

Unternehmenspraxis

Inhalt

■ Einkaufs-Controlling

- Bedeutung des Beziehungsmanagements
 - Möglichkeiten zur Pflege und Weiterentwicklung von Beziehungen
 - Einbezug der Lieferanten in den kontinuierlichen Optimierungsprozeß eines Unternehmens
-

Einkaufs-Controlling

Innerhalb des gesamten Supply Chain Managements spielt das Controlling eine sehr wesentliche Rolle. Für den optimalen Aufbau der Lieferprozesskette und deren Steuerung sind Informationen notwendig, die das Controlling liefern kann. Das setzt bereits bei der Hilfe der Auswahl der Partner an. Zu den Aufgaben die der Controller zu übernehmen hat zählt insbesondere:

- Prozesse analysieren: Der Controller definiert gemeinsam mit der Fachabteilung die signifikanten Prozesse in der Supply Chain. Durch die Prozesskostenrechnung werden die notwendigen Informationen ermittelt, die Abläufe und Kosten werden transparent.
- Ziele vereinbaren: Die Lieferkette wird durch die Beteiligung vieler Stellen äußerst komplex. Steuern lässt sich die Supply Chain nur, wenn alle internen und externen Stellen über Zielvereinbarungen eingebunden werden. Diese Ziele und deren Vereinbarungen werden im Controlling festgelegt. Dieser Vorgang entspricht den jährlichen Budgetierungen und fließt nach dem Aufbau der Kette dort ein.
- Ziele beobachten: Zu Zielvereinbarungen gehört auch die Kontrolle der Zielerreichung. Dies erfolgt im Rahmen der

Aufgaben des Controllings

Plan/Ist-Vergleiche, die das Controlling regelmäßig durchführt. Es werden die gleichen Instrumente eingesetzt.

- Weitere Aufgaben des Controllings: Die Implementation muss auf Ihre Wirtschaftlichkeit hin geprüft werden. Das Projekt muss überwacht, die Ergebnisse müssen in die täglichen Abläufe integriert werden etc.

Als entsprechendes Controllingtool eignet sich die Balanced-Score-Card.

Zusammenfassung

■ Der konsequente Schritt von der Lieferantenbewertung über den Aufbau einer Lieferanten- und Kooperationsstrategie bildet die Pflege und Weiterentwicklung der Beziehungen
■ Möglichkeiten zur Pflege und Weiterleitung der Beziehungen sind:
■ Lieferanten könnten in den kontinuierlichen Optimierungsprozess der Unternehmen einbezogen werden um so gegenseitig zu partizipieren

Literaturhinweise und wichtige Internetadressen

Büschgen, H. E./Everling, O. (Hrsg.): Handbuch Rating, Wiesbaden, 1996.