

Bezugsquellenermittlung und -bewertung

Zunächst müssen Unternehmen gefunden werden, die als Lieferant eines Artikels in Frage kommen. Neben den vielfältigen Möglichkeiten des Internets (insbes. Suchmaschinen, Datenbanken) können Lieferanten gefunden u.a. werden in Branchenadressbüchern, den Gelben Seiten, Fachkatalogen, Einkaufsführern oder Messen.

Sind mehrere potenzielle Lieferanten eines Gutes identifiziert, muss sich das Unternehmen noch für einen konkreten Lieferanten entscheiden. Außer dem Preis können jedoch noch einige weitere Kriterien bedeutsam sein, beispielsweise das Image des Unternehmens (seit wann existiert es, seit welchem Zeitraum arbeitet das eigene Unternehmen mit dem Lieferanten zusammen, welche Erfahrungen wurden bei der bisherigen Zusammenarbeit gemacht), die Qualität und Verfügbarkeit der Produkte, der Kundenservice, Pünktlichkeit und Zuverlässigkeit, Zahlungsbedingungen oder rechtliche Aspekte (z.B. Rechtsform des Unternehmens, Haftungsausschlüsse, Regelungen zum Umtausch).

Diese (nicht vollständige) Auswahl an Entscheidungskriterien und deren unterschiedliche Relevanz verdeutlicht, dass die Wahl eines Lieferanten im Einzelfall recht komplex sein kann. Die Auswahl eines Lieferanten lässt sich mithilfe von Entscheidungsbewertungstabellen strukturieren und erleichtern:

Zuerst werden die relevanten Kriterien aufgelistet (1) und mit einer Gewichtung (2) versehen, die zum Ausdruck bringt, wie wichtig das Kriterium ist. Diese Gewichtung muss für den Einzelfall begründet werden (3), darf also nicht willkürlich sein. Dann erhalten die zur Verfügung stehenden Alternativen (in diesem Fall also die verschiedenen Lieferanten) einen begründeten (4) Punktwert (5). Diese Punkte werden mit der Gewichtung multipliziert (6), und anschließend addiert (7). Die Alternative mit dem höchsten Punktwert ist die günstigste. Solche Tabellen sollten in Tabellenkalkulation erstellen werden, weil dort Formeln verwendbar und deshalb unterschiedliche Szenarien leicht analysierbar sind.

Entscheidungsbewertungstabelle zur Lieferantenbewertung			Lieferant A			Lieferant B			beliebig viele Alternativen ...
Entscheidungskriterium	Gewichtung (1-10)	verbale Begründung	verbale Begründung	Bewertung (1-10)	Gesamt (GxB)	verbale Begründung	Bewertung (1-10)	Gesamt (GxB)	
Preis	9	hier ist jeweils die getroffene Gewichtung zu begründen; diese kann individuell variieren!	hier ist die Bewertung einer Alternative zu begründen	6	54	Begründung der Bewertung	4	36	
1 Zuverlässigkeit	2 5	3 ...	4 ...	5 2	6 10	...	6	30	
bisherige Erfahrungen	4	4	16	...	5	20	
Kundenservice	
					80	7		86	