

# ANBIETER- UND LIEFERANTENBEWERTUNG

## KRITERIEN-CHECKLISTE

### KOMPETENZ

X	KRITERIEN	AKTION
	<b>Erfahrung</b>	Bitten Sie um eine Überprüfung und eine kurze Zusammenfassung zu den Geschäftsjahren des Unternehmens.
	<b>Kunden</b>	Fordern Sie eine Liste mit wichtigen Kunden und Kontaktinformationen für Unterstützer an.
	<b>Training und Entwicklung</b>	Überprüfen Sie das System, das der Anbieter für die Schulung und Entwicklung von Mitarbeitern und alle Initiativen eingerichtet hat.
	<b>Wichtige Mitarbeiter</b>	Treffen Sie sich mit den Personen, die an Ihrem Konto beteiligt sein werden.
	<b>Einstellung</b>	Erfahren Sie, wie Mitarbeiter Schlüsselpositionen verdienen und verstehen Sie die Einstellungskriterien.

### KAPAZITÄT

X	KRITERIEN	AKTION
	<b>Aktuelle und zukünftige Bestellungen</b>	Sammeln Sie Informationen, um die Gesamtkapazität zu bestimmen. Stellen Sie fest, ob ausreichend Kapazität vorhanden ist, um Ihre aktuellen und zukünftigen Anforderungen zu erfüllen.
	<b>Betriebliche Statistiken</b>	Überprüfen Sie Statistiken, die Nachweise zu Qualitätsproblemen oder Serviceniveaus liefern. Diese Art von Daten ist leicht zu erfassen, wenn der Anbieter eine ISO-Akkreditierung besitzt.
	<b>Ressourcen</b>	Stellen Sie sicher, dass die notwendigen Systeme und Verfahren eingerichtet sind, um eine gute Qualität und ein hohes Serviceniveau zu gewährleisten.

### EINHEITLICHKEIT DER LEISTUNG

X	KRITERIEN	AKTION
	<b>Einheitliche Qualitäts- und Serviceniveaus</b>	Stellen Sie fest, ob der Lieferant während der gesamten Vertragslaufzeit ein hohes Qualitäts- und Serviceniveau liefern kann. Ein Indikator für die Kundenorientierung ist, ob der Lieferant über einen dedizierten Account Manager oder ein Expertenteam verfügt, das Fragen oder Serviceanforderungen beantworten kann.
	<b>Statistische Prozesssteuerung (Statistical Process Control/SPC)</b>	SPC misst die Qualität des Produkts, identifiziert Trends, um Toleranzgrenzen zu überschreiten, und ergreift Korrekturmaßnahmen, bevor ein Problem auftritt, um die Qualität zu verbessern und die Kosten zu senken.

## BEKENNTNIS ZU QUALITÄT

X	KRITERIEN	AKTION
	<b>Element oder Service</b>	Bitten Sie um Bewertungen und Bestätigungen von Kunden oder unabhängigen Quellen in Bezug auf die Qualität des Artikels oder der Dienstleistung.
	<b>Qualitätsmanagement</b>	Betrachten Sie Qualitätsprozesse, die der Anbieter verwendet, wie Total Quality Management (TQM) oder Qualitätskontrollmaßnahmen, die den Standard der Leistung quantifizieren.
	<b>Compliance mit Standards</b>	Wenn es für Ihr Unternehmen wichtig ist, überprüfen Sie, ob potenzielle Partner die für ihr Unternehmen (und Ihres) relevanten Standards einhalten. Standards können mit der Produktqualität zusammenhängen, wie z. B. internationale Produktions-ISO-Standards oder die QS 9000 für amerikanische Automobilhersteller. Die Compliance mit Vorschriften wie dem Payment Card Industry Data Security Standard (PCI DSS), den HIPAA-Standards für Informationen im Gesundheitswesen und mit dem California Electronic Communications Privacy Act (Cal ECPA) kann auch für Ihr Unternehmen relevant sein.
	<b>Zerstörungsfreie Tests (NDT)</b>	Die NDT-Analyse wird in der Technologie- und Wissenschaftsindustrie verwendet, um Produkte oder Prozesse zu bewerten, ohne Schäden, Beschädigungen, Gefahren oder finanziellen Verlust zu verursachen.
	<b>Kontinuierliche Verbesserung</b>	Überprüfen Sie die Unternehmenskultur und den Unternehmenswert, die/der sich auf die kontinuierliche Erreichung und Verbesserung der Qualität konzentriert.

