



Leitfaden zur Lieferantenfrüheinbindung und Steuerung eines Systemlieferanten

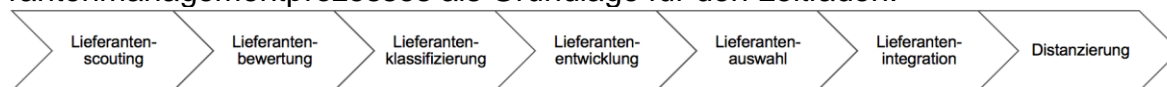
Aufgabenstellung/Zielsetzung

Ausgangspunkt der Arbeit war der steigende Innovations- sowie Kostendruck von produzierenden Unternehmen. Um wettbewerbsfähig zu bleiben und sich besser auf die eigenen Kernkompetenzen zu konzentrieren, werden Zulieferer zunehmend in den Wertschöpfungsprozess miteingebunden. Oftmals fehlt den Unternehmen hierbei aber eine passende Strategie zur Integration von Zulieferern und dem Aufbau einer strategischen Partnerschaft.

Ziel der Arbeit war die Erstellung eines Leitfadens zur frühen Einbindung von Lieferanten im Produktentstehungsprozess. Der Schwerpunkt lag dabei auf der Erstellung eines Konzepts zur Steuerung eines Systemlieferanten bis hin zur Vertragsgestaltung mit diesem.

Vorgehensweise

Einer der ersten Schritte zu Beginn der Arbeit war die Ausarbeitung eines geeigneten Lieferantenmanagementprozesses als Grundlage für den Leitfaden.



Hierfür wurden die Begriffe und die Ziele des Lieferantenmanagements sowie der Früheinbindung diskutiert. Im weiteren Verlauf der Arbeit wurden die einzelnen Phasen des Prozesses erläutert und die Besonderheiten, die bei einer frühen Lieferantenintegration zu beachten sind, hervorgehoben. Des Weiteren wurde auf Möglichkeiten der Steuerung eines Systemlieferanten anhand der Vertragsgestaltung und der Attraktivität der Unternehmen eingegangen. Anschließend wurde der theoretisch erstellte Konzeptrahmen anhand von durchgeführten Interviews mit der Praxis überprüft.

Ergebnisse

Zur frühen Integration von Systemlieferanten empfiehlt die wissenschaftliche Literatur eine Vielzahl an aufwendigen Methoden. Bei der Auswertung der Interviews mit der Siemens AG, der Continental AG, Bilfinger SE und der Alpina Burkard Bovensiepen GmbH + Co. KG fiel auf, dass sich vor allem die großen Konzerne auf wenige Möglichkeiten und standardisierte Prozesse konzentrieren. Mittelständische Unternehmen wie Alpina haben hingegen Probleme bei der Lieferantenfindung, da diese aufgrund ihrer geringen Stückzahl oftmals nicht mit ihnen zusammenarbeiten wollen. Hier wird deutlich, wie wichtig eine funktionierende Partnerschaft mit einem Systemlieferanten ist.

Vergleicht man die Theorie mit der Praxis, werden vorrangig folgende Dinge ersichtlich. Zum einen ist die empfohlene theoretische Vorgehensweise aufgrund eingeschränkter Kapazitäten nicht immer in vollem Maße umsetzbar. Zum anderen wird aber sowohl in der Theorie als auch in der Praxis deutlich, wie wichtig eine gute Zusammenarbeit mit Lieferanten ist und welche Auswirkungen diese Kooperation auf die Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit eines Abnehmers haben kann.