

Start-up-China

Lieferantenfragebogen – Punkte für eine Lieferantenselbstauskunft	
1.	Strategische Eignung
	Über welche Branchenerfahrung verfügt das Unternehmen bzw. das Management?
	Welche Qualifikationen und persönliche Kompetenzen sind vorhanden?
	Welche Geschäftsbereiche betreibt der Lieferant und wie sind diese organisiert?
	Wie würde das Unternehmen in die Kundenstruktur des Lieferanten passen?
	Wie kaufmännisch oder technisch attraktiv ist das Einkaufsvolumen für den Lieferanten?
	Wie, durch wen und wie schnell werden Entscheidungen getroffen?
	Welche Bedeutung hat das eigene Unternehmen für den Lieferanten?
	Welche Erfahrungen hat der Lieferant mit dem Unternehmen bereits gemacht?
2.	Kundenportfolio
	Wer sind die wichtigen Hauptkunden des Lieferanten?
	Welche Beziehungen bestehen zu Wettbewerbern?
	Wie entwickeln sich die Marktanteile des Lieferanten?
	Wie werden die Kunden vom Lieferanten behandelt?
	Wie abhängig ist das Unternehmen als möglicher Kunde vom Lieferanten?
	Wie flexibel ist der Lieferant bei Verhandlungen zu Konditionen?
	Wie ist der Ruf des Lieferanten in der Branche – wie wäre die Imagewirkung einer Geschäftsbeziehung?
3.	Operative Fähigkeiten
	Welche Fertigungskapazitäten hat der Lieferant in seiner Produktion?
	Wo befinden sich die Maschinen und Anlagen?
	Welche QS Sicherungssysteme setzt der Lieferant ein und reichen diese zur Sicherung der benötigten Qualität aus?
	Lassen sich die IT Systeme zur Integration von Prozessen verwenden?
	Wer sind die wichtigsten Vorlieferanten und wie werden diese gemanagt?
	Wie zuverlässig sind die Systeme für die Produktionsplanung und Logistik?
	Wie ist die Art der Personalführung bzw. der Karriereplanung zu bewerten?
	Wie sieht die Beziehung zu Betriebsrat und Gewerkschaft aus?
4.	Produkt- und Prozessentwicklung
	Über welche Kernkompetenzen verfügt der Lieferant?
	Ist der Lieferant führend in der Forschung oder nur Mitläufer?
	Welche Ressourcen stehen für Forschung und Entwicklung zur Verfügung?
	Wie gut werden Projekte in zeitlicher Hinsicht bzw. im Hinblick auf vereinbarte Budgets gemanagt?
	Welche Strategien verfolgt der Lieferant in Bezug auf die Meldung eigener Patente?
	Welche Fähigkeiten besitzt der Lieferant zur kontinuierlichen Verbesserung?
	Wie groß ist die Fähigkeit oder die Bereitschaft zu Verbesserungsvorschlägen?

