

## Das Potenzial von Wertschöpfungspartnerschaften ist in der Stahlindustrie noch nicht so stark genutzt wie in anderen Industrien.

### Ergebnisse zur Studie „Partnerschaft oder Zweckehe – Trends zum Lieferantenmanagement in der Stahlindustrie“

**Wertschöpfungspartnerschaften** charakterisieren sich durch eine langfristige partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und Lieferant,

- die eine kontinuierliche Weiterentwicklung der Abnehmer-Lieferanten-Beziehung zum Ziel hat und
- die sich durch die Entwicklung von ausgewogenen Lösungen bei sich ändernden Rahmenbedingungen (win-win-Situation) kennzeichnet.

Die intra-Studie wurde im 1. Halbjahr 2009 auf Grundlage eines Fragebogens durchgeführt, der in persönlichen Gesprächen mit Einkaufsleitern und Entscheidern der Stahl- und stahlverarbeitenden Industrie in Deutschland diskutiert wurde. Aus der Studie resultieren folgende **Kernaussagen**:

- Die befragten Unternehmen schätzen die aktuelle Ausschöpfung der Vorteile von Wertschöpfungspartnerschaften als mittel bis gering ein.
- Optimierungsvorschläge werden von durchschnittlich 5-10% der Lieferanten eingebracht.
- Kerngebiete der Lieferantenentwicklung liegen in der Produktentwicklung/technischen Prozessoptimierung, kaufmännischen Prozessoptimierung, Umweltschutz und Arbeitssicherheit.
- Die größten Potenziale für Wertschöpfungspartnerschaften bestehen in den Warengruppen Walzen+Rollen, Werkzeuge, Feuerfeststoffe, IH-Dienstleistungen und Entsorgung.
- Ein hoher Reifegrad und damit eine partnerschaftliche Zusammenarbeit ist in den Warengruppen Öle/Fette/Chemikalien, IH-Dienstleistungen und Entsorgung erreicht.
- Erfolgreiche Wertschöpfungspartnerschaften erfordern eine hohe Stringenz in der Ausgestaltung und in der Anwendung des Lieferantenmanagements.

Wie schätzen Sie Ihre aktuelle Nutzung der Vorteile von Wertschöpfungspartnerschaften ein? Sehen Sie ebenfalls noch ungenutzte Potenziale? Wir informieren Sie gerne detaillierter über die Ergebnisse der Studie und diskutieren mit Ihnen mögliche Ansätze zur Optimierung Ihres Lieferantenmanagements. Sprechen Sie uns an.

## Ansprechpartner



Dipl.-Wirtsch.-Ing.  
**Harald Göbl**  
Mitglied der Geschäftsleitung

intra-Unternehmensberatung GmbH

Niederkasseler Lohweg 18  
40547 Düsseldorf

Telefon: +49.211.136310  
Mobil: +49.163.5101967

harald.goebel@intra-ub.de  
www.intra-ub.de



Dipl.-Wirtsch.-Ing.  
**Christoph Urschel**  
Seniorberater

intra-Unternehmensberatung GmbH

Niederkasseler Lohweg 18  
40547 Düsseldorf

Telefon: +49.211.136310  
Mobil: +49.172.2011895

christoph.urschel@intra-ub.de  
www.intra-ub.de