

OEM und Zulieferer – Chancen in der Krise

Konkrete Erfahrungen aus der Industrie

Stuttgart, 21.10.2009 – In der Zusammenarbeit zwischen Herstellern und Zulieferern steckt hohes Optimierungspotenzial. Die aktuelle Krise trifft die meisten Unternehmen, und gerade am Umgang mit Lieferanten zeigt sich, wer sich erfolgreich für die Zukunft aufstellt. Konkrete Erfahrungen und Tipps gab es beim Vector Forum.

Die aktuelle Rezession ist branchenübergreifend in den Entwicklungsabteilungen angekommen. Das gesamte Lieferantennetzwerk ist betroffen, und durch vielfältige Abhängigkeiten werden die Risiken zunehmend schwerer beherrschbar. Fällt ein Zulieferer aus oder liefert unzureichende Qualität, stehen die Bänder. Aber die Krise bietet auch Chancen. Sie zwingt dazu, die Effizienz zu steigern und eröffnet so neue Wege für die Zusammenarbeit zwischen OEM und Zulieferern. Grund genug für die Vector Consulting Services GmbH, ihr traditionelles Vector Forum mit dem Schwerpunkt „OEM und Zulieferer – Chancen in der Krise“ auszurichten.

Über sechzig Experten aus verschiedenen Branchen von Unternehmen wie Alcatel-Lucent, BMW, Daimler, Diehl oder ZF zeigten: Win-win Situationen sind möglich, und sie nutzen Lieferanten und deren Kunden (Abbildung). Systematisches Requirements Engineering und die aktive Zusammenarbeit zwischen Auftraggeber und Zulieferer in allen Phasen des Lebenszyklus sind die wesentlichen Erfolgsfaktoren. „Ein vergleichsweise geringer Zusatzaufwand im Requirements Engineering kann die Lebenszykluskosten durch weniger Nacharbeiten und bessere Termintreue um 20 bis 40% reduzieren“ so Dr. Christof Ebert von der Vector Consulting Services. Gemeinsam genutzte Werkzeuge reduzieren Schnittstellenfehler und

Prozessfähigkeit des Lieferanten	Ineffizienz (fehlende Integration, Lieferant kontrolliert, Projekt, Lieferant arbeitet sub-optimal, viele Änderungen, Nacharbeiten)	Win-Win (Prozessintegration, gemeinsame Ziele, gegenseitige Lerneffekte)
	Abbruch (fehlende Disziplin, unzureichende Schnittstellen, Fehler, Verzögerungen, kein Produkt)	Ablösung (unzureichende Ergebnisse, kein Effizienzgewinn, Zusatzaufwände durch Eskalationen und Neuauswahl)
Hoch		
Niedrig		
Niedrig		Hoch
Prozessfähigkeit des Auftraggebers		

schaffen Datenkonsistenz. Selbst im Offshoring liegen gewaltige Potenziale.

Die Hälfte der Outsourcing-Projekte wird abgebrochen, so die Experten beim Vector Forum. Frühzeitiges Risikomanagement und gutes Monitoring schaffen um bis zu 20% reduzierte Entwicklungskosten.

Wie Sie Ihr Lieferantenmanagement verbessern oder als Zulieferer die Schnittstellen optimieren erfahren Sie direkt bei Vector Consulting Services.

Die Vortragsfolien sind erhältlich über www.vector.com/forum09

Prozessfähigkeit des Lieferanten	Hoch	Ineffizienz (fehlende Integration, Lieferant kontrolliert Projekt, Lieferant arbeitet sub-optimal, viele Änderungen, Nacharbeiten)	Win-Win (Prozess-Integration, gemeinsame Ziele, gegenseitige Lerneffekte)
	Niedrig	Abbruch (fehlende Disziplin, unzureichende Schnittstellen, Fehler, Verzögerungen, kein Produkt)	Ablösung (unzureichende Ergebnisse, kein Effizienzgewinn, Zusatzaufwände durch Eskalationen und Neuauswahl)
		Niedrig	Hoch
		Prozessfähigkeit des Auftraggebers	

[Bild: Gutes Schnittstellenmanagement schafft Win-win Effekte für Lieferanten und Kunden]

Stand 10/2009

Anzahl Worte: 273

Anzahl Zeichen: 2.146

Vector Consulting Services GmbH

Ingersheimer Str. 24

D-70499 Stuttgart

www.vector.com/consulting

Über die Zusendung eines Belegexemplars würden wir uns freuen.
Für eventuelle Rückfragen vor der Veröffentlichung stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung:

Redaktionelle Ansprechpartnerin: Heike Tippenhauer
Tel. +49-711/80670-5203, Fax +49-711/80670-585203,
E-Mail: heike.tippenhauer@vector.com

Diese und weitere Pressemitteilungen finden Sie auf unserer
Internetseite: www.vector.com/presse

Über die Vector Gruppe (Stand 01.10.2009):

Vector Consulting Services ist ein Unternehmen der weltweit tätigen Vector Gruppe. Unsere Kunden kommen aus den Branchen Automobilindustrie, Luft- und Raumfahrt, Bahn, Medizin, Telekommunikation und Informationstechnologie. Wir sind der bevorzugte Partner, wenn es um Herausforderungen in der technischen Produktentwicklung geht.