Verzeichnis der Abbildungen 7
Verzeichnis der Beispiele 8
Verzeichnis der Abkürzungen 9
Vorwort 10

1 Der Einkauf im Wandel 13
1.1 Die veränderten Anforderungen der Märkte 13
1.2 Die veränderte Rolle des Einkaufs 16
1.3 Der Einkauf als Innovationspartner der Entwicklung 17
1.4 Lieferantenmanagement als Kernaufgabe des strategisch orientierten Einkaufs 20
1.4.1 Lieferantenmanagement mit System 21
1.4.2 Schwerpunkte in der Aufgabenstellung 24

2. Methoden eines optimierten Lieferantenmanagement 26
2.1 ABC-Analyse der Lieferanten 27
2.2 Portfolio-Analyse der Lieferanten 29
2.3 Ziel- und Strategiebildung auf Benchmarking-Basis 31
2.4 Lieferantenmonitoring 33

3. Aufbau, Pflege und Entwicklung der Lieferantenbeziehungen 35
3.1 Lieferantenverhandlungen 35
3.1.1 Voraussetzungen einer kooperativen Verhandlungskultur 35
3.1.2 Änderung der Gesprächsinhalte 38
3.2 Lieferanteninformation und -kommunikation 40
3.3 Lieferantenbesuche 41
3.4 Lieferantentage 42
3.4.1 Grobkonzept eines Lieferantentages 42
3.4.2 Eingrenzung der Lieferanten 44
3.4.3 Follow-up des Lieferantentages 45

4 Lieferantenbewertung – Basis eines zielorientierten Lieferantenmanagement 46
4.1 Der Lieferantenvor/-auswahlprozess: Grundsätze und Verfahrensrichtlinien 47
4.2 Standardisierung der Anforderungskriterien 51
4.3 Bestimmung der Bewertungsmethode 54
4.4 Lieferantengespräche 56

5. Lieferantenentwicklung – Optimierung des Lieferantenportfolios durch gezielte Maßnahmenplanung 57
5.1 Zielgerichtete Lieferantenentwicklung 58
5.2 Strategien der Lieferantenentwicklung 59
5.3 Maßnahmenplanung 62
5.4 Support-Maßnahmen 65
5.4.1 Lieferanten-Workshops 65
5.4.2 Kaizen-Training 67

6. Lieferantenkooperation – Partnerschaft als Strategiekonzept 71
6.1 Wie definiert man „Partner"? 71
6.2 Win Win-Partnerschaften 73
6.3 Erfolgsfaktoren einer Lieferantenpartnerschaft 76
6.4 Optimierung der Lieferantenanzahl 77

7. Lieferantenintegration – Innovatives Partnering als Strategiekonzept 83
7.1 Innovationspartnering mit Lieferanten 83
7.2 Earliest Supplier Envolvement 85
7.3 Präventives Risikomanagement 88
7.4 Technologiemarketing als strategisches Handlungsfeld 91

8. Lieferantencontrolling – Zielführendes Instrument eines professionellen Lieferantenmanagement 93
8.1 Begriffsdefinition: Steuern, nicht kontrollieren 93
8.2 Operatives Lieferantencontrolling 95

8.3 Strategisches Lieferantencontrolling 97
8.4 Kombiniertes operativ-strategisches Lieferantencontrolling 98

9. Chancen und Risiken des Lieferantenmanagement 100

Anhang 103

Checklisten aus der Praxis

Checkliste 1: Fragebogen Lieferantenprofil
Checkliste 2: Besuchsbericht
Checkliste 3: Neue Lieferanten
Checkliste 4: Teile-Konstruktion-Lieferant
Checkliste 5: Leitfaden Einkaufsverhandlungen
Checkliste 6: Vorbereitung auf Jahresverhandlungen
Checkliste 7: Systemlieferanten

Literaturverzeichnis 130

Stichwortverzeichnis 131

Verzeichnis der Abbildungen

Abbildung 1: Schlüsselrolle der Lieferanten im Wertschöpfungsprozess 14
Abbildung 2: Neue unternehmensinterne und unternehmensübergreifende Konzeptionen 15
Abbildung 3: Gestaltungsfelder und Instrumente eines Lieferantenmanagementsystems 21
Abbildung 4: ABC-Verteilung der Lieferanten (Praxisbeispiel) 28
Abbildung 5: Portfolio-Analyse der Lieferanten 30
Abbildung 6: Ziel- und Strategieformulierung auf Benchmark-Basis 31
Abbildung 7: Benchmarking-Vergleichsmaßstäbe 33
Abbildung 8: Gesprächsinhalte im Wandel der Lieferantenbeziehungen 38
Abbildung 9: Dezimal-Punktbewertungsverfahren – Beschreibung der Anforderungskriterien (Praxisbeispiel) 55
Abbildung 10: Entwicklungsstrategien unter Berücksichtigung der Klassifizierung und strategischen Bedeutung 60
Abbildung 11: Stärke-Schwächen-Profil eines Lieferanten 63
Abbildung 12: Ablauf des Kaizen-Workshops (Praxisbeispiel) 69
Abbildung 13: Lieferantenpyramide 78
Abbildung 14: Schema zur Bewertung vorhandener Lieferantenpartnerschaften (Praxisbeispiel) 80

Abbildung 15: Realisierungsstufen zur Neugestaltung von Lieferantenpartnerschaften 81
Abbildung 16: Lieferantenintegration in den Produktentstehungsprozess 86
Abbildung 17: Lieferantenbeitrag in den einzelnen Produktphasen (schematische Darstellung) 88
Abbildung 18: Instrumente eines präventiven Risikomanagement (Praxisbeispiel) 89
Abbildung 19: Lieferantencontrolling: Steuern, nicht kontrollieren 94
Abbildung 20: Operatives Lieferantencontrolling – Auswertungstableau 96

Verzeichnis der Beispiele

Beispiel 1: Organisierte Zusammenarbeit zwischen Einkauf und Entwicklung 17
Beispiel 2: Lieferantenmanagementsystem in einem Unternehmen der Automobilzulieferindustrie 25
Beispiel 3: Lieferantentag einmal anders 43
Beispiel 4: Verfahrensanweisung zur Auswahl von Lieferanten (Praxisbeispiel) 47
Beispiel 5: Dezimal-Punktbewertungsverfahren (Praxisbeispiel) 54
Beispiel 6: Verfahrensanweisung zur Lieferantenentwicklung (Praxisbeispiel) 58
Beispiel 7: Abgestufter Lieferantenentwicklungsprozess (Praxisbeispiel) 61
Beispiel 8: Lieferantenentwicklungsplanung 63
Beispiel 9: Lieferanten-Workshops als Support-Maßnahme (Praxisbeispiel) 65
Beispiel 10: Kaizen-Training als Support-Maßnahme (Praxisbeispiel) 68
Beispiel 11: Bausteine und Ziele eines Innovationspartnering (Praxisbeispiel) 84