



SO BELIEFERN SIE IHRE KUNDEN
PÜNKTLICH UND ZUVERLÄSSIG.

8 TIPPS FÜR EINKÄUFER

So beliefern Sie Ihre Kunden pünktlich und zuverlässig.

Für Sie als technischer Einkäufer im Maschinenbau ist dieser Ratgeber besonders spannend. Sicherlich befinden sich in Ihrem Lieferanten-Portfolio nicht ausreichend A-Lieferanten, die Sie entlasten. Dies führt meist zu einem ständigen Kampf mit Liefer- und Qualitätsproblemen, was Sie schlussendlich darin hindert, Ihre Kunden pünktlich zu beliefern.

Um Ihnen ihren Job zu erleichtern, haben wir die «8 Tipps für Einkäufer» zusammengefasst. Darin erfahren Sie zum Beispiel, wie Sie bereits in der Anfangsphase geeignete A-Lieferanten identifizieren können.



1. ANGEBOTSPHASE / MACHBARKEIT

SIE KENNEN DIE SITUATION:

Sie stellen eine Anfrage an vier Lieferanten. Von zwei hören Sie nichts, einer bietet erst nach Tagen an und nur bei einem Lieferanten erhalten Sie das Angebot innerhalb von 48 Stunden.

Wie Sie bereits hier in dieser frühen Phase A-Lieferanten identifizieren können!

Wer es nicht schafft, Ihnen innerhalb von 48 Stunden ein Angebot zu unterbreiten, der wird es auch nicht schaffen, seine Produktion innerhalb von 48 Stunden zu planen und somit Ihren Liefertermin einzuhalten.

WIE KOMMEN WIR ZU DIESER AUSSAGE:

Dies ist ein Prozessablauf! Wer nicht innerhalb von 48 Stunden anbietet, der wird Ihre Bestellung auch nicht innerhalb 48 Stunden bestätigen können. Wer nicht innerhalb dieser Frist bestätigt, verliert wertvolle Zeit beim Materialeinkauf und Planung der Produktion, was sich negativ auf Ihren Liefertermin auswirkt.

Bei den heutigen Kundenanforderungen mit kurzen Lieferzeiten sind 2 bis 3 Tage Zeitverlust in der Auftragsabwicklung bereits entscheidend. Achten Sie darauf – es wird sich für Sie doppelt auszahlen!

2. KAPAZITÄTEN

Achten Sie bei der Lieferantenauswahl unbedingt darauf, ob genügend Kapazitäten beim Lieferanten vorhanden sind. Machen Sie sich vorher ein Bild vom Maschinenpark und der Anzahl Mitarbeiter. Gibt es nur eine oder mehrere baugleiche Maschinen für Ihre Aufträge? Wird 1-schichtig oder 2 bis 3-schichtig produziert?

Praxistipp: Eine kurze Lieferantenprüfung vorab lohnt sich.

Wenn es keine baugleichen Schwestermaschinen sowie ausreichend Mitarbeiter gibt, dann sind Ihre Liefertermine nicht abgesichert. Ein kleiner Zwischenfall bei Mensch oder Maschine reicht bereits aus, damit Ihre Aufträge gefährdet sind.





3. RISIKOBETRACHTUNG

Prüfen Sie vorab Referenzen und Lieferantenbewertungen Ihrer möglichen Lieferanten, bevor Sie böse Überraschungen erleben.

Es werden zwar Abläufe/Prozesse gemäss ISO Zertifizierungen erwartet, aber Sie wissen nur zu gut....es wird viel versprochen aber wenig eingehalten. Die Lieferanten-audits führen oft zu einem bösen Augenöffner.

4. VERMEIDEN SIE LANGE LIEFERKETTEN

Lieferanten mit langen Lieferketten können preislich sehr attraktiv sein.

Leider ist dies nur die halbe Wahrheit. Lange Lieferketten sind sehr anfällig auf Transporte und Zölle. Längere Wege bedeuten für Sie: mehr Schnittstellen, mehr Fehlerquellen und längere Lieferzeiten.

Dazu sind Sie anfällig auf:

- Index-Änderungen «mehr Ware im Umlauf»
- Einhaltung der Liefertermine
- Just-in-time Lieferungen «für kleine Bestände bei Ihnen»
- Schnelle Reaktionszeiten
- Reklamationsabwicklung

5. REDUZIEREN SIE DIE ANZAHL IHRER LIEFERANTEN

WENIGER IST OFT MEHR!

Ein grosses Lieferantenportfolio kostet mehr Zeit und Geld - weniger Schnittstellen bedeuten tiefere Fehlerquote und Kosten.

Gemäss Branchenerfahrungen lassen sich mit einem kleinen Lieferantenportfolio (maximal drei Lieferanten pro Warengruppe) Einsparungen von 15 bis 20% erzielen.

Weniger bedeutet auch.....mehr Zeit für Betreuung und Optimierungen.

