken und steigende Lohnkosten in den Zielländern.

## Risikoidentifikation und Monitoring

Eine Risk Heatmap ordnet Lieferanten und Regionen nach Eintrittswahrscheinlichkeit und Schadenshöhe und deckt klaffende Abhängigkeiten auf. Kontinuierliches Monitoring über Supply Chain Visibility zeigt Engpässe und Verzögerungen frühzeitig. Für kritische Bauteile empfiehlt sich in der Praxis ein Zweitlieferantenkonzept oder Sicherheitsbestand.

## Vertragliche und rechtliche Absicherung

Bei Vorleistungen, Vorauszahlungen oder Werkzeugen sichern Bankgarantie/Bürgschaft das Investitionsrisiko ab. Produkthaftungsklauseln regeln Haftung und Rückgriff, insbesondere bei Komponenten für sicherheitsrelevante Anwendungen. Bei kritischen Lieferketten oder fragilen Compliance-Systemen in den Zielländern stärkt ein Whistleblowing-Kanal die frühzeitige Aufklärung von Missständen. Zolltarifnummer und Ursprungsregeln sind korrekt zu deklarieren; die steuerliche und zollrechtliche Beurteilung sollte im Einzelfall geprüft werden.

## Organisation und interne Akzeptanz

Nearshoring verändert Ablauforganisation, Schnittstellen und Verantwortlichkeiten – von der Disposition bis zur Qualitätsplanung. Konsequentes Stakeholder Management bindet Entwicklung, Produktion und Vertrieb früh ein und reduziert interne Widerstände. Agile Beschaffungsansätze helfen, erste Learnings in kurzen Iterationen umzusetzen, statt das gesamte Volumen auf einmal zu verlagern.

# Aktuelle Entwicklungen: Nearshoring als Megatrend

Störungen in globalen Lieferketten, geopolitische Spannungen und steigende Nachhaltigkeitsanforderungen haben Nearshoring in der DACH-Industrie deutlich an Bedeutung gewinnen lassen. Mehrere Staaten fördern Regionalisierung durch Subventionen und Handelsabkommen.

## Resilienz und regulatorischer Druck

Lieferkettengesetze und CO2-Berichtspflichten erhöhen den Aufwand für weit entfernte Lieferanten: Transportemissionen, Audits und Dokumentation fallen bei kurzen Lieferketten geringer aus. Einkäufer bewerten Nearshoring daher zunehmend auch als Compliance- und Nachhaltigkeitshebel, nicht nur als Kostenthema. Die Systemdue Diligence wird durch kürzere Wege und persönliche Audits erleichtert.

## Digitalisierung und Marktplätze

Digitale Plattformen und Guided-Buying-Regeln senken die Hürde, neue Nearshore-Lieferanten zu identifizieren und strukturiert anzubinden. B2B-Marktplätze für Fertigungszulieferer verkürzen die Lieferantensuche erheblich und ermöglichen Lieferantenevents wie einen Supplier Day, um Kandidaten gebündelt zu treffen. Zielbilder wie ein integriertes Lieferantenportfolio entstehen so schneller und datengetriebener.

## Grenzen von Nearshoring

Nearshoring ist kein Allheilmittel: In einigen Regionen steigen Löhne schneller als in Westeuropa, Fachkräftemangel begrenzt Kapazitäten, und bei hochkomplexen Komponenten fehlt es an qualifizierten Anbietern. Die Kapazitätsnachfrage durch viele gleichzeitig verlagernde Unternehmen kann Preise und Vorlaufzeiten erhöhen. Eine differenzierte Beschaffungsstrategie mit regional gemischtem Lieferantenmix bleibt daher der Regelfall.

## Typische Kennzahlen

### Liefertreue (OTD): > 95 %

Zielwert nach abgeschlossener Qualifizierungsphase; Startphase liegt oft darunter

### Wareneingangsqualität: < 500 PPM

Üblicher Zielwert für neue Serienlieferanten nach Einarbeitung

### Gesamtkosteneinsparung: 5–15 %

Typischer Richtwert gegenüber Offshore-Baseline inkl. Transport und Beständen

### Qualifizierungsdauer: 6–12 Monate

Je nach Bauteilkomplexität und Erstmusterfreigabe

## Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer mit hohem Anteil an Blech- und Schweißbaugruppen verlagerte nach wiederholten Lieferverzögerungen und steigenden Frachtkosten rund 40 Prozent des Volumen von Asien nach Polen und Tschechien.

