

SUPPLIER SCOUTING & LIEFERANTENENTWICKLUNG

Historisch gewachsen ist *keine Strategie*.



04

*Warum die Abhängigkeit von einem einzigen Lieferanten das teuerste Risiko im Einkauf ist
— und wie aus Entwicklung und Scouting ein verlässlicher zweiter Weg entsteht.*

DIE AUSGANGSLAGE

01 Ein Lieferant ist kein Lieferant — es ist ein Risiko

„Den Lieferanten kennt der Seniorchef seit dreißig Jahren.“ Der Satz klingt nach Verlässlichkeit. Meistens bedeutet er etwas anderes: Es gibt keinen zweiten.

Gemerkt wird es erst, wenn es knallt: Der Lieferant gerät in Schieflage, die Qualität bricht ein, Termine platzen. Oder er erhöht die Preise — deutlich. Er kann es sich leisten, denn er weiß, dass man nicht wechseln kann. Aus einer Beziehung ist eine Abhängigkeit geworden — und aus der Abhängigkeit ein Preis.

„Wer für kritische Teile nur einen Lieferanten hat, hat keinen Lieferanten — er hat ein Risiko.“

WORAN MAN ES ERKENNT

- 01 Ein einziger Lieferant für kritische Teile — seit Jahrzehnten, nie hinterfragt.
- 02 Der Lieferant gerät in Schieflage: Qualität bricht ein, Termine platzen.
- 03 Preiserhöhungen ohne Spielraum — er weiß, dass Sie nicht wechseln können.
- 04 Werkzeuge, Modelle und Vorrichtungen liegen physisch bei ihm.
- 05 Ein zweiter Lieferant war immer wichtig — aber nie dringend.

WARUM ES KEINER ANGEHT

02 Wichtig — aber nie dringend

Einen zweiten Lieferanten aufzubauen ist wichtig. Aber es ist nie dringend — bis es dringend ist. Das Tagesgeschäft frisst die Kapazität: Der Einkauf kommt zum Bestellen, nicht zum Suchen.

Dazu kommt: Eine strukturierte Suche mit Bewertung und Qualifizierung ist ein eigenes Handwerk. Markt sichten, Kriterien prüfen, Muster fahren, Audits begleiten — dafür ist im Alltag weder Zeit noch Methode da. Also bleibt alles beim Alten. Es lief ja immer.

„Solange der eine liefert, fragt niemand, was passiert, wenn er es nicht mehr tut.“

DAS EIGENTUM IN FREMDER HALLE

Der oft übersehene Verschärfer: Werkzeuge, Gussmodelle und Vorrichtungen liegen physisch beim Lieferanten — seit Jahren. Wer wechseln will, muss erst einmal an sein eigenes Eigentum kommen. Spätestens hier wird aus dem Wechselwunsch ein Projekt.

WAS ZU TUN IST

03 Entwicklung vor Wechsel

Der Weg beginnt nicht mit dem Wechsel. Erst wird versucht, den bestehenden Lieferanten besser zu machen: sauber dokumentieren, klar adressieren, gemeinsam die Ursache beheben — 8D-Report, Qualitätssicherungsvereinbarung, echte Gespräche.

Denn ein entwickelter Bestandslieferant ist fast immer schneller und günstiger als ein neuer. Erst wenn das nicht trägt — wenn Qualität und Termine trotz allem nicht kommen — beginnt der zweite Weg: strukturiert einen neuen finden und qualifizieren.

„Entwicklung und Scouting sind zwei Seiten derselben Medaille.“

WANN DER WECHSEL DER RICHTIGE WEG IST

- ✓ Die Qualität kommt trotz 8D und Vereinbarungen nicht.
- ✓ Termine halten wiederholt nicht — Gespräche laufen ins Leere.
- ✓ Wirtschaftliche Schieflage gefährdet die Versorgung.
- ✓ Preisdiktat ohne Gegenleistung.
- ✓ Die Anforderung übersteigt seine technischen Möglichkeiten.

DER HANDS-ON-ANTEIL

04 Das sieht keine Datenbank

Die Recherche geht über Google hinaus: Messen, Verbände, Netzwerke — auch der Blick darauf, wer den Wettbewerb beliefert. Dann die Erstbewertung mit klaren K.-o.-Kriterien: Beherrscht er die Technologie wirklich? Hat er Kapazität? Passt die Größenklasse — nicht zu groß, nicht zu klein? Stimmen Zertifikate und wirtschaftliche Stabilität?

Diese Fragen beantwortet kein Firmenprofil. Deshalb gehört zum Scouting der Besuch: die Fertigung ansehen, mit den Menschen reden, die später die Teile machen — nicht nur mit dem Vertrieb.

„Ich rede mit denen, die später meine Teile machen — nicht nur mit dem Vertrieb.“

DER ZUSTAND DANACH

- A Ein qualifizierter Zweitlieferant**
Oder eine belastbare Shortlist mit begonnener Qualifizierung.
- B Ein dokumentierter Prozess**
Kriterienkatalog und Ablauf, den das Team künftig selbst anwendet.
- C Bessere Verhandlungsposition**
Wettbewerb ersetzt Abhängigkeit — auch gegenüber dem Bestandslieferanten.
- D Das Eigentum gesichert**
Werkzeuge und Modelle zurückgeholt oder vertraglich geregelt.

WIE DIE ZUSAMMENARBEIT ABLÄUFT

05 Vom ersten Kontakt zur parallelen Belieferung

PHASE 01**Recherche & Erstbewertung**

Markt sichten über Messen, Verbände, Netzwerke. K.-o.-Kriterien prüfen, Shortlist erstellen.

PHASE 02**Qualifizierung**

Erstgespräch, Anfrage mit Zeichnungen, Muster & Erstbemusterung, bei Bedarf Audit, Probeauftrag.

PHASE 03**Paralleles Hochfahren**

Die Belieferung schrittweise aufbauen — nicht alles auf einmal umziehen.

Der Bestandslieferant bleibt dabei im Spiel — bis der neue bewiesen hat, dass er liefert. So entsteht Sicherheit statt eines neuen Risikos. Und ganz nebenbei verändert allein die Existenz einer Alternative die Gespräche mit dem bisherigen Lieferanten.

WORAUF ES DABEI ANKOMMT

2. Quelle

Ein qualifizierter zweiter Lieferant ist die günstigste Versicherung, die ein Fertiger abschließen kann.
Daniel Hirsch — Interim Management

Passung

Die Größenklasse muss stimmen: beim Riesen ist man C-Kunde — den Kleinen überfordert man.

Vor Ort

Fertigung ansehen, mit den Menschen reden — das liefert keine Datenbank und keine Plattform.

DER NÄCHSTE SCHRITT

Wie viele kritische Teile hängen *an einem* Lieferanten?

Die ehrlichste Antwort steht selten in einer Liste — sie zeigt sich beim Blick auf die kritischen Teile und die Frage, wo die eigenen Werkzeuge liegen. Eine strukturierte Erstbewertung schafft in kurzer Zeit Klarheit — und den Anfang eines zweiten Weges.

Daniel Hirsch

INTERIM MANAGER · OPERATIVE EXZELLENZ & SUPPLY CHAIN

Web danielhirsch.com