

Lieferantenbewertung

Prämisse und Umsetzung

Eine konsequente Lieferantenentwicklung ist unabdingbar zur Erreichung der Geschäftsziele des Kurtz Ersä Konzerns. Die Lieferantenbewertung nimmt dabei eine zentrale Rolle ein. Die Ergebnisse sind die Grundlage für die Lieferantenauswahl, stellen Informationen für die Lieferantenentwicklung dar und liefern wichtige Daten für die Lieferantensteuerung.

Die Erhebung der Grunddaten und Durchführung der Lieferantenbewertung erfolgt einmal im Jahr, und wird im Februar/März versendet zum abgelaufenen Kalenderjahr. Zusätzlich erhält der Lieferant monatlich einen YTD Bewertung als Information zum aktuellen Stand.

Das Bewertungsergebnis wird dem Lieferanten entsprechend zeitnah mitgeteilt.

Der Lieferant ist je nach Ergebnis aufgefordert einen Maßnahmenplan zu erarbeiten und zu übermitteln.

Zudem werden im Bedarfsfall gemeinsam in Abstimmung zwischen QS und Einkauf Maßnahmen festgelegt und die Umsetzung konsequent durch beide Bereiche nachverfolgt.

Durchführung

Es werden die Hauptkriterien "Einkauf", "Logistik" und "Qualität" bewertet. Die Durchführung erfolgt SAP-gestützt. Innerhalb der 3 Hauptkriterien sind jeweils 100 Punkte als Maximalausprägung erreichbar. Als Gesamtergebnis über die 3 Hauptkriterien hinweg, wird ein prozentualer Wert abgebildet, mittels welchem maximal 100 Punkte erzielt werden können.

Unterhalb der Hauptkriterien gibt es Teilkriterien. Die jeweilige Gewichtung der Haupt- und Teilkriterien zueinander sind in den nachfolgenden Tabellen angegeben. Die Teilkriterien werden hierbei individuell berechnet und entsprechend bewertet. Die Maximalausprägung beträgt wiederum 100 Punkte. Es erfolgt je Lieferant nur eine Bewertung, d.h. beliefert ein Lieferant mehrere Werke, so erfolgt die Bewertung über alle innerhalb des Betrachtungszeitraums an Kurtz Ersä gelieferten Positionen.

Hauptkriterien

Die Gewichtung der Hauptkriterien ist wie folgt festgelegt:

Kriterium	Gewichtung %	Messgröße
Einkauf	10	Zahlungsbedingungen
Logistik	40	Termintreue, Mengentreue
Qualität	50	Gewichtete Reklamationsquote

Lieferantenbewertung

Teilkriterien Einkauf (10 %)

Zahlungsbedingungen (100%)	Bewertung
Standard: 30 Tage 3% Skonto, 90 Tage netto ($30 \times 3 + 90 = 180 \rightarrow 180$ entspricht 100 Punkten)	100
Andere Zahlungsbedingungen linear geringere Bewertung	xx

Teilkriterien Logistik (40 %)

Termintreue (80%)	Bewertung
Durchschnittliche Terminabweichung um 0 Tage	100
Durchschnittliche Terminabweichung um $\neq 0$ Tage	siehe Tabelle

Je Wareneingangsposition wird die Abweichung vom statistischen Lieferdatum zum WE-Buchungsdatum bewertet. Als Grundlage dient der jeweilige Werkskalender. Die Zuordnung von Punktwerten zu den Toleranzen erfolgt gemäß der vorstehenden Tabelle. Über die Punktebewertung wird ein Durchschnitt gebildet.

WE-Buchung	+/-	Tage	Punkte
pünktlich	+/-	0	100
zu spät	+	2	95
	+	10	80
	+	20	50
	+	30	30
	+	>30	0
zu früh	-	3	95
	-	5	90
	-	10	80
	-	20	65
	-	30	50
	-	>30	0

Lieferantenbewertung

Je Bestellposition bzw. Einteilung zur Bestellposition wird die bestellte Menge mit der WE-Buchungsmenge verglichen. Eine Abweichung innerhalb der Toleranz (in der Regel +/- 10 %) ergibt 100 Punkte, eine größere Abweichung 0 Punkte. Über die Punktebewertung der Abweichungen wird ein Durchschnitt gebildet.

Mengentreue (20%)	Bewertung
Mengentreue innerhalb Toleranz	100
Mengentreue außerhalb Toleranz	0

Teilkriterium Qualität (50 %)

Reklamationsquote 100 %	Bewertung
Reklamationsquote nach Berechnung	xx

Die Anzahl an Reklamationen wird durch die Anzahl gelieferter Positionen geteilt. Der auf diese Weise ermittelte Prozentsatz wird von 100% abgezogen und ergibt somit den Punktwert.

Lieferantenbewertung

Ergebnisse und Maßnahmen

Für das Ergebnis der Lieferantenbewertung kann ein Wert zwischen 0 und 100 erzielt werden.

Hiernach erfolgt eine Einstufung als A-, AB-, B- oder C-Lieferant.

Zur differenzierten Vorgehensweise wird der Lieferant zusätzlich wie nachstehend eingestuft.

Die sich daraus insgesamt ergebenden Vorgehensweisen sind wie folgt:

Ergebnis Lieferantenbewertung	Einstufung (Einkaufsvolumen im Kalenderjahr)	>150 TEUR oder strategisch wichtig	20-150 TEUR	<20 TEUR
	Punkte			
A	<= 100 => 90	Lieferant erfüllt die Anforderungen in vollem Umfang. Schriftliche Information des Lieferanten. Bevorzugung bei der Vergabe von Aufträgen.	Lieferant erfüllt die Anforderungen in vollem Umfang. Schriftliche Information des Lieferanten. Berücksichtigung für den Aufbau als strategischer Lieferant.	Lieferant erfüllt die Anforderungen in vollem Umfang. Lieferant kann weiterhin genutzt und evtl. ausgebaut werden. Keine Information an den Lieferanten.
AB	< 90 => 80	Lieferant erfüllt die Anforderungen im Wesentlichen. Schriftliche Information des Lieferanten. Bevorzugung bei der Vergabe von Aufträgen.	Lieferant erfüllt die Anforderungen im Wesentlichen. Schriftliche Information des Lieferanten. Berücksichtigung für den Aufbau als strategischer Lieferant.	Lieferant erfüllt die Anforderungen im Wesentlichen. Lieferant kann weiterhin genutzt und evtl. ausgebaut werden. Keine Information an den Lieferanten.
B	< 80 => 70	Lieferant erfüllt die Anforderungen mit Einschränkungen. Schriftliche Information des Lieferanten. Einforderung Maßnahmenplan. Persönlicher Termin zur Maßnahmenbesprechung.	Lieferant erfüllt die Anforderungen mit Einschränkungen. Schriftliche Information des Lieferanten. Einforderung Maßnahmenplan.	Lieferant erfüllt die Anforderungen mit Einschränkungen. Lieferant kann weiterhin genutzt werden, Entwicklung beobachten. Keine Information an den Lieferanten.
C	< 70	Lieferant erfüllt die Anforderungen nicht. Schriftliche Information des Lieferanten. Einforderung Maßnahmenplan. Persönlicher Termin zur Maßnahmenbesprechung und Audit.	Lieferant erfüllt die Anforderungen nicht. Schriftliche Information des Lieferanten. Einforderung Maßnahmenplan. Telefontermin zur Maßnahmenbesprechung.	Lieferant erfüllt die Anforderungen nicht. Kein Ausbau der Partnerschaft. Keine Information an den Lieferanten. Mittelfristiges Aussteuern.