

1. Lieferantenauswahl und -bewertung

Der Prozess der Lieferantenauswahl baut sich aus mehreren Einzelschritten auf. Ergebnis der Lieferantenauswahl ist die Freigabe des Lieferanten für einen Produktauftrag. Dies ist gleichlautend die Freigabe für die entsprechende Warengruppe und die Aufnahme des Lieferanten als geprüfter Lieferant in die Heidelberg-Lieferantenbasis. Um die Freigabe für einen Produktauftrag, bzw. um in die Heidelberg-Lieferantenbasis aufgenommen zu werden, muss ein Lieferant bzw. ein potentieller Heidelberg-Lieferant bestimmte Mindestanforderungen in den Kriterien Qualität, Preis, Zuverlässigkeit, Zusammenarbeit, Innovation und Umwelt erfüllen (Bild 1).

Auf Basis von Lieferantenauskunftsbögen erfolgt die erste Bewertung des Lieferanten, die ggf. durch ein Audit beim Lieferant bestätigt werden. Lieferanten, die nach DIN ISO 9001 zertifiziert sind, erleichtern diesen Prozess und werden bei entsprechender Eignung bevorzugt.

Nach dem Vergabeentscheid werden die Lieferqualität, Liefertermintreue sowie die Preisentwicklung permanent gemonitort und gegen die Zielvereinbarung verglichen. Abweichungen und Korrekturmaßnahmen werden besprochen und in neuen Zielvereinbarungen verbindlich definiert.

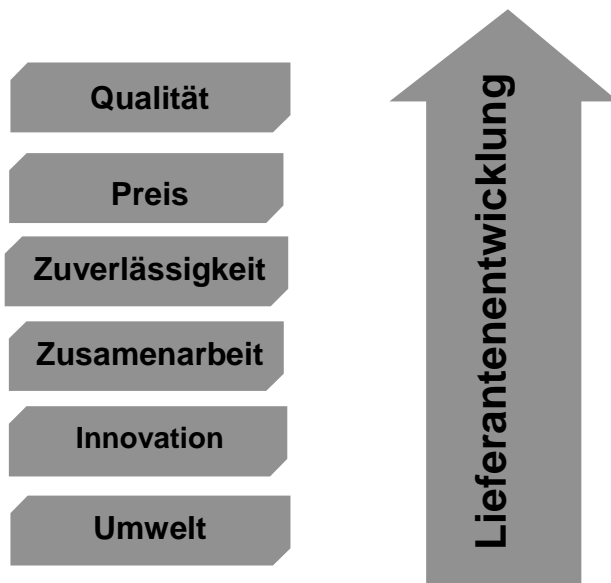


Bild 1: Lieferantenauswahl und -entwicklung

2 Lieferantenbewertung und -entwicklung anhand der Preferred Supplier Methodik (PSC-Methodik)

Die Kriterien der Lieferantenpotentialbewertung aus dem Auswahlprozess sind Basis für eine weiterführende Lieferantenbewertung und -entwicklung und damit für die Anwendung der PSC-Methodik. Die Entwicklungsstufen eines Heidelberg-Lieferanten sind in Bild 2 dargestellt:

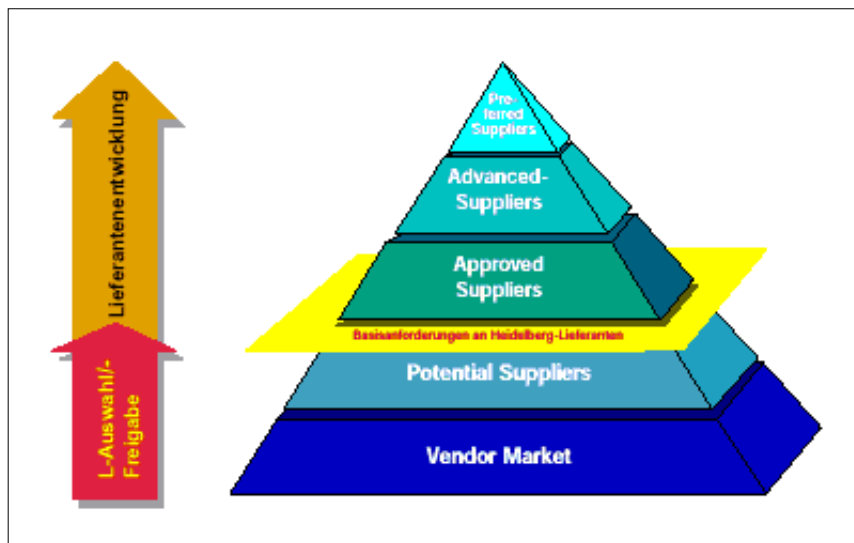


Bild 2: Lieferantenentwicklungsstufen bei Heidelberg

Hat der Lieferant die Anforderungen der Freigabe erfüllt und sich als Lieferant qualifiziert, wird er als zugelassener Lieferant (Approved Supplier) eingestuft. Bei entsprechender positiver Bewertung in den Folgegeschäftsjahren ist die nächste Stufe die des Entwickelten-Lieferanten (Advanced Supplier), bevor er bevorzugter Lieferant (Preferred Supplier) werden kann.

