

Auszug aus dem Seminar

Professionelles Lieferantenmanagement

Ein umfassendes und ausgeklügeltes Beziehungsmanagement zu aktuellen und potenziellen Lieferanten ist die Basis zur Ausschöpfung von Mehr-Wert-Potenzialen. Beschäftigen Sie sich aktiver und intensiver mit den Kompetenzen, Leistungsfähigkeiten und Erfahrungen Ihrer Beschaffungsmarktpartner, damit Sie die für Ihr Unternehmen notwendigen Kostensenkungs- und Leistungseffekte durch den Einkauf und die von Ihnen integrierten Lieferanten beitragen können. Die folgende Checkliste unterstützt Sie dabei, leistungsfähige Lieferanten auszuwählen, zu bewerten und zu entwickeln.

Checkliste für den Aufbau und die Umsetzung Ihres Lieferantenmanagements

Voraussetzungen für ein Lieferantenmanagement

- **Haben Sie einen strukturierten Überblick über Ihr heutiges Lieferanten-Portfolio?**
(Zusammensetzung des Portfolios, Anzahl der Lieferanten, Umsätze und Wertigkeit der Lieferanten, Leistungsfähigkeiten, Abhängigkeiten, Umsätze, Eigenheiten/Eigeninitiativgrad/Know-how der Lieferanten, Schwächen und Stärken, Chancen und Risiken, Produktwelten, Gefährdungspunkte, lieferantenbezogene Versorgungsstrategien, Dauer, Art und Qualität der Beziehung, Vertragsarten)
- **Welche Materialien beziehen Sie von welchen Lieferanten?**
(Materialkostenanteile am Umsatz/an den Herstellkosten, Material- und Kostenstruktur, Artikel/Materialgruppen, Werthaltigkeit, strategische Bedeutung, Materialarten, Verteilung auf bzw. Bezug von welchen Lieferanten, Lieferservicegrade, Bedarfsbündelungen, technologischer Wandel, Mengen, Qualitäten, logistische Anforderungen, ökologische Anforderungen etc.)
- **Wie soll Ihr morgiges Lieferanten-Portfolio aussehen?**
(Struktur, Kompetenzen, Performance, Anzahl, (inter)nationale Verteilung, angestrebte Partnerschafts-/Integrationsgrade, etc.)
- **Haben Sie eine Beschaffungs-/Einkaufsstrategie?**
- **Wie hoch ist bei Ihrer täglichen Arbeit der Anteil der strategischen und operativen Aufgaben?**
(im Monats-/Quartalsschnitt)
- **Arbeiten Sie auf Basis eines Einkaufshandbuchs?**
- **Existiert ein spezifischer Leitfaden zum Umgang mit Lieferanten? Wird dieser gelebt?**
- **Welche Erfahrungen machen Sie mit Ihren Lieferanten?**
- **Wie gut kennen Sie Ihre Lieferanten?**
(Unternehmen und Personen)



Existenz eines Lieferantenmanagements

- **Wie managen Sie bisher Ihre Lieferanten bzw. wie gehen Sie mit Ihren Lieferanten um?**
- **Haben Sie ein Lieferantenmanagement-Konzept? Wird dieses Konzept gelebt?**
- **Wer kümmert sich wie um welche Lieferanten? Wie holen Sie sich Lieferanteninformationen?**
- **Existieren Anforderungsprofile für Ihre Lieferanten – welche?**
- **Nutzen Sie eine Lieferantenklassifizierung? Wie sieht diese aus?**
- **Wie suchen, finden und erschließen Sie neue Lieferanten?**
- **Wie integrieren Sie welche Art von Lieferanten?**
- **Wie verhandeln Sie mit welchen Lieferanten?**
- **Auditieren Sie bestimmte Lieferanten – wie?**
- **Betreiben Sie Lieferantenaufbau/-entwicklung?**
- **Wie pflegen Sie die Beziehungen zu Ihren Lieferanten?**
- **In welchen Themen kooperieren Sie wie mit welchen Lieferanten?**
- **Führen Sie gemeinsame Aktivitäten mit Ihren Lieferanten durch?**
(z. B. Qualitätsmaßnahmen, Lieferantentage, Wertanalysen, Kosten-/Preisanalysen, Produkt-/Prozessstandardisierung etc.)
- **Wie oft führen Sie Lieferantenanalysen/-beurteilungen/-bewertungen oder Lieferantenbesuche/-gespräche durch? Aus welchen Anlässen?**
- **Welche Aktivitäten resultieren aus diesen Maßnahmen?**
- **Welche Effekte haben Sie bereits mit Lieferanten erzielen können?**
- **Welche Schwierigkeiten haben Sie mit Lieferanten? Wie beheben Sie diese?**
- **Wodurch unterscheiden sich Ihre Lieferanten von denen Ihres Wettbewerbs?**
- **Wie kontrollieren bzw. monitoren Sie Ihre Lieferanten?**

Lieferanten-Quick-Check

- **Welche allgemeinen Leistungsfähigkeiten weist der Anbieter auf?**
- **Welche Eigenschaften weisen die Produkte des Anbieters auf?**
- **Welche Angebotsmengen kann der Anbieter erbringen?**
- **Welchen (technologischen/Management-/Wertschöpfungs-) Standard weist der Anbieter auf?**
- **Welche unternehmensspezifischen/betrieblichen Merkmale kennzeichnen den Anbieter?**
- **Welche Beziehungen können mit dem Anbieter aufgebaut/weiterentwickelt werden?**
- **Welche Risiken sind bei einer Zusammenarbeit mit dem jeweiligen Anbieter zu beachten?**

Kontakt

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Lörracher Str. 9
79115 Freiburg

service@haufe-akademie.de
Telefon: 0761 4708-811

www.haufe-akademie.de/8809