

—

So nutzen Sie  
Zulieferer für  
schnellere  
Innovationen und  
Markteinführungen



## Jetzt für mehr Wachstum sorgen (Einführung)



Kürzere Produktlebenszyklen, die Nachfrage nach Innovationen und die wachsende Komplexität von Produkten sind häufig eine Herausforderung für die Forschungs- und Entwicklungskapazitäten in Unternehmen. Für viele Unternehmen ist Innovation die Voraussetzung für ein gewinnbringendes Wachstum und Wettbewerbsvorteile. Wer sich jedoch ausschließlich auf interne Forschungs- und Entwicklerteams verlässt, muss oft mit höheren Kosten und einer langsameren Markteinführung rechnen. Untersuchungen haben gezeigt, dass bis zu 80 Prozent der Kosten eines Produktlebenszyklus in den frühen Phasen der Entwicklung entstehen<sup>1</sup>, und dass die Zusammenarbeit mit wichtigen Zulieferern dazu beitragen kann, die Kosten zu senken, die Innovationskraft zu steigern und die Markteinführung zu beschleunigen. Die Beschaffung kann während der frühen Entwicklungszyklen mit der Forschung und Entwicklung zusammenarbeiten, indem sie Lieferoptionen und Preisvorgaben untersucht, um Risiken zu verstehen und die Kosten zu kontrollieren. Auch bei der Auswahl und Zusammenarbeit mit strategischen Zulieferern spielt die Beschaffung eine immer wichtigere Rolle, denn diese Zulieferer können mit ihrer Erfahrung die Produktentwicklung und Kommerzialisierung entscheidend voranbringen.

Diese Partnerschaften zu etablieren, ist allerdings nicht einfach. Eine erfolgreiche Zusammenarbeit verlangt von Unternehmen ein Umdenken bei der Gestaltung ihrer Zuliefererbeziehungen, die sich bisher vor allem auf die Kostenreduzierung konzentrierte. Ein strategisch ausgerichtetes Beschaffungswesen erkennt, dass erfolgreiche Partnerschaften eine systematische Herangehensweise erfordern – also eine einheitliche und durchgängige Lösung, die verbindliche Standards bei der Qualifizierung, Auswahl, Zusammenarbeit und Einbeziehung von Zulieferern aufstellt. Dadurch können Entwickler- und Ingenieurteams sowohl auf Hersteller- als auch auf Zuliefererseite effizient an neuen Produktentwicklungen zusammenarbeiten.

<sup>1</sup>Collaborative Product and Service Life Cycle Management for a Sustainable World; Proceedings of the 15th ISPE International Conference on Concurrent Engineering

# Wussten Sie schon?

**Mehr als 80 % aller Unternehmen haben Schwierigkeiten, Zulieferer frühzeitig in ihren Entwicklungsprozess einzubinden.<sup>1</sup>**

<sup>1</sup>Oliver Wyman „Supplier Innovation as Driver for Profitable Growth“, 2020.

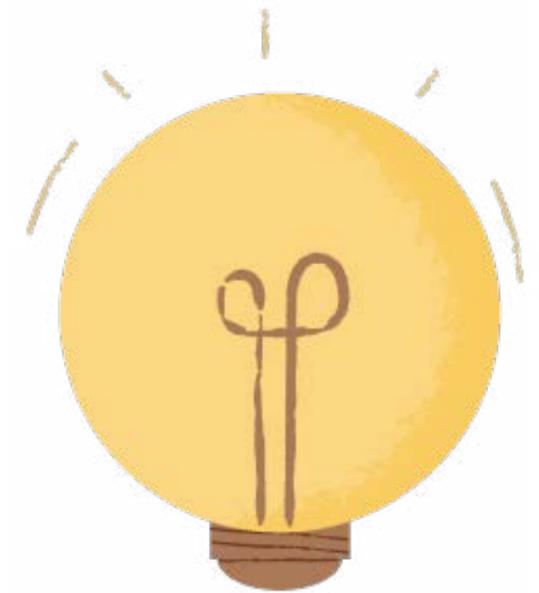
<sup>2</sup>McKinsey & Company „Taking supplier collaboration to the next level“, Juli 2020.

<sup>3</sup>McKinsey & Company „Managing your external supply system for innovation“, Oktober 2019.

<sup>4</sup>Oxford Economics „The Future of Procurement, Making Collaboration Pay Off“, Januar 2021.

<sup>5</sup>Supply Chain Digital „Procurement research shows suppliers are next frontier for innovation“, August 2020.

- Unternehmen, die regelmäßig auf die enge Zusammenarbeit mit ihren Zulieferern setzen, verzeichnen **ein stärkeres Wachstum, geringere Betriebskosten und eine höhere Rentabilität** als ihre Mitbewerber. Führende Unternehmen im Bereich der Zuliefererentwicklung und Innovation übertreffen die Wachstumstrends der Branche in der Regel um das Doppelte und liegen auch bei anderen Kriterien vorn.<sup>2</sup>
- Extern eingeholte Innovationen gelangen in der Regel **40 % schneller zur Marktreife als interne Ideen** – oft dadurch, dass sie teilweise bereits vom Zulieferer validiert wurden.<sup>3</sup>
- **65 % aller Beschaffungsverantwortlichen** geben an, dass ihr Unternehmen die Zusammenarbeit mit Zulieferern ausbaut.<sup>4</sup>
- **47 % aller Führungskräfte im Beschaffungswesen** berichteten von der Einführung neuer Prozesse/Technologien, um die Zusammenarbeit mit Zulieferern zu verbessern.<sup>5</sup>



## Fragen Sie sich, ob eines der folgenden Szenarien auf Sie zutrifft

---

- ❓ Beschaffungsverantwortliche erhalten häufig Anfragen für Materialien oder Komponenten, für die weder Lieferoptionen noch Preise recherchiert wurden.
- ❓ Kürzere Produktlebenszyklen, Komplexität und zunehmender Wettbewerb stellen oft Herausforderungen für die internen Innovationskräfte dar.
- ❓ Die schwierige Steuerung der Gesamtkosten in der Entwicklungsphase eines Produkts führt zu enttäuschenden Margen.
- ❓ Es gelingt nicht, strategische Zulieferer auf Grundlage ihrer Innovationsleistung zu ermitteln und als Partner für zukünftige Kompetenzfelder zu gewinnen.
- ❓ Die Hürden bei der Einführung eines erfolgreichen Modells für die Einbindung, Zusammenarbeit und Innovationsentwicklung von und mit Zulieferern erscheinen unüberwindlich.

