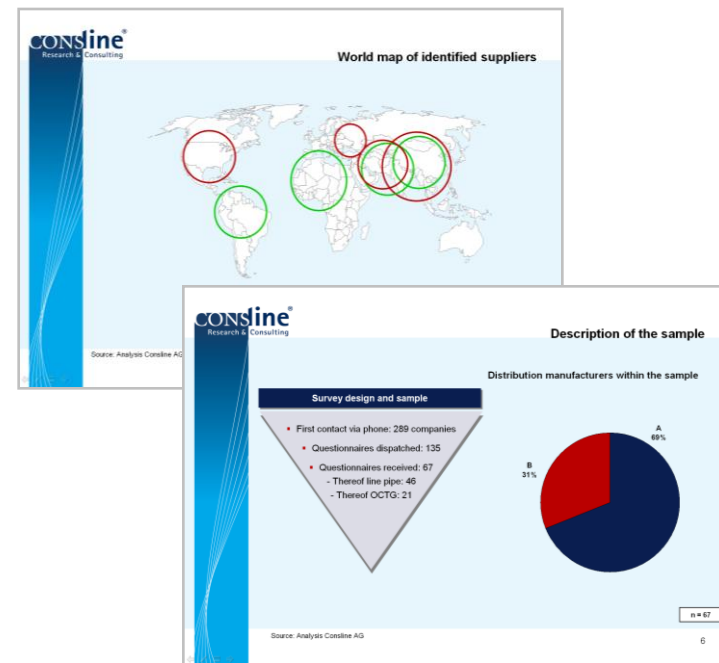


Prüfung und Entwicklung der Lieferantenbasis als Erfolgsfaktor

- Die **Qualität und Zuverlässigkeit von Lieferanten** stellt für Handel und Industrie einen entscheidenden Erfolgsfaktor dar
- Die kontinuierliche **Weiterentwicklung der Lieferantenbasis** wird dabei häufig vernachlässigt: Viele Unternehmen verlassen sich auf „ihren“ historisch gewachsenen Pool von Stammlieferanten
- Durch die auf Wunsch **weltweite** Conslin-Lieferantensuche wird sichergestellt, dass stets mit den für den jeweiligen Produkt- und Prozessbereich führenden und am besten geeigneten Lieferanten zusammengearbeitet wird
- Die Herausforderung liegt in der **Filterung** der heterogenen und intransparenten „Longlist“ potenzieller Lieferanten
- An dieser Stelle setzte die Conslin-Lieferantensuche an: Mit einem variablen Indikatoren-Set werden die im ersten Schritt identifizierten Unternehmen überprüft. Dieser Screening-Prozess kann Sondierungsgespräche bis zu einer Vorqualifikation nach den **genauen Qualitätskriterien** des Kunden vertieft werden

„Obwohl der internationale Einkauf traditionell zu den Kernfunktionen unseres Unternehmens gehört, hat uns das Projekt mit Conslin neue Beschaffungsoptionen eröffnet.“

Leiter Global Sourcing eines führenden Discounters



Vorgehensweise

- Recherche nach Lieferanten für genau eingegrenzte Produkt- und Prozessbereiche
- Erste Filterung nach kritischen Indikatoren wie grundsätzliche Leistungsfähigkeit und Kapazität, Qualitätsreputation etc.
- Erste Kontaktaufnahme, um weitere Informationen, Dokumente und Referenzen zu erhalten. Der Auftraggeber braucht dabei noch nicht genannt zu werden
- Ausführliche Telefoninterviews mit den zuständigen Ansprechpartnern des Lieferanten
- Auf Basis dieser Informationen wird eine Shortlist der interessantesten Lieferanten gebildet
- In einer nächsten Phase kann Conslin auf Wunsch Testausschreibungen durchführen

Nutzen

- Sicherung von Wettbewerbsvorteilen durch Zusammenarbeit mit den weltweit besten Lieferanten
- Der Auftraggeber erhält detaillierte Profile potenzieller Lieferanten, ohne bereits selbst in Erscheinung treten zu müssen. Auf diese Weise werden Irritationen in bestehenden Lieferbeziehungen vermieden

