

# Start-up-China

<b>Strategische Lieferantenbewertung</b>	
<b>1.</b>	<b>Strategische Eignung</b>
	Entwicklung des relativen Umsatzanteils
	Preisniveau im Vergleich zu Wettbewerbern
	Branchenkompetenz und Erfahrung
<b>2.</b>	<b>Operative Fähigkeiten</b>
	Bereitschaft zur Durchführung von Belieferungskonzepten
	Kapazitätsauslastung
	Räumliche Entfernung/Geographische Lage
	Umgang mit Mindestbestellmengen
	Unterstützung bei der Bestellabwicklung (z. B. Stammdatenpflege)
	Ausbildungsniveau der Mitarbeiter
	Inhalt und Übersichtlichkeit technischer Dokumentationen
	Vorhandensein eines qualifizierten Qualitäts- oder Umweltsystems
	Systematisches Lieferantenmanagement von Vorlieferanten
<b>3.</b>	<b>Kundenportfolio</b>
	Erreichbarkeit und Reaktionszeit der Ansprechpartner
	Zuverlässigkeit und Fairness in der Zusammenarbeit
	Transparenz und Bereitschaft zur offenen Kalkulation
	Auskunftsbereitschaft über den jeweiligen Auftragsstatus (Expediting)
<b>4.</b>	<b>Produkt- und Prozessentwicklung</b>
	Entwicklungskompetenz
	Elektronischer Datenaustausch
	Unterstützung von Marketingmaßnahmen
	Zugang zu neuen Produkt- und Prozesstechnologien
	Alter des Maschinenparks
	Aufwandsquote für Innovationen
	Erfolgsrate (Handelswaren)
<b>5.</b>	<b>Wirtschaftliche Lage</b>
	Umsatzrendite
	Eigenkapitalquote