# Wie kann das Beschaffungswesen mithilfe von Zulieferern Innovationen beschleunigen?

---



- Es kann festlegen, welche Produktbereiche von der gemeinsamen Innovationsentwicklung mit Zulieferern profitieren würden und welche Zulieferer die nützlichsten Kompetenzen haben.
- Es kann Innovation in den Mittelpunkt rücken, indem es die Bewertung, Qualifizierung und Auswahl von Zulieferern rationalisiert und automatisiert, um einen besseren Einblick in die Kompetenzen und die Innovationsleistung von Zulieferern zu erhalten.
- Es sollte die Vereinbarungen mit Zulieferern so strukturieren, dass Risiken minimiert, Innovationsziele definiert und angemessene Anreize gesetzt werden, um das Engagement der Zulieferer zu sichern.

## Was kann Oracle für Sie tun?

- ✓ **Gewinnen Sie durch die systematische Bewertung, Qualifizierung und Auswahl von Zulieferern schon frühzeitig Einblicke in deren Kompetenzen.** Das sorgt für Transparenz und Nachhaltigkeit bei der Auswahl von Innovationspartnern, weil Sie die Risiken steuern und Einschätzungen zur Kompetenz und Innovationskraft treffen können.
- ✓ **Ermöglichen Sie kontinuierliche Innovation, indem Sie alle Ihre Daten und Prozesse – von der Idee bis zur Dienstleistung – auf einer einheitlichen Cloud-Lösung abstimmen und standardisieren.** Sehen Sie Daten effizient in Echtzeit und teilen Sie sie mit anderen Teams und Lieferanten, während Sie neue Angebote und notwendige Änderungen verwalten.
- ✓ **Speisen Sie Ihre Innovationspipeline mit einem kontinuierlichen Strom an hochwertigen, umsetzbaren Ideen, die auf Kundenanforderungen abgestimmt und an Strategien für die Markteinführung ausgerichtet sind.** Gewinnen Sie detaillierte Insights in Kunden, Produkte und Zuliefererkompetenzen, mit denen das Innovationsportfolio optimiert wird.

„Mit einer einheitlichen Lösung können wir die erforderlichen Rohstoffe bereits in den frühen Phasen der Produktentwicklung beschaffen. Dadurch verkürzen wir die Vorlaufzeit, qualifizieren die günstigsten Zulieferer, können sofort mit der Produktion beginnen und unseren Kunden die besten Preise bieten.“

—**Stefano Mariani**  
IT-Manager, Alcar Ruote.

# 3 Schritte zur gemeinsamen Innovation

---



## **Binden Sie die Beschaffung frühzeitig ein.**

Kollaborieren Sie bereits in der frühen Design- und Entwicklungsphase mit dem Beschaffungsteam, um die Verfügbarkeit, die Materialoptionen und die Preise von Zulieferern in Erfahrung zu bringen und eine sorgfältige Produktkostenschätzung vorzunehmen.

## **Investieren Sie in die richtigen Lösungen.**

Durch eine integrierte Lösung für die Qualifizierung, Auswahl und Vertragsschließung von und mit Zulieferern kann das Beschaffungswesen die bestmöglichen Zulieferer finden, Risiken minimieren und ihre Performance für eine mögliche Kooperation einschätzen.

## **Schaffen Sie ein Ökosystem, das Innovation begünstigt.**

Geben Sie Ihrem Beschaffungsteam die Möglichkeiten, die Zulieferer mit den geeignetsten Kompetenzen aufzuspüren und zu qualifizieren, damit Ihr Unternehmen Innovationen schneller voranbringt.

Wenn Sie mehr darüber erfahren möchten, wie Sie aus Ihren besten Ideen gewinnbringende Innovationen machen können, besuchen Sie unsere Seite „Der Schlüssel zu kontinuierlicher Innovation“.

[Erfahren Sie mehr](#)

Copyright © 2021, Oracle und/oder seine Tochtergesellschaften. Die Inhalte dieses Dokuments dienen ausschließlich zu Informationszwecken und können sich ohne vorherige Ankündigung ändern. Dieses Dokument ist nicht garantiert fehlerfrei und unterliegt keinen sonstigen mündlichen oder gesetzlich festgelegten Garantien oder Bedingungen, einschließlich impliziter Garantien oder Bedingungen zur Marktfähigkeit oder Eignung für einen bestimmten Zweck. Wir lehnen ausdrücklich jegliche Haftung in Bezug auf dieses Dokument ab, und es ergeben sich keinerlei direkte oder indirekte vertragliche Verbindlichkeiten aus diesem Dokument. Dieses Dokument darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung in keiner Form vervielfältigt oder verbreitet werden, weder elektronisch noch mechanisch. Oracle und Java sind eingetragene Marken von Oracle und/oder seinen verbundenen Unternehmen. Andere Produktnamen sind möglicherweise Marken ihrer jeweiligen Eigentümer.