

Interkulturelle Kompetenz und Verhandlungsführung

Wie verändert sich der Einkauf in Zeiten von KI und geopolitischen Herausforderungen?

Im April 2025 hielten Sie bei der BME Masterclass „Cost Cuttings“ in Mannheim einen Vortrag zum Thema Interkulturelle Kompetenz und Verhandlungsführung gehalten. Was war der Anlass?

Der Vortrag stieß auf Interesse, insbesondere im Kontext der Übernahme von HYVA durch JOST. Diese Akquisition stellt einen wichtigen Meilenstein auf dem Wachstumskurs von JOST dar. Sie hat unser Einkaufsportfolio und die Beschaffungsmärkte deutlich erweitert.

JOST hat Wurzeln in Europa mit Sitz in Deutschland. Übernahmen sind wichtige Bestandteile unserer Wachstumsstrategie. Deshalb sehen wir uns intern als ein „Integrator Company“, die Geschäftsprozesse, Produkte sowie Menschen integriert.

Wie wirkt sich interkulturelle Kompetenz auf die Verhandlungsführung im globalen Einkauf aus?

Interkulturelle Kompetenz ist ein entscheidender Erfolgsfaktor im strategischen Einkauf. Verhandlungen mit internationalen Geschäftspartnern erfordern mehr als nur logische Argumente und Preisvergleiche. Es ist wichtig, die kulturellen Aspekte und Kommunikationsstile zu verstehen – insbesondere bei inhabergeführten Unternehmen ist ein individuelles Vorgehen von großer Bedeutung.

Durch die Übernahme von HYVA haben für uns Beschaffungsmärkte, wie Indien und Brasilien an Bedeutung gewonnen. Hierbei sind der Aufbau von Vertrauen und die Berücksichtigung informeller Strukturen entscheidend.

Welchen Einfluss haben die aktuellen geopolitischen Entwicklungen auf Ihre Einkaufsaktivitäten?

Unsere Produkte enthalten einen erheblichen Anteil an Stahl, der im Fokus der Geopolitik steht. Aktuelle Themen sind derzeit CBAM und Safeguard-Maßnahmen der EU, Importrestriktionen in Indien, Sanktionen gegen Russland sowie Zoll- und Handelsbestimmungen der USA und Chinas.

Für internationale Unternehmen wie JOST bedeutet dies, dass wir Lieferanten nicht nur preislich und qualitativ, sondern auch

unter Berücksichtigung der geopolitischen Rahmenbedingungen auswählen.

Wir entwickeln strategische Szenarien, die Flexibilität erlauben – beispielsweise durch Lokalisierung oder Diversifizierung der Beschaffungsquellen in verschiedenen Regionen.

Dabei ist die weltweite Vernetzung von JOST und regionale Stärke ein großer Vorteil – wir verfügen über Einkaufsteams in allen Kontinenten, sodass wir frühzeitig Marktinformationen erhalten und proaktiv reagieren können.

Welche Rolle spielt künstliche Intelligenz (KI) für den Einkauf der Zukunft?

Bei JOST beschäftigen wir uns auch mit dem Thema KI. Ich persönlich nutze KI für die Recherche, Datenanalyse und die Vorbereitung von Terminen. Ich sehe sie als Evolution und nicht als Gefahr. Sie hilft dabei, Zeit für strategisches Denken und komplexe Verhandlungen zu gewinnen.

KI kann jedoch interkulturelle Kompetenz und Empathie nicht ersetzen. Aus meiner Sicht werden diese Aspekte in Zukunft an Bedeutung gewinnen.

Interview mit Frank Berberich, Global Commodity Manager JOST-Werke Deutschland GmbH, geführt von Andreas Richter (BME e.V.) am 28.10.2025.



JOST-Werke Deutschland GmbH

Siemensstrasse 2
63263 Neu-Isenburg
Tel: +49 6102 295 -0
www.jost-world.com