

## Lieferantenauswahl und Einfluss auf Einkauf und Kosten



Eine solide Lieferantenbeziehung ist ein essenzieller Baustein für den langfristigen Erfolg eines Unternehmens. Sie beeinflusst nicht nur die Effizienz und Zuverlässigkeit der Lieferkette, sondern trägt auch entscheidend zur Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit bei. Doch wie baut man eine erfolgreiche Lieferantenbeziehung auf, welche Vorteile hat der Lieferant davon, und wie lässt sich eine langfristige Win-Win-Situation sicherstellen? In diesem Beitrag gehen wir auf diese Aspekte ein und zeigen, wie eine nachhaltige und für beide Seiten vorteilhafte Zusammenarbeit gestaltet werden kann.

## Wie baut man eine starke Lieferantenbeziehung auf?

Der Aufbau einer erfolgreichen Lieferantenbeziehung beginnt lange vor dem ersten Vertragsabschluss. Der Prozess erfordert sorgfältige Planung, klare Kommunikation und das Bestreben, eine partnerschaftliche Zusammenarbeit zu entwickeln.

**Frühe Einbindung und Transparenz:** Schon während des Auswahlprozesses sollten potenzielle Lieferanten frühzeitig in die Entwicklungs- und Planungsprozesse eingebunden werden. Dies fördert das Verständnis für die Bedürfnisse des Unternehmens und schafft die Grundlage für eine kooperative Beziehung. Transparente Kommunikation über Erwartungen, Anforderungen und Herausforderungen ist hierbei unerlässlich.

**Vertrauensaufbau:** Vertrauen ist das Fundament jeder stabilen Geschäftsbeziehung. Es entsteht durch Zuverlässigkeit, offene Kommunikation und die Einhaltung getroffener Vereinbarungen. Regelmäßige Meetings und ein offener Dialog tragen dazu bei, Missverständnisse zu vermeiden und die Beziehung auf eine stabile Basis zu stellen.

**Langfristige Perspektive:** Lieferanten sollten nicht nur als kurzfristige Kostenfaktoren betrachtet werden, sondern als langfristige Partner, die zum Erfolg des Unternehmens beitragen. Eine langfristige Perspektive bei der Vertragsgestaltung und die Bereitschaft, in die Beziehung zu investieren, sind hierbei entscheidend.

## Was hat das Unternehmen von einer guten Lieferantenbeziehung?

Eine erfolgreiche Lieferantenbeziehung bringt dem Unternehmen zahlreiche Vorteile, die weit über bloße Kosteneinsparungen hinausgehen. Sie schafft die Grundlage für eine stabile und effiziente Lieferkette und kann entscheidend zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit beitragen.

**Erhöhte Versorgungssicherheit:** Eine starke Lieferantenbeziehung gewährleistet, dass das Unternehmen auch in Zeiten von Marktschwankungen oder Lieferengpässen zuverlässig beliefert wird. Dies reduziert das Risiko von Produktionsunterbrechungen und ermöglicht eine bessere Planungssicherheit.

**Verbesserte Produktqualität:** Engagierte Lieferanten, die das Unternehmen als langfristigen Partner betrachten, sind eher bereit, hohe Qualitätsstandards zu erfüllen und kontinuierlich zu verbessern. Dies trägt dazu bei, die Qualität der Endprodukte zu sichern und die Kundenzufriedenheit zu steigern.

**Kosteneffizienz und Innovationsförderung:** Eine vertrauensvolle Zusammenarbeit mit Lieferanten ermöglicht es, gemeinsam an Kostenoptimierungen und Effizienzsteigerungen zu

arbeiten. Zudem kann das Unternehmen von den Innovationsimpulsen des Lieferanten profitieren, was wiederum die eigenen Produkte und Dienstleistungen verbessert.

**Wettbewerbsvorteile:** Unternehmen, die strategische Partnerschaften mit ihren Lieferanten pflegen, können sich durch exklusive Lieferverträge, frühzeitigen Zugang zu neuen Technologien oder bessere Zahlungsbedingungen Wettbewerbsvorteile sichern, die in hart umkämpften Märkten entscheidend sein können.

### Wie misst man eine erfolgreiche Lieferantenbeziehung?

Eine erfolgreiche Lieferantenbeziehung lässt sich nicht allein durch das Einhalten von Verträgen oder Lieferfristen messen. Es gibt mehrere qualitative und quantitative Kennzahlen, die die Qualität der Beziehung widerspiegeln.

