

DIE SUCHE NACH DEM RICHTIGEN LIEFERANTEN

Die Auswahl eines Lieferanten ist ein strategischer Prozess mit dem Ziel einer langfristigen, erfolgreichen Partnerschaft. Ob ein Lieferant «gut» ist, hängt in hohem Mass von den eigenen Unternehmenszielen ab. Dabei sind bei der Auswahl der Lieferanten verschiedene Kennzahlen zu bewerten und Fragen zu beantworten.



Bewährung für neue Lieferanten

Mit neuen Anbietern erste Erfahrungen sammeln und befristete Aufträge erteilen. Wenn sich der Lieferant bewährt kann die Geschäftsbeziehung intensiviert werden, andernfalls in nützlicher Frist beendet.

Ersatzkontakte pflegen

Achten sie bei kritischen Gütern darauf, ein bis zwei Anbieter in Reserve zu haben und bestellen Sie gelegentlich bei diesen Firmen. Sollte ihr Stammlieferant ausfallen, ist sofort Ersatz verfügbar. In einer Notsituation ist es fast unmöglich, bei einem neuen Lieferanten gute Konditionen zu bekommen.

Stimmt die Qualität?

Hochwertige Produkte erfordern hochwertige Rohstoffe und Einzelteile. Ein Qualitätsmerkmal diesbezüglich ist die Fehlerrate eines Produktes, welche mit der ppm-Rate berechnet wird. Dabei steht ppm für parts per million, also Teile pro Million. Je geringer die Fehlerrate ausfällt, umso besser ist ein Lieferant zu bewerten.

Im Rahmen des Qualitätsmanagements ist zudem darauf zu achten, dass der Lieferant über entsprechende Zertifizierungen verfügt: ISO 9001 für die Etablierung eines Qualitätsmanagements und/oder ISO 14001 für die Einführung eines Umweltmanagements. Für Medizinprodukte steht die Zertifizierung ISO 13485.

Nicht zuletzt zählen auch Service und Erreichbarkeit zu den Qualitätsmerkmalen. Wie werden Reklamationen gehandhabt? Gibt es einen festen Ansprechpartner?

Wie steht es um die Liefertreue?

Wenn die Produktion aufgrund fehlender Teile stillsteht, hat das fatale Auswirkungen auf den Ruf des eigenen Unternehmens. Bestellungen müssen nicht nur zur vereinbarten Zeit, sondern auch in bestellter Menge geliefert werden. Ein Lieferant kann durch geschulte Mitarbeiter und eine effiziente Arbeitsweise seine Liefertreue beeinflussen. Bei den Kriterien zur Lieferantenauswahl sind Liefertreue und zuverlässiges Auftragsmanagement unverzichtbar.

Wie transparent und vergleichbar sind die Angebote?

Der Preis muss bei der Auswahl zwangsläufig herangezogen werden, darf aber nie die einzige Rolle spielen. Natürlich haben die Kosten einen grossen Einfluss. Auf den Endpreis des fertigen Produkts und auch auf die Positionierung am Markt, jedoch ist es wichtig Preis und Qualität immer gegeneinander abzuwägen. Oft ist es möglich durch interessante Zahlungsbedingungen und langfristige Verträge einen Preisvorteil zu realisieren.

Grundlage einer soliden Geschäftsbeziehung sind transparente Angebote ohne versteckte Kosten oder Mindestmengen. Der endgültige Preis muss immer nachvollziehbar sein, das schafft Vertrauen.

Stimmt die technologische Ausrüstung?

Wie fortschrittlich ist der Lieferant, wird in die Bereiche Forschung und Entwicklung investiert? Wenn Ihr Unternehmen sich technologisch fortschrittlich positioniert, sind diese Fragen bei der Bewertung besonders wichtig. Die technologischen Errungenschaften eines Lieferanten können Aufschluss darüber geben, wie schnell auf neue Anforderungen reagiert werden kann. Mit einem hohen Automatisierungsgrad können neue Technologien schnell umgesetzt werden, ohne dass ein erhöhter Personaleinsatz erforderlich wird.

CHECKLISTE

Die Bewertung und Auswahl von guten und Nachhaltigen Lieferanten setzt eine solide Analyse voraus. Um einen potenziellen Partner für Ihr Unternehmen zu finden, sollten Ihnen verschiedene Informationen vorliegen.



Kriterien- gewichtung

Wie Sie diese Kriterien gewichten, hängt stark von der Ausrichtung und Positionierung Ihres Unternehmens ab.

Allgemeine Kriterien

Gesellschaftsform/Organisation der Firma
Besitzer bzw. Zugehörigkeit
Referenzen anderer Kunden
Erreichbarkeit/Reaktionszeit
Öffnungszeiten/Produktionszeiten
Logistik/Anbindung per Strasse, Bahn, Schiff, Flughafen
Anzahl/Ausbildung/Qualifikation der Mitarbeiter

Kaufmännische Bewertung

Einstandspreis/Gesamtpreis
Währung/Kurssicherung
Preistransparenz/-aufschlüsselung
Logistische Folgekosten
Zahlungsbedingungen
Gewährleistung, Garantien

Technische Kompetenz

Zustand/Alter der technischen Anlagen/Technisches Know-how
Produktionskapazität/Sicherheitsstandard
Flexibilität hinsichtlich Auftragsänderungen
Abhängigkeit von Unterlieferanten/Ersatzteilversorgung
Eingesetzte Fertigungsverfahren/Eigene Entwicklungsabteilung
Referenzprodukte

Projekt- und Prozessmanagement

Organisation des Projektmanagements
Anzahl der Ansprechpartner
Qualifikation/Erfahrung der Projektmanager

Qualitätsmerkmale

Grundsätze der Qualitätssicherung
Zertifizierungen DIN ISO 9001 usw.
Qualitätskontrolle
Erfassung und Auswertung der Kontrollen
Anzahl Ausschuss/Fehler/Reklamationen
Liefertermintreue

Finanzsituation

Entwicklung von Umsatz, Gewinn
Marktstellung des Lieferanten
Abhängigkeit von Konjunkturphase
Konkurrenzsituation
Aktuelle Auftragslage
Getätigte Investitionen