



**Management der Lieferantenbasis**      **Lieferantenentwicklung**      **Lieferantenintegration**

- **Systematisierung** der Basis  
Lieferantenportfolio, ABC, Risikobewertung (tricky! ☺);  
Warengruppe; Rolle – Lieferant, qualifizierter L.,  
Vorzugslieferant, strategischer L., Klassifizierung (Teile,  
Baugruppen, Modul, System), Position im Netzwerk,  
Zulieferpyramide (OEM, Tier 1, 2, 3, n)
- Strategie Einkauf, Warengruppe, Einzel-Lieferanten-  
Strategie (Vorwärts / Ertüchtigung / Ausstieg)  
**Normstrategien** (effizient, günstig, verfügbar,  
Wertschöpfungspartnerschaft)
- Beziehungen: opportunistisch ⇔ partnerschaftlich  
(interne und externe Gründe; UN-Umfeld)
- Beurteilung (qualitativ, vorher, eher subjektiv)
- Bewertung (quantitativ, nachher, eher objektiv,  
KPIs; Q, T, M, P, Service, Innovation)
- Audit (Qualifizierung, Zulassung)
- Lieferantenlebenszyklus, inkl. **Ausphasen**

- Neuer Lieferant
- Bestehender Lieferant (Lieferantenförderung)
- Schliessung von Leistungslücken, Inputs aus Lieferantenbewertung, Ursache: bei uns / beim L.
- aktive Förderung, KVP
- reaktive Förderung
- Lieferantengespräche, Workshops, Audits (Systemaudits, Prozessaudits, spezifische Themen, Wiederholaudits)
- **hoffnungslose Fälle...**

- (Produkt-) **Entwicklung**  
(Gründe: keine Kernkompetenz, keine Ressourcen;  
Ausprägung: Routine, kritisch, extensiv, intensiv)
- **Industrialisierung**  
(Teil, Baugruppe, Modul, System) darüber hinaus auch z.B. Einbindung in Montage im Haus; IT Dienstleistung im Haus
- **Logistik**  
→ **Optimierung Prozesskosten** (CRP, KANBAN, VMI, CMI, BMI)
- **Beschaffung**  
→ **Optimierung Prozesskosten** (EDI / Web-EDI – eher direkte Bedarfe, eKataloge – Sell-/Buy-side – eher indirekte Bedarfe; KANBAN – bei Einführung)