**Lieferantenbewertungen:** Regelmäßige, strukturierte Bewertungen der Lieferantenleistung anhand von Key Performance Indicators (KPIs) wie Preisniveau, Liefertreue, Qualität und Flexibilität sind wichtig. Diese KPIs sollten jedoch durch „weiche“ Faktoren wie die Kooperationsbereitschaft und die Innovationsfähigkeit des Lieferanten ergänzt werden.

**Feedbackschleifen:** Ein beidseitiger Austausch von Feedback ist unerlässlich. Es sollte nicht nur auf die Leistung des Lieferanten, sondern auch auf das Verhalten des eigenen Unternehmens gegenüber dem Lieferanten eingegangen werden. Diese Rückmeldungen helfen, die Zusammenarbeit kontinuierlich zu verbessern.

**Zufriedenheit und Engagement:** Die Zufriedenheit beider Seiten in der Zusammenarbeit ist ein Schlüsselfaktor für den langfristigen Erfolg. Anzeichen hierfür sind beispielsweise die Bereitschaft des Lieferanten, proaktiv Verbesserungsvorschläge einzubringen, oder das Engagement bei gemeinsamen Projekten.

### Wie lässt sich eine langfristige Win-Win-Situation erreichen?

Das Ziel jeder Lieferantenbeziehung sollte die Schaffung einer nachhaltigen Win-Win-Situation sein, in der beide Parteien langfristig profitieren. Um dies zu erreichen, sind mehrere Faktoren entscheidend.

**Gegenseitiger Nutzen:** Eine Win-Win-Situation basiert auf dem Verständnis, dass beide Seiten voneinander profitieren müssen. Dies bedeutet, dass nicht nur Kostenaspekte, sondern auch strategische Ziele und Innovationspotenziale in der Zusammenarbeit berücksichtigt werden.

**Flexibilität und Anpassungsfähigkeit:** Märkte und Anforderungen ändern sich ständig. Eine erfolgreiche Beziehung zeichnet sich durch die Fähigkeit beider Seiten aus, sich flexibel an neue Bedingungen anzupassen und Lösungen zu finden, die für beide Parteien vorteilhaft sind.

**Gemeinsame Vision und Ziele:** Eine gemeinsame Vision und abgestimmte Ziele sind entscheidend, um eine langfristige Zusammenarbeit zu gewährleisten. Regelmäßige strategische Meetings, in denen diese Ziele überprüft und gegebenenfalls angepasst werden, sind hierbei hilfreich.

**Nachhaltigkeit:** Nachhaltigkeit ist nicht nur ein Trend, sondern ein zentraler Aspekt für langfristigen Erfolg. Unternehmen sollten Lieferanten wählen, die ihre Werte in Bezug auf ökologische und soziale Verantwortung teilen. Dies schafft eine Grundlage für eine stabile und zukunftsorientierte Partnerschaft.

### Wie kann ein Interim Manager das Unternehmen bei der Lieferantenbeziehung unterstützen und Kosten reduzieren?

Ein Interim Manager spielt eine zentrale Rolle dabei, die Lieferantenbeziehungen so zu gestalten, dass sie nicht nur effizienter, sondern auch kostengünstiger werden. Durch meine Expertise und zielgerichtete Ansätze kann ich hiermit maßgeblich zur Reduktion von Einkaufskosten beitragen und somit die Margen des Unternehmens verbessern.

**Kostenoptimierung durch strategische Lieferantenauswahl:** Als Interim Manager analysiere ich die bestehenden Lieferantenverträge und identifiziere Einsparpotenziale. Durch eine Neuausrichtung der Lieferantenstrategie oder das Identifizieren alternativer, kostengünstiger Anbieter, kann ich somit signifikante Preisnachlässe aushandeln. Diese strategischen Maßnahmen, kombiniert mit einem guten Lieferantenmanagement, führen zu direkten Einsparungen im Einkauf und verbessern die Margen des Unternehmens.

**Verhandlungsgeschick und bessere Konditionen:** Ein erfahrener Interim Manager bringt ausgeprägtes Verhandlungsgeschick mit. Ich nutze meine Erfahrung, um in Verhandlungen bessere Konditionen zu erzielen, sei es durch günstigere Preise, verlängerte Zahlungsziele oder bessere Lieferbedingungen. Diese verbesserten Vertragsbedingungen, unterstützt durch gutes Lieferantenmanagement, tragen unmittelbar zur Senkung der Beschaffungskosten bei und erhöhen die Profitabilität.

**Optimierung des Total Cost of Ownership (TCO):** Ich betrachte nicht nur die reinen Anschaffungskosten, sondern optimiere den gesamten Lebenszyklus der gekauften Produkte und Dienstleistungen. Durch die Auswahl von Lieferanten, die langfristig niedrige Betriebskosten, hohe

Zuverlässigkeit und geringe Ausfallraten bieten, wird zur Senkung der Gesamtbetriebskosten beigetragen. Dies führt zu einer nachhaltigen Kostenreduktion und erhöht die Margen im Einkauf.

**Effizienzsteigerung durch Prozessoptimierung:** Durch die Implementierung effizienter Einkaufs- und Logistikprozesse sorgt meine Arbeit dafür, dass weniger Ressourcen verschwendet werden. Zum Beispiel könnten die Lagerhaltungskosten gesenkt werden, indem Just-in-Time-Lieferungen gefördert werden, oder die Automatisierung im Einkauf kann vorangetrieben werden, um administrative Kosten zu reduzieren. Ein gutes Lieferantenmanagement unterstützt dabei, diese Maßnahmen effektiv umzusetzen, was die Betriebskosten senkt und letztendlich die Gewinnspanne des Unternehmens verbessert

**Risikominimierung und Kosteneinsparung:** Ein weiterer Aspekt, bei dem der Interim Manager hilft, ist die Risikominimierung. Durch die Identifizierung von Risiken in der Lieferkette und die Entwicklung von Strategien zur Risikoreduktion (z.B. durch Dual Sourcing oder Notfallpläne) kann ich helfen, teure Lieferausfälle und Produktionsunterbrechungen zu verhindern. Die Reduzierung solcher Risiken führt zu geringeren unerwarteten Kosten und stabileren Margen.

Die gezielte Unterstützung durch einen Interim Manager kann somit nicht nur die Effizienz und Zuverlässigkeit der Lieferkette erhöhen, sondern auch substanzielle Einsparungen im Einkauf generieren. Diese Maßnahmen verbessern die Margen des Unternehmens und tragen entscheidend zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit bei. Wenn Sie weitere Fragen haben, stehe ich Ihnen gerne zur Seite und gehe diesen Prozess mit Ihnen gemeinsam durch!

## Conclusions

- **Frühe Einbindung und transparente Kommunikation:** Die Einbindung von Lieferanten bereits im Auswahlprozess und transparente Kommunikation sind entscheidend für den Aufbau einer starken Lieferantenbeziehung.
- **Vertrauensaufbau:** Vertrauen ist das Fundament einer stabilen Geschäftsbeziehung und entsteht durch Zuverlässigkeit, offene Kommunikation und Einhaltung von Vereinbarungen.
- **Langfristige Partnerschaft:** Lieferanten sollten als langfristige Partner betrachtet werden, die zur Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens beitragen.
- **Vorteile für das Unternehmen:** Eine solide Lieferantenbeziehung führt zu erhöhter Versorgungssicherheit, verbesserter Produktqualität, Kosteneffizienz und Wettbewerbsvorteilen.
- **Messung der Lieferantenbeziehung:** Eine erfolgreiche Lieferantenbeziehung wird durch KPIs, Feedbackschleifen und die Zufriedenheit beider Parteien bewertet.
- **Rolle des Interim Managers:** Ein Interim Manager kann durch strategische Lieferantenauswahl, Verhandlungsgeschick und Prozessoptimierung signifikante Kosteneinsparungen und Effizienzsteigerungen erzielen.



### Richard Porstmann

Ich bin Interim Manager durch und durch. In jedem meiner Mandate steckt ein Teil an Beratung, Know-how, das ich mitbringe und an meine Auftraggeber transferiere. Als Global Citizen verstehe ich Zusammenhänge länder- und kulturübergreifend und versuche, unseren Planeten durch meine Entscheidungen nicht nur gerechter, sondern auch sicherer und nachhaltiger zu machen. Sicherlich ist es dabei vorteilhaft, dass ich selbst in Brasilien geboren und als Deutsch-Brasilianer in einem internationalen Umfeld, darunter Asien, Südamerika und Osteuropa, gelebt sowie auch an mehreren Produktionsstandorten gearbeitet habe.