

Inhaltsverzeichnis

1.	Der Einkauf im Wandel Vom Bestellexperten zum wertorientierten Marketingstrategen	16
1.1	Veränderung der Kunden-Lieferantenbeziehungen im Rahmen eines globalen wirtschaftlichen Umfelds	17
1.2	Veränderte Aufgabenstellung des Einkaufs	19
1.3	Der Einkauf als Innovationspartner der Entwicklung	22
1.4	Lieferantenmanagement als Kernaufgabe des strategisch orientierten Einkaufs	24
1.4.1	Lieferantenmanagement ist immer Beziehungsmanagement	26
1.4.2	Lieferantenmanagement mit System	27
1.4.3	Schwerpunkte in der Aufgabenstellung	31
1.5	Lieferantenmanagement unter dem Gesichtspunkt der Nachhaltigkeit	36
2.	Methoden eines optimierten Lieferantenmanagements	39
2.1	ABC-Analyse der Lieferanten	40
2.2	Portfolio-Analyse der Lieferanten	42
2.3	Ziel- und Strategiebildung auf Benchmarking-Basis	44
2.4	Lieferantenmonitoring	46
3.	Aufbau, Entwicklung und Pflege der Kunden- Lieferantenbeziehungen	48
3.1	Verhandlungen mit Lieferanten sind unter Beachtung des Win-Win-Aspekt zu führen	48
3.1.1	Voraussetzungen einer kooperativen Verhandlungskultur	48
3.1.2	Änderung der Gesprächsinhalte	52
3.2	Lieferanteninformation und -kommunikation sind ein „Muss“	54
3.3	Lieferantenbesuche sind auch im digitalen Zeitalter unverzichtbar	55
3.4	Lieferantentage bieten vielseitige Gestaltungsmöglichkeiten	56
3.4.1	Grobkonzept eines Lieferantentages	56
3.4.2	Eingrenzung der Lieferanten	58
3.4.3	Follow-up des Lieferantentages	59
4.	Aussagefähiges Lieferantenbewertungssystem als entscheidungsrelevantes Instrument	60
4.1	Konzeptioneller Aufbau eines Lieferantenbewertungssystems	61
4.2	Problematik der Kriterienvielfalt	65
4.2.1	Festlegung der Zuverlässigkeitskriterien (Modul I)	66
4.2.2	Festlegung der Potenzialkriterien (Modul II)	66
4.3	Differenzierter Ansatz zur Lösung der Gewichtungproblematik	68
4.3.1	Gewichtung der Zuverlässigkeitskriterien (Modul I)	69

4.3.2	Gewichtung der Potenzialkriterien (Modul II)	69
4.4	Standardisierung der Bewertungsregeln	70
4.4.1	Bei den messbaren Kriterien zur Bewertung der Lieferleistung ist Datenpflege das „A und O“	71
4.4.2	Die Problematik bei der Bewertung nicht-messbarer Kriterien	72
4.4.3	Beachtung von Sonderfällen steht im Einklang mit dem Grundsatz der Eindeutigkeit	73
4.5	Die Lieferantenbewertung ist keine Einbahnstraße – Lieferantengespräche als Basis partnerschaftlicher Zusammenarbeit	75
5.	Lieferantenentwicklung – Optimierung des Lieferantenportfolios durch gezielte Maßnahmenplanung	79
5.1	Zielgerichtete Lieferantenentwicklung	80
5.2	Strategien der Lieferantenentwicklung	83
5.3	Maßnahmenplanung	86
5.3.1	Lieferanten-Workshops	89
5.3.2	Kaizen-Training	91
6.	Lieferantenkooperation – Partnerschaft als Strategiekonzept	94
6.1	Optimierung der Lieferantenzahl	94
6.2	Wie definiert man „Partner“?	100
6.3	Win Win-Partnerschaften	102
6.4	Erfolgsfaktoren einer Lieferantenpartnerschaft	105
7.	Lieferantenintegration – Innovatives Partnering als Strategiekonzept	107
7.1	Innovationspartnering mit Lieferanten	107
7.2	Earliest Supplier Involvement	109
7.3	Präventives Risikomanagement	114
7.4	Technologiemarketing als strategisches Handlungsfeld	117
8.	Lieferantencontrolling – Zielführendes Instrument eines professionellen Lieferantenmanagements	119
8.1	Lieferantencontrolling als Steuerungs- und nicht als Kontrollinstrument	119
8.2	Operatives Lieferantencontrolling	121
8.3	Strategisches Lieferantencontrolling	123
8.4	Kombiniertes operatives und strategisches Controlling sowie unternehmensübergreifende Konzepte	125
8.5	Lieferantencontrolling als Erfolgsfaktor	128
8.6	Erfolgsfaktoren und Risikofaktoren des Lieferantenmanagements	129

9.	Aufbau eines effizienten Netzwerkmanagements als Erfolgsfaktor für den Mittelstand am Standort Deutschland	134
9.1	Grundprinzipien zur Gestaltung von Netzwerken	134
9.2	Die Umsetzung des Netzwerk-Konzeptes	135
9.2.1	Ausgangspunkt des Bereichs Supply Chain Management	135
9.2.2	Das Ergebnis des umgesetzten Netzwerk-Konzeptes	142

Anhang

Checklisten aus der Praxis

Checkliste 1:	Fragebogen für Lieferantenprofil	148
Checkliste 2:	Lieferanten-Selbstauskunft/Besuchsbericht	153
Checkliste 3:	Neue Lieferanten	155
Checkliste 4:	Teile-Konstruktion-Lieferant	159
Checkliste 5:	Leitfaden Einkaufsverhandlung	161
Checkliste 6:	Vorbereitung Jahrespreisverhandlung	165
Checkliste 7:	Systemlieferant	169
Literaturverzeichnis		172
Stichwortverzeichnis		174