## KOSTEN

X	KRITERIEN	AKTION
	<b>Preis</b>	Preisangebote sollten Qualität, Service und den Wettbewerb der Branche widerspiegeln.
	<b>Vollkostenanalyse</b>	Stellen Sie sicher, dass Ihr Anbieter oder Partner ein gut geführtes Geschäft hat, das auf variablen Kosten, Fixkosten oder Gemeinkosten, Gewinnmargen und dem Break-Even-Punkt basiert.

## BARGELD UND FINANZEN

X	KRITERIEN	AKTION
	<b>Bilanz</b>	Überprüfen Sie die offiziellen Aufzeichnungen über feste und derzeitige Assets und deren Finanzierung.
	<b>Gewinn und Verlust</b>	Eine Gewinn- und Verlustrechnung zeigt Ihnen, ob der Lieferant einen Gewinn erzielt. Das Dokument ist auch ein Indikator für die Stabilität des Unternehmens.
	<b>Kreditwürdigkeit</b>	Die Kreditwürdigkeit der Finanzinstitute sollte hoch sein – eine schlechte Bewertung ist ein Indikator für falsches Management.
	<b>Finanzieller Ruf</b>	Fragen Sie Kunden, Analysten und Kollegen nach der finanziellen Eignung eines potenziellen Partners.

## KOMMUNIKATION

X	KRITERIEN	AKTION
	<b>Angemessene Kommunikationskanäle</b>	Stellen Sie sicher, dass der Anbieter an regelmäßigen Meetings, Skype-Veranstaltungen oder Telekonferenzen teilnehmen kann.

## KONTROLLE INTERNER PROZESSE

X	KRITERIEN	AKTION
	<b>Inventar</b>	Wenn ein Anbieter über ausreichenden Lagerbestand verfügt, sollte er in der Lage sein, die richtige Menge zum richtigen Zeitpunkt zu liefern.
	<b>Qualität</b>	Qualitätskontrollen sind für einen erfolgreichen Vertrag unerlässlich.
	<b>Betrieb</b>	Disziplinierter Betrieb ermöglicht termingerechte Leistungen, die den Spezifikationen in der richtigen Menge entsprechen.
	<b>Beschaffung</b>	Effiziente Beschaffungsprozesse sind unerlässlich, wenn Ihr Anbieter seine wichtigen Lieferanten einsetzt, um die Kosten im Einklang zu halten.
	<b>Gesundheit, Sicherheit und Umwelt (HSE)</b>	Achten Sie auf solide Systeme und Verfahren sowie auf eine ausgezeichnete Sicherheitsbilanz, die soziale Verantwortung und einen Arbeitsplatz zeigt, der Mitarbeiter motiviert und die Moral fördert.

## CLEAR (Gesellschaftliche Verantwortung als Unternehmen)

X	KRITERIEN	AKTION
	<b>Folgt ethischen und rechtlichen Standards</b>	Produkte und Services sollten gesetzlichen Anforderungen entsprechen. Ein Konformitätsnachweis kann Richtlinien und Prozesse umfassen, die auf die Bereitstellung ethischer bewährter Vorgehensweisen abzielen, positive Medien oder Feedback oder gute Bewertungen von Branchenagenturen.

## KULTUR

X	KRITERIEN	AKTION
	<b>Werte</b>	Eine gesunde Beziehung kann eine langfristige und nachhaltige Partnerschaft fördern, die für beide Seiten einen Mehrwert schafft.
	<b>Geschäftsfaktoren verstehen</b>	Ein Partner sollte verstehen, was sich auf Ihr Unternehmen auswirkt, vom Wettbewerbsumfeld bis hin zu den neuesten Innovationen.

## **HAFTUNGSAUSSCHLUSS**

Alle von Smartsheet auf der Website aufgeführten Artikel, Vorlagen oder Informationen dienen lediglich als Referenz. Wir versuchen, die Informationen stets zu aktualisieren und zu korrigieren. Wir geben jedoch, weder ausdrücklich noch stillschweigend, keine Zusicherungen oder Garantien jeglicher Art über die Vollständigkeit, Genauigkeit, Zuverlässigkeit, Eignung oder Verfügbarkeit in Bezug auf die Website oder die auf der Website enthaltenen Informationen, Artikel, Vorlagen oder zugehörigen Grafiken. Jegliches Vertrauen, das Sie in solche Informationen setzen, ist aus eigener Verantwortung.