



## Einkaufsstrategie

der ESCHA GmbH & Co. KG in Halver/Germany

### Vorwort

Der Einkauf von ESCHA hat eine Strategie entwickelt, auf deren Prinzipien die Zusammenarbeit mit grundsätzlich allen unseren Lieferanten aufbaut. Diese entwickelten Prinzipien gelten sowohl für den Einkauf von Produktionsmaterial wie Rohmaterialien, Teilen, Baugruppen und Systemen als auch für die Beschaffung von Betriebsbedarf und Investitionen.

Mit diesem Hand-Out möchten wir Ihnen unsere Vision über einen zielorientierten und optimierten Einkaufsprozess und unsere strategischen Ziele näher bringen sowie Ihnen unsere Prozesse im Einkauf, also unsere Einkaufsstrategie, erklären.

### Unsere Vision

Die zentrale Vision des Einkