



## Kriterien zur Bewertung der Lieferantenpartnerschaften im Rahmen der Lieferantenbewertung – Systematik und Praxisbeispiele aus der Industrie

### Zielsetzung

Diese Arbeit widmet sich im Rahmen der Lieferantenbewertung der Definition der Kriterien für die Bewertung von Lieferantenpartnerschaften.

Ziel ist es, eine aktuelle, praxisbezogene Sicht auf die Aufgabenstellung zu erbringen.

*Welche Kriterien werden in Unternehmen heute bei der Bewertung von Lieferantenpartnerschaften berücksichtigt bzw. welche sind wünschenswert?*

*Wie lassen sich diese Bewertungskriterien systematisch strukturieren?*

Anhand dieser Fragestellungen werden die in der Praxis relevanten Bewertungskriterien systematisch in Beziehung zu den theoretischen Grundlagen gesetzt und anhand von Beispielen aus der Industrie illustriert.

### Vorgehensweise

#### 1. Einleitung

#### 2. Entwicklung einer Lieferantenpartnerschaft

- Theoretische Ansätze zur Lieferantenbewertung, -klassifizierung, -entwicklung, -auswahl und -integration als Diskussionsgrundlage
- Einzelne Schritte zum Aufbau einer vertrauensvollen Lieferantenpartnerschaft

#### 3. Kriterien zur Bewertung von Lieferantenpartnern

##### Herausforderungen beim Aufbau von Bewertungskriterien

- Auswahl, Formulierung und Gewichtung

##### Aufbau der Bewertungskriterien

- Beschreibung der Kriterien vor der Auftragserteilung, der erbrachten Leistung und der zukünftigen Leistungsfähigkeit und der Risiken
- Aufbau und Systematik der Bewertungskriterien

##### Aufbau des Bewertungsverfahrens und Operationalisierung der Kriterien

- Differenzierung der Bewertungskriterien in quantitative und qualitative Kriterien
- Einsatz des Scoring-Modells zur Bewertung von Lieferantenpartnern

#### 4. Systematik und Praxisbeispiele aus der Industrie

- Einblick in die Praxis durch Betrachtung der Bewertung von Lieferanten und Konsortialpartnern der Siemens AG im Bereich eines Kraftwerkgeschäftes
- Betrachtung der Bewertungskriterien und methodische Vorgehensweise bei der Bewertung der Konsortialpartner

#### 5. Schlussfolgerung

- Zusammenfassung und kritische Bewertung der wichtigsten Erkenntnisse dieser Arbeit und ein kurzer Ausblick in die zukünftige Entwicklung der möglichen, in Frage kommenden Bewertungskriterien

### Ergebnisse



- Durch ein abstraktes Verfahren wurden für die Strukturierung und Auswahl der systematischen Vorgehensweise die **Scoring-Methode** und der **Fragenkatalog** eingesetzt. Der in dieser Methode erreichte Gesamtscore der Partnerschaftsbewertung erlaubt den Vergleich mit den Wettbewerbern, während die integrierte Ampelfarbe die Erfüllung der Kriterien signalisiert.

- Wesentlich für die Bewertung von Lieferantenpartnerschaften ist es deshalb, dass das Modell sich an geänderte Anforderungen und Bewertungsverfahren anpassen und kontinuierlich aktualisieren lässt. Diese Anpassungsprozesse müssen sorgfältig dokumentiert und datiert werden, um die Vergleichbarkeit zu erhalten und den Veränderungsprozess bewusst und proaktiv zu gestalten.

- Aus den ausgeführten Interviews in der Praxis wurde klar, dass die persönliche Ebene durch Absprachen und Besuche vor Ort die Zusammenarbeit und die Bewertung zur Optimierung unerlässlich ist und die Bewertung auch kontinuierlich über die Zeit anhand der gleichen Bewertungskriterien erfolgen kann.

- Die zukünftige Internationalisierung der Unternehmen, globale Zusammenarbeit durch virtuelle Kommunikationstechnologien und Verschärfung der Umweltrichtlinien bedeuten, dass Kriterien wie Innovationsfähigkeit, Weiterbildung, Anpassungsfähigkeit und interkulturelle Kompetenz, Corporate Social Responsibility (CSR), Umweltschutz und Nachhaltigkeit, sowie Ressourceneffizienz an Wichtigkeit gewinnen werden. Dazu rücken wegen der erwarteten Steigerung von Kooperationen mit Wettbewerbern Kriterien zur Überprüfung von Risiken in den Mittelpunkt.