Neues Geschäftsmodell: Supplier-Enabling

Diplomand

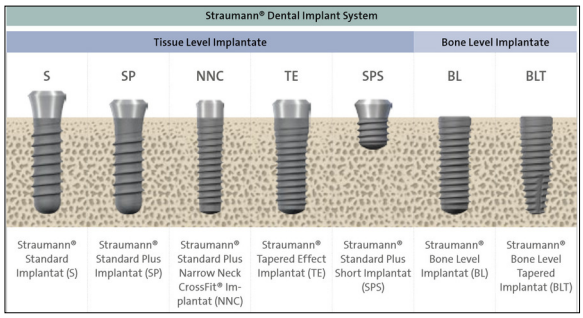
Elmedin Kurtisi

Einleitung: Um eine Vielzahl von Produkten in grossen Mengen und gleichbleibender Qualität herstellen zu können, werden viele Lieferanten, welche Rohstoffe, Komponenten, fertige Produkte und Dienstleistungen anbieten, benötigt. Gerade in der Medizinal Branche sind neue Lieferanten, welche die diversen Regularien einhalten, essenziell. Da diese häufig noch wenig Erfahrung mitbringen und den Aufwand und die Risiken eines Einstiegs in die Branche scheuen, gestaltet es sich schwierig neue Lieferanten zu finden. Zudem will das Institut Straumann die Kosten für die Beratung der Lieferanten und das damit verbundene Risiko nicht allein tragen. Aus diesem Grund werden in dieser Arbeit zwei mögliche Geschäftsmodelle aufgezeigt, um dem Institut Straumann die andauernde Akquise von neuen Lieferanten zu ermöglichen und dabei die Kosten für die notwendigen Beratungen zumindest zu decken - allenfalls sogar einen Gewinn erzielen zu können.

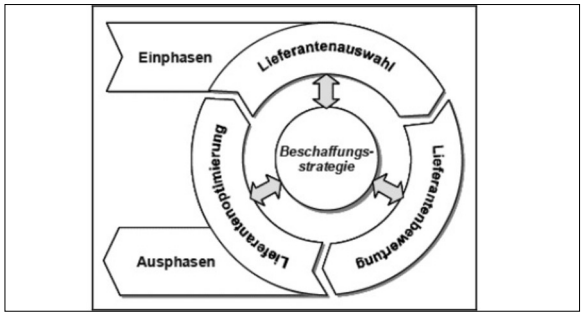
Vorgehen: Es wurde eine Kategorisierung der Lieferanten vorgenommen und eine Selbstdeklaration erstellt, mit deren Hilfe die interessierten Lieferanten sich selbst bewerten konnten. Daraus wurden Kriterien abgeleitet, die Lieferanten zu erfüllen haben, um in die Kategorien "freigegeben" oder "zertifiziert" aufzusteigen. Zu allen Kriterien werden schliesslich noch mögliche Beratungsdienstleistungen definiert, die den Lieferanten helfen, die vorausgesetzten Kriterien zu erreichen.
Das System soll sich über diese Beratungsdienstleistungen mindestens selbst finanzieren.
Die Einkäufer erhalten schliesslich Zugriff auf alle freigegebenen und zertifizierten Lieferanten mit genauen Informationen zum Erfüllungsgrad aller Bewertungskriterien.

Ergebnis: Schliesslich wurden zwei verschiedene Geschäftsmodelle vorgeschlagen und gegeneinander verglichen.
Bei der externen Lösung wird eine neue Gesellschaft gegründet, die die Dienstleistung für Akquise und Ausbildung von neuen Lieferanten für verschiedene Hersteller übernimmt und somit unabhängig vom Institut Straumann agieren muss. Die Hersteller geben alle ihre Lieferanten für B- und C-Teile in diese Gesellschaft und erhöhen damit deutlich die Anzahl möglicher Lieferanten bei geringerem Betreuungsaufwand. Auch für die Lieferanten bedeutet dies einen grossen Vorteil, indem diese die Voraussetzungen erfüllen, um als Zulieferer für andere Hersteller in Frage zu kommen. Die Hersteller entscheiden jedoch selbstständig, welche Lieferanten in ihr Lieferantensystem aufgenommen werden. Diese externe Gesellschaft soll kostendeckend betrieben werden können und bezieht die Beratungsleistung von den Herstellern oder von eigenen oder externen Mitarbeitern.
Die interne Lösung funktioniert grundsätzlich identisch, aber exklusiv für das Institut Straumann. Es werden also nur eigene Lieferanten aufgenommen und diese sind entsprechend stärker an das Unternehmen gebunden. Dieses Geschäftsmodell zeigt ein deutlich geringeres Risiko, wenn man annimmt, dass keine zusätzlichen Ressourcen notwendig werden und Kosten nur dann entstehen, wenn auch Dienstleistungen angeboten werden. Allerdings wird die Akquise von zusätzlichen Lieferanten dadurch nicht einfacher.

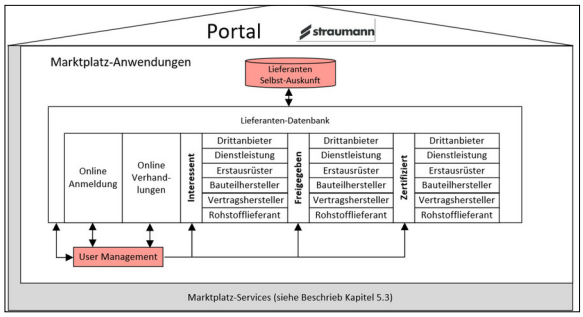
Implantate Institut Straumann
https://www.straumann.com/ch/de/zahnaerzte.html



Kreislauf des Lieferantenmanagement
Erfolgreiche Verhandlungsführung in Einkauf und Logistik



Aufbau Marktplatz
Eigene Darstellung



Examinator
Prof. Dr. Daniel F. Keller

Experte
Stefan Kundert, Kundert AG, Jona, SG

Themengebiet
Geschäftsmodell, Marketing und Vertrieb

Projektpartner
Institut Straumann AG, Basel, BS