

MARTIGANE

Praxisleitfaden internationales B2B-Sourcing 2026-2027

Lieferantensuche strukturieren, Angebote vergleichen und internationale Beschaffung fundiert vorbereiten

Dieser Martigane-Leitfaden bietet einen operativen Rahmen, um einen Bedarf zu definieren, den Markt anzusprechen, Angebote zu vergleichen und eine professionelle Einkaufsentscheidung vorzubereiten. Er richtet sich an Großhändler, Distributoren, Einkaufsorganisationen, Importeure, Handelsnetze und professionelle Einkäufer.

B2B	SOURCING	IMPORT / EXPORT	LOGISTICS
------------	-----------------	------------------------	------------------

1. Mit einer verwertbaren Spezifikation starten

- Produkt oder gesuchte Funktion möglichst genau definieren.
- Format, Verpackung, Zielmengen und geplante Einkaufsfrequenz angeben.
- Zielland, gewünschtes Timing und Dokumentationsanforderungen festhalten.
- Pflichtkriterien von Präferenzen trennen, damit Angebote objektiv vergleichbar bleiben.

2. Vergleichbare Angebotsanfragen erstellen

- Für alle Kontakte dieselbe RFQ-Struktur verwenden.
- Verkaufseinheit, Einheiten pro Karton, Kartons pro Palette und Mindestbestellmenge abfragen, sofern verfügbar.
- Währung, Zahlungsbedingungen und vorgeschlagenen Incoterm klären.
- Preisgültigkeit und voraussichtliche Vorbereitungszeit anfordern.

3. Vor der Verhandlung qualifizieren

- Existenz des Unternehmens und Plausibilität der Kontaktdaten prüfen.
- Produkt- und zielmarktrelevante Dokumente prüfen.
- Bewerten, ob die Quelle Volumen und Zeitplan unterstützen kann.
- Angebotsversionen und erhaltene Dokumente schriftlich archivieren.

4. Gesamtkostenlogik statt nur Produktpreis vergleichen

- Angebote auf einer einheitlichen Basis vergleichen.
- Transport, mögliche Versicherung, Handling, Formalitäten und gegebenenfalls Finanzierung berücksichtigen.
- Logistische Schwellen identifizieren, die den Stückpreis verändern: Karton, Palette, Partie, Lkw oder Container.
- Puffer für Zeitverschiebungen und operative Unsicherheiten einplanen.

5. Konformität, Qualität und Logistik organisieren

- Anforderungen an Produkt und Zielmarkt vor der Bestellung identifizieren.
- Benötigte Handels- und Logistikdokumente validieren.
- Wareneingangskontrollen und Annahmekriterien definieren.
- Verantwortung für Transportbuchung, Tracking und Abweichungsmanagement klären.

6. Einkaufsentscheidung absichern

- Mehrere Szenarien statt nur eines Einzelpreises vergleichen.
- Offene Punkte vor der Beauftragung dokumentieren.
- Undokumentierte Änderungen in letzter Minute vermeiden.
- Neue Beschaffungsströme schrittweise aufbauen und Erfahrungen dokumentieren.

Checkliste vor dem Start

1	Produkt/Spezifikation bestätigt
2	Format und Verpackung definiert
3	Volumen, Frequenz und Zielort bekannt
4	Identische RFQ an Kandidaten gesendet
5	Währung, Incoterm und Zahlung geklärt
6	Benötigte Dokumente identifiziert
7	Logistikkosten geschätzt
8	Lieferzeiten verglichen
9	Qualitätskriterien definiert
10	Transportverantwortung geklärt
11	Ausgewähltes Angebot archiviert
12	Wareneingangsplan vorbereitet

Sie haben einen Sourcing-Bedarf? Martigane kann Ihre Spezifikation prüfen und einen passenden B2B-Sourcing-Prozess strukturieren. contact@martigane.com - +33 (0)9 70 50 86 66

Informationsdokument. Regulatorische, zollrechtliche, vertragliche und produktspezifische Anforderungen müssen für jede Transaktion und jedes Zielland geprüft werden.