- Gesamtkostenrechnung je Bauteil inklusive Transport, Zoll und Bestandswirkung als Entscheidungsbasis
- Qualifizierung von fünf Neulieferanten mit Audit, Erstmusterprüfung und Wareneingang mit QS-Prüfung
- Rahmenbestellungen mit 2/10 Net und Preisänderungsklausel für Stahlindex und Währung
- Überwachung der Übergangsphase über Supply Chain Visibility und monatliche Liefertreuen-Reviews

## Fazit

Nearshoring ist für DACH-Industrieunternehmen ein praxistauglicher Weg, Lieferketten zu verkürzen, Risiken zu streuen und Nachhaltigkeitsanforderungen zu erfüllen. Entscheidend ist nicht der kürzeste Weg, sondern die Gesamtkostenrechnung: Transport, Zoll, Qualitätskosten und Bestandswirkung entscheiden über den realen Nutzen. Unternehmen, die Lieferanten strukturiert qualifizieren, vertraglich absichern und Kennzahlen konsequent monitoren, realisieren die Vorteile in der Regel innerhalb von zwei bis vier Jahren. Gleichzeitig bleibt Nearshoring Teil eines diversifizierten Lieferantenportfolios, nicht dessen Ersatz. Wer frühzeitig mit digitaler Lieferantensuche und klarer Ablauforganisation startet, verschafft sich einen echten Wettbewerbsvorteil.

## Häufige Fragen

### Was bedeutet Nearshoring einfach erklärt?

Nearshoring bedeutet, Produktion oder Beschaffung in Länder zu verlagern, die näher am eigenen

Markt liegen – etwa von Asien nach Osteuropa. Ziel sind kürzere Lieferwege, geringere Risiken und schnellere Reaktion. Im Gegensatz zum Offshoring steht die Gesamtkostenbetrachtung im Vordergrund, nicht der reine Lohnkostenvorteil.

### **Welche Länder kommen für Nearshoring aus Deutschland infrage?**

Typische Zielländer sind Polen, Tschechien, die Slowakei, Ungarn, Rumänien, die Türkei und zunehmend Nordafrika. Entscheidungskriterien sind Lohnniveau, industrielle Infrastruktur, Logistikanbindung, Zollregime und verfügbare Kapazitäten. Die Auswahl sollte über ein strukturiertes Lieferantenportfolio und Audit-Daten erfolgen, nicht nur über Preisvergleiche.

### **Lohnt sich Nearshoring wirtschaftlich?**

Das hängt von der Gesamtkostenrechnung ab. Zwar liegen Stückkosten in Nearshore-Ländern oft über denen Asiens, dafür sinken Transportkosten, Bestände und Expeditings deutlich. In der Praxis amortisieren sich Umverlagerungen bei mengenstarken Serienteilen häufig innerhalb von ein bis drei Jahren – vorausgesetzt, Qualität und Liefertreue des neuen Lieferanten stimmen.

### **Welche Risiken hat Nearshoring?**

Wesentliche Risiken sind begrenzte Lieferantenkapazitäten, steigende Löhne in den Zielländern, Fachkräftemangel und Währungsschwankungen. Auch die Qualifizierungsphase dauert typischerweise sechs bis zwölf Monate. Absicherung bieten Zweitlieferanten, Verträge mit Preisänderungsklauseln, Bankgarantien bei Vorleistungen und kontinuierliches Lieferketten-Monitoring.

### **Was ist der Unterschied zwischen Nearshoring und Reshoring?**

Beim Nearshoring verlagert man Beschaffung oder Fertigung in nahe, aber ausländische Regionen. Beim Reshoring kehrt die Wertschöpfung vollständig ins eigene Land zurück. Nearshoring ist meist der erste Schritt, weil Lohn- und Kapazitätsvorteile erhalten bleiben, während die Lieferkette bereits deutlich verkürzt wird.

### **Wie startet man ein Nearshoring-Projekt im Einkauf?**

Beginnen Sie mit einer Potenzialanalyse: Welche Bauteilgruppen eignen sich, wo liegen die Vollkosten? Dann folgen Lieferantensuche über Preisanfrage oder Marktplätze, Qualifizierung mit Audit und Erstmustern sowie eine schrittweise Volumenverlagerung über Rahmenbestellungen. Interne Einbindung von Qualität, Technik und Logistik durch konsequentes Stakeholder Management ist entscheidend.