2.1 Kriterien und Merkmale der PSC-Methodik

Die PSC-Systematik konzentriert sich auf nachfolgend beschriebene Merkmale. Diese Merkmale werden weitestgehend durch aktuell verfügbare Systemkennzahlen beschrieben. Merkmale, bei denen keine systemtechnische Unterstützung vorhanden ist, werden durch ein Expertenteam bewertet. Die PSC-Merkmale sind:

- Kontinuierliche finanzielle Verbesserung
 - Preisentwicklung
 - Kostenreduzierung
 - Transparenz in der Preisbildung
- Null-Fehler-Streben
 - Produktqualität
 - Qualitätsprozesse
- Lieferantenintegration
 - Kommunikationsverfahren
 - Qualität der Zusammenarbeit
- Synchroner Produktion
 - Lieferzuverlässigkeit
 - Logistische Leistung
- Innovation
 - Entwicklungsqualität
 - Know-how Einbringung
- Umwelt

2.2 Der Bewertungsprozess

Die Bewertung des Lieferanten erfolgt anhand merkmalspezifischer Einzelergebnisse für die in 2.1 beschriebenen Kriterien. Um Preferred Supplier bzw. Advanced Supplier zu werden, muss der Lieferant in jedem der sechs Bereiche eine prozentuale Mindestgrenze der maximalen Punktzahl überschreiten.

2.3 Darstellung des Ergebnisses

Das Bewertungsergebnis wird lieferantenspezifisch in der **Preferred Supplier Card (PSC)** dargestellt (Bild 3). Die PSC stellt anschaulich die Einzelergebnisse in Wertetabellen und in einer grafischen Übersicht (Netzwerkdigramm) sowie das Gesamtergebnis in einer Wertetabelle (absolut und relativ in %) dar. Zusätzlich ist ein Feld aufgeführt, das eine Kurzcharakterisierung des Lieferanten enthält.

Anhang 20_INT

Lieferantenauswahl und -entwicklung

Prozessschritte zur Lieferantenauswahl und -entwicklung

Version: Oktober 2015, Seite 4 von 4

Die Ergebnisse der Bewertung werden dem Lieferanten jährlich präsentiert.

Preferred Supplier Card (PSC) Lieferant

Lieferant		Lieferant	
Lieferanten Nummer			
Warengruppe			
Teilespektrum für HDM			
Anzahl aktive S-Nr.			
Planumsatz lfd. GJ		Lief.-Klassifizierung Leistung	
Umsatzanteil HDM/gesamt		Systemlieferant	Bauteillieferant
Klassifizierung Umsatz	A B C	Baugruppenlieferant	Produktionsspezialist

Nr.	Kontinuierliche finanzielle Verbesserung	GJ14	GJ15
1	Preisentwicklung	8,0	10,0
2	Kostenreduzierung	8,0	10,0
3	Transparenz in der Preisbildung	nicht bewertet	nicht bewertet
	Gesamt finanzielle Verb.	0,0	10,0

Nr.	0-Fehler	GJ14	GJ15
4	Produktqualität	8,0	10,0
5	Qualitätsprozesse	6,0	10,0
	Gesamt 0-Fehler	0,0	10,0

Nr.	Lieferantenintegration	GJ14	GJ15
6	Kommunikationsverfahren	5,0	0,0
7	Qualität der Zusammenarbeit	8,0	10,0
	Gesamt Lieferantenintegration	0,0	5,0

Nr.	Synchrone Produktion	GJ14	GJ15
8	Lieferzuverlässigkeit	9,0	1,0
9	Logistische Leistung	5,0	0,0
	Gesamt Synchrone Produktion	0,0	0,5

Nr.	Innovation	GJ14	GJ15
10	Entwicklungsqualität	4,0	4,0
11	Know-How Einbringung	10,0	10,0
	Gesamt Innovation	0,0	7,0

Nr.	Umwelt	GJ14	GJ15
12	Erfüllt die Anforderungen	10,0	10,0

Zusammenfassung	Punkte	%	Zielwert [%]	
	max	erreicht	Pref	Adv.
Kontinuierliche finanzielle Verbesserung	10	10,0	80%	60%
0-Fehler	10	10,0	80%	60%
Lieferantenintegration	10	5,0	75%	50%
Synchrone Produktion	10	0,5	80%	50%
Innovation	10	7,0	75%	50%
Umwelt	10	10,0	75%	50%

Status	APPROVED
--------	----------

Bemerkung

Bild 3: Beispiel einer Preferred Supplier Card

2.4. Auftragsvergabe an Preferred Supplier

Bei der Vergabe von neuen Produkten oder Projekten werden Lieferanten mit dem Status ‚Preferred‘ bevorzugt. Bei anspruchsvollen Projekten mit innovativen Anforderungen erhält der Preferred Supplier die Chance, frühzeitig in die Produktentwicklung eingebunden zu werden.