



Erklärung zur Lieferantenbewertung

Keine generelle Vorlage, da jede Firma unterschiedlich ist und jede Firma andere Schwerpunkte, Prioritäten und damit andere Gewichtungen hat.

Auch die %tuale Einteilung ab wann es ein A, B oder C-Lieferant ist, richtet sich nach den Ansprüchen des konkreten Unternehmens.

Beispiel einer Bewertung

1. Logistik

1.1. Mengentreue

Unter- und Überlieferungen

1.2. Termintreue

100% - Lieferung auf den bestätigten Termin. Die erste Woche vor und nach diesem Termin ist bereits Abweichung

1.3. Flexibilität und Reaktionsverhalten

- Informationsverhalten
- Reaktion bei Nachfragen
- Abarbeitung von Mahnlisten
- Verfügbarkeit eines Ansprechpartners
- Flexibilität bei kurzfristigen Bedarfen

1.4. Anlieferung und Transport

- Einhaltung der Anliefervorschriften
- Einhaltung der Verpackungsvorschriften
- Aufkommen von Transportschäden
- Zustand eindeutiger Anlieferpapiere

2. Einkauf

Hier geht es lediglich darum, ob der Lieferant der günstigste Anbieter ist, bzw. wie viel Prozent er über dem günstigsten Wettbewerber liegt.

3. Qualität

Hier wird die Reklamationsquote bewertet und eingeteilt. Reklamationsquote = Anzahl der Reklamationen innerhalb eines Jahres im Verhältnis zur Anzahl der Lieferungen innerhalb eines Jahres.



Auswertung

Die Summe der erreichten Bewertung wird dann mit den max. zu erreichenden Punkten ins Verhältnis gesetzt. Dann wird je nach Einteilung der zu erreichenden Punkte für die jeweilige Stufe (A, B oder C) der Lieferantenstatus festgelegt.

Abschluss

Der Lieferant wird über die erreichte Stufe informiert. Hinweis → erklären Sie den Lieferanten Ihr Bewertungssystem, damit der Lieferant für eine Verbesserung auch die richtigen notwendigen Schritte an den richtigen Stellen einleiten kann.

Die Lieferantenbewertung muss mit aller Konsequenz, auch mit unangenehmen Entscheidungen, durchgeführt werden. Sonst verlieren Sie gegenüber den Lieferanten sehr schnell Ihre Glaubwürdigkeit.