Wenn Sie mehr Zeit in die Auswahl sowie Überwachung Ihrer bestehenden Lieferanten, in Form von Audits investieren, erhalten Sie bessere Ergebnisse.

Ihre Kunden werden es Ihnen danken!

6. ISO ZERTIFIZIERUNGEN & 3.1 MATERIALUM-STEMPELUNGEN

Prüfen Sie mit regelmässigen Lieferantenaudits die Einhaltung der Prozesse gemäss ISO-Zertifizierungen und 3.1 Umstempelungen. Speziell wenn Sie Sicherheitsrelevante Bauteile der Klasse S1 oder S2 im Einsatz haben.

Praxistipp: Resultate der Lieferantenaudits spiegeln sich 1:1 in der Lieferperformance wieder.

Das nicht Einhalten der Normen/Standards Ihrer Lieferanten wirkt sich negativ auf Ihre Liefertreue aus.





7. SKALIERFÄHIGKEIT & INVESTITIONEN

DIESER PUNKT WIRD AUS UNSERER ERFAHRUNG BEI DER MEHRHEIT DER TECHNISCHEN EINKÄUFER NICHT BEACHTET.

- Stimmt Ihr Lieferantenportfolio mit ihren Unternehmenszielen im Einkauf überein?
- Können Ihre Lieferanten im gleichen Tempo wachsen wie Sie?
- Besteht bei den Lieferanten für Ihre wichtigen Warengruppen Erweiterungsmöglichkeiten beim Gebäude/Infrastruktur?
- Stimmt die Investitionsbereitschaft Ihrer Lieferanten mit der Ihrer Firma überein?

Wenn Sie nun nicht alle Fragen mit einem klaren JA beantworten können, dann werden Sie es mit Ihrem bestehendem Lieferantenportfolio leider nicht schaffen, Ihre Kunden mittel/langfristig pünktlich zu beliefern.

Dieser Punkt wirkt direkt und mit einem grossen Hebel auf Ihre Einkaufsziele ein.



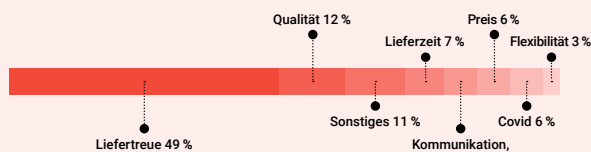
KUNDENBEFRAGUNG ZU GRÖSSTEN HERAUSFORDERUNGEN IM EINKAUF

WAS DENKEN SIE?

Was sind die grössten Herausforderungen in den letzten 12 Monaten im technischen Einkauf?

Die Kundenbefragung ergab folgendes Ergebnis:

HERAUSFORDERUNGEN FÜR TECHNISCHE EINKÄUFER



Hätten Sie gedacht, dass die Liefertreue mit Abstand die grösste Herausforderung im technischen Einkauf ist?

Falls dies in die Richtung geht, wo auch Sie Ihre Herausforderungen haben - dann ist es an der Zeit, neue Lieferanten anhand dieses Ratgebers zu qualifizieren.

8. LIEFERANTENBEWERTUNG – LIEFERPERFORMANCE

Messen Sie bereits die Lieferperformance Ihrer Lieferanten?

Ein alter Spruch besagt: Nur was gemessen wird, kann optimiert werden.

Ohne eine klare und objektive Bewertung Ihrer Lieferanten, werden Sie im strategischen Einkauf nicht die gewollten Akzente setzen können.

Egal auf welchem Stand Sie heute sind, beginnen Sie im Wareneingang die Liefertermine, Stückzahlabweichung sowie Qualität zu messen.

Wir haben dies ausgerechnet. Je nach Performance Ihrer Lieferanten sollten Sie den angebotenen Preis mit einem Faktor beaufschlagen:

- A-Lieferant = * Faktor 1.00
- B-Lieferant = * Faktor 1.20
- C-Lieferant = * Faktor 2.50

Lassen Sie sich auf dieses Experiment ein.

Prüfen Sie Ihre nächsten Angebote gemäss Lieferantenbewertung mit dem jeweiligen Faktor.

Sie werden schnell feststellen, dass ein A-Lieferant sich für Sie immer auszahlt.

Hinweis:

Es liegt in der Natur der Sache, dass diese Aussagen unserer 50-jährigen Erfahrung entsprechen.

Sie sind anderer Meinung? Dann lassen Sie uns diskutieren unter marco.wettstein@hametec.ch.

LIEFERANTENBEWERTUNG

Logistik	Qualität	Soft Facts	Gesamtbewertung
100	100	87	99

BEWERTUNGSSKALA

100 - 95 94 - 80 79 - 1

Endress+Hauser



IHR ANSPRECHPARTNER:

Marco Wettstein
Geschäftsführer
Tel: +41 61 975 70 07
E-Mail: marco.wettstein@hametec.ch