

Öffnung des Lieferantennetzwerkes für die Technologie der Klebefilme der Collano Adhesives AG

Fachgebiet: General Management

Betreuer: Heinrich Mühleemann

Experte: Jürg Steck

Industriepartner: Collano Adhesives AG, Sempach Station

Collano Adhesives entwickelt und vermarktet intelligente Klebstofflösungen und innovative Spezialklebstoffe aus vier verschiedenen Basistechnologien. Im Rahmen der Weiterentwicklung des Businessmodells wird es notwendig, die Kompetenz zur Kooperation mit neuen Lieferanten auf- und auszubauen.

Ausgangslage

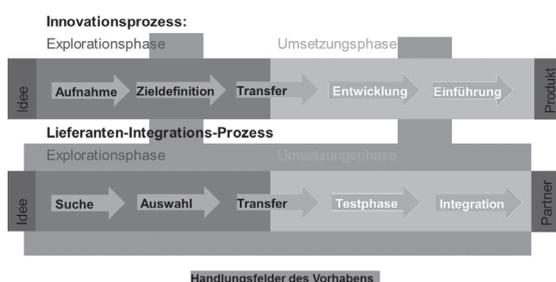
Das Geschäftsmodell von Collano Adhesives fokussiert sich auf die Entwicklung sowie die Vermarktung von eigenen Produkten. Die Herstellung der Klebstoffe wird ausschliesslich bei externen Partnern durchgeführt.

Aufgrund der gemeinsamen Trennungshistorie steht Collano Adhesives heute noch in einer sehr exklusiven Lieferbeziehung mit seinem ehemaligen Schwesterunternehmen.

Die Öffnung und strategische Erweiterung des Lieferantennetzwerkes beabsichtigt das Schaffen von Vergleichssituationen, reduziert Risiken zur dauerhaften Verfügbarkeit und eröffnet darüber hinaus signifikantes Potential für Innovationen.

Ziele

Die Technologie der Klebefilme ist eine der umsatzstärksten Technologien von Collano Adhesives und weist derzeit die höchsten Wachstumspotentiale auf. Der Ausbau sowie die Weiterentwicklung der Technologie gehören zu den Kernaufgaben zur Sicherung der mittel- und langfristigen Unternehmensziele. Die Masterarbeit konzipiert ein Vorgehen für die erste Integration eines neuen Produzenten in Form eines interdisziplinären Projektes und entwickelt aus den Erkenntnissen einen an die Gegebenheiten im Unternehmen angepassten Gestaltungsrahmen für einen künftigen Prozess zur Lieferantenintegration.



Lieferanten-Integration in Analogie zum Innovationsprozess

Vorgehen

Ausgehend von einer Analyse zur heutigen Situation und der Reflexion der strategischen Vorgaben werden aktuelle Projektopportunitäten diskutiert und aus den wichtigsten Perspektiven die erfolgsrelevanten Kriterien erarbeitet.

Die Verdichtung zu einem konkreten Vorhaben wurde durch die Selektion eines geeigneten Produktes für den Transfer sowie die Auswahl eines dafür geeigneten Partners erreicht.

Die Konzeptionierung des Vorgehens in den einzelnen Phasen der Umsetzung wurde insbesondere an die Erstmaligkeit des Vorhabens für das Unternehmen und an die sehr beschränkte Anzahl potentieller Anbieter der benötigten, hochspezialisierten Leistungen angepasst.

Parallel zur Konzeptionierung wurde bereits mit der praktischen Umsetzung des Vorhabens begonnen. Die Chancen stehen derzeit gut, dass die Öffnung des Lieferantennetzwerkes für die Klebefilmtechnologie noch im laufenden Jahr 2015 abgeschlossen werden kann.

Perspektiven

Die beabsichtigte Integration eines alternativen Produzenten für die Klebefilmtechnologie wird im Partnerschaftsgefüge und der Vernetzungsfähigkeit von Collano Adhesives qualitativ eine neue Situation erzeugen, welche die innovative Weiterentwicklung des Unternehmens stützen und zusätzlich beschleunigen wird.

Insbesondere die Gestaltung der explorativen Phasen der Lieferantenevaluation sollte künftig als Kernkompetenz für das Geschäftsmodell von Collano Adhesives ausgebaut werden.

Angesichts der bereits zusätzlich in der Arbeit identifizierten Potentiale bietet das Nutzen neuer Kooperationen für Collano Adhesives attraktive Opportunitäten, um die eigene Zukunft aus betriebswirtschaftlicher Perspektive bereits mittelfristig erfolgreich zu gestalten.



Hendrik Mathes

Dr. Hendrik Mathes