

Lieferantenklassifizierung mit SAP BI/BW

Ein Baustein zum optimalen Lieferantenmanagement

Die Qualität der Produkte oder Dienstleistungen eines Unternehmens stehen in starker Abhängigkeit zu der ihrer Lieferanten. Die Termintreue, Qualität und die Konditionen der Zulieferer wirken sich unmittelbar auf das Unternehmen selbst aus und somit kann eine optimale Lieferantenbeziehung einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil bringen.

Ziel des Lieferantenmanagements ist es, auf beiden Seiten die Leistungsfähigkeit durch Verbesserungsmaßnahmen zu steigern. Basis dafür sind einheitliche Methoden zur Lieferantenanalyse. Die Ergebnisse daraus bilden die Entscheidungsgrundlage für erfolgreiche Beschaffungsstrategien. Die richtige Strategie bietet großes Potenzial zur Kostenoptimierung, Risikominimierung und Qualitätssicherung.

Unsere Expertise – Ihr Nutzen

Ausgeprägte BI-Expertise

Tiefe Kenntnisse in Einkaufs-
Strategien und -Controlling

Umfangreiche Erfahrungen in
Stammdatenbereinigung
und Harmonisierung

Bewährtes Fach- und IT-Konzept

Pragmatischer Ansatz
bei der Umsetzung

Ganzheitliches Denken

Berater mit echtem
Interesse am Thema

Strategisches Lieferantenmanagement – Nutzen für den Beschaffungsprozess

Transparenz	Globale Transparenz über die Leistungsfähigkeit der Lieferanten Professionelle Schnittstelle zu den Lieferanten – bidirektional
Risikominimierung	Minimierung des (Ausfall-)Risikos der Lieferanten Früherkennung und Qualitätssicherung
Partnerschaft	Aufbau von langjährigen, partnerschaftlichen Beziehungen
Kostenreduzierung	Erzielung von Kostenvorteilen sowie Steigerung der Leistung der Lieferanten durch definierte Ziele und Maßnahmen
Innovation/ Wettbewerbsstärke	Verbesserung der Verhandlungsposition durch klares Aufzeigen von Verbesserungspotenzialen der Lieferanten

Mit der entero Lieferantenklassifizierung können Lieferantenstrategien initiiert, gesteuert und überprüft werden. Das beinhaltet im Rahmen eines ganzheitlichen Lieferantenmanagement:

- die Zuordnung einer Lieferantenklasse je Lieferant,
- die Entwicklung strategisch wichtiger Lieferanten und
- die Sperrung von Lieferanten mit einer zu niedrigen Performance.



entero Client Success Story. International tätiger deutscher Baukonzern:

Mehr als 80% des gesamten Einkaufsvolumens von Schlüsselwarengruppen konnte klassifiziert werden was die entsprechende Zuordnung einer Lieferantenklasse je Lieferant bedeutete.

Integrierte Lieferantenklassifizierung Schlüsseldisziplin im ganzheitlichen Lieferantenmanagement

Die integrierte Lieferantenklassifizierung besteht aus vordefinierten und an die Beschaffungsstrategie eines Unternehmens angepasste Prozessschritten. Sie zeigt den Lieferanten klare Entwicklungsziele auf. – entweder auf Basis einer initialen Qualifizierung oder über die fortlaufende Bewertung: Im Negativfall steuert sie ein nachvollziehbares Procedere zum Einrichten und Aufheben von Sperrern.

Qualifizierung: Registrierung, Selbstauskunft, Bonitätsprüfung und Auswahl

Bewertung: Jahresbewertung, Projektbewertung und Bewertungsumfang

Klassifizierung: Bedeutung, Statuszuweisung, Stärken/ Schwächen-Analyse, Normstrategien und Handlungsempfehlungen

Entwicklung: Entwicklungsmaßnahmen, Zielvereinbarungen, Besuchsbericht und Maßnahmencontrolling

Sperrung: Sperrart, Einrichten und Aufheben von Sperrern

entero im Profil

Integrierte Business- und IT-Beratung
mit SAP als Kernkompetenz

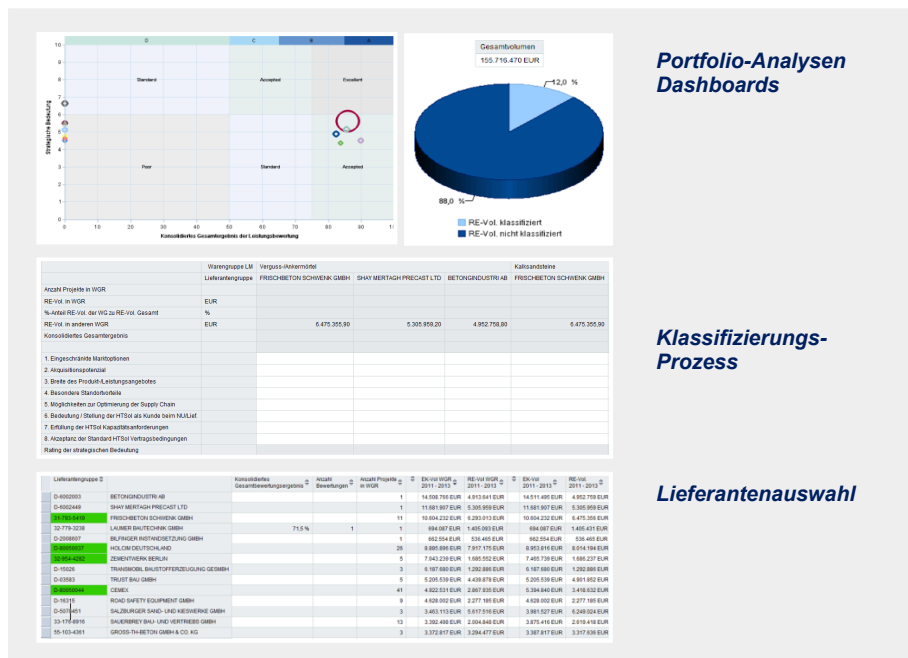
Unabhängig und inhabergeführt

Fokus in der Fertigungsindustrie –
vom ambitionierten Mittelstand bis
zum DAX-notierten Konzern

Aktives Netzwerk an Kooperations-
Partnern und hochspezialisierten
Freelancern

Standorte in Eschborn bei
Frankfurt und München

entero Lieferantenklassifizierung: Auswahl Live-Views aus Kundenreferenzen



Portfolio-Analysen Dashboards

Klassifizierungs-Prozess

Lieferantenauswahl

Lieferantenname	Klassifizierung	RE-Vol. 2011	RE-Vol. 2012	RE-Vol. 2013	RE-Vol. 2014	RE-Vol. 2015
BETONCONCRETE AG	Standard	14.028.765 EUR	4.913.841 EUR	14.511.491 EUR	4.692.710 EUR	4.692.710 EUR
SHAY MERTAG PRECAST LTD	Standard	11.681.987 EUR	5.305.859 EUR	11.681.987 EUR	5.305.859 EUR	5.305.859 EUR
FRISCHBETON SCHWENK GMBH	Standard	10.024.232 EUR	6.293.913 EUR	10.024.232 EUR	6.476.201 EUR	6.476.201 EUR
LAUBER DEUTSCHLAND	Standard	986.987 EUR	1.465.000 EUR	594.000 EUR	1.455.421 EUR	1.455.421 EUR
BELFRONER INDUSTRIEZEUG GMBH	Standard	882.554 EUR	536.465 EUR	882.554 EUR	536.465 EUR	536.465 EUR
HOLZON DEUTSCHLAND	Standard	880.886 EUR	7.917.170 EUR	8.953.816 EUR	8.914.194 EUR	8.914.194 EUR
BRUNNEN BERLIN	Standard	740.228 EUR	1.065.500 EUR	7.402.716 EUR	1.065.227 EUR	1.065.227 EUR
TRANSICON BAUSTOFFERZEUGUNG GEBH	Standard	6.187.880 EUR	1.292.880 EUR	6.187.880 EUR	1.292.880 EUR	1.292.880 EUR
TRISTEY SAU GMBH	Standard	6.205.538 EUR	4.428.879 EUR	6.205.538 EUR	4.911.802 EUR	4.911.802 EUR
CHERRY	Standard	4.625.551 EUR	2.987.500 EUR	5.204.498 EUR	3.919.500 EUR	3.919.500 EUR
ROAD SAFETY EQUIPMENT GMBH	Standard	4.628.002 EUR	2.277.165 EUR	4.628.002 EUR	2.277.165 EUR	2.277.165 EUR
SALZENBERGER SAND- UND KIESELSTEINE GMBH	Standard	3.463.155 EUR	5.917.916 EUR	3.981.527 EUR	5.248.048 EUR	5.248.048 EUR
SAKUNBERG SAU-UND KIESELSTEINE GMBH	Standard	3.265.488 EUR	2.044.848 EUR	3.874.416 EUR	2.518.416 EUR	2.518.416 EUR
GROSS TH-BETON GMBH & CO. KG	Standard	3.372.817 EUR	3.284.477 EUR	3.387.817 EUR	3.317.638 EUR	3.317.638 EUR

Gerne besuchen wir Sie mit unserem Expertenteam und beraten Sie persönlich. Fragen Sie uns an für einen **eintägigen Experten-Workshop**. Unabhängig von einer weiteren Beauftragung erhalten Sie wichtige Erkenntnisse zu Status und Möglichkeiten Ihres Lieferantenmanagements.

Ihr Ansprechpartner

Hajo Werner
+49 6196 77125 804
hajo.werner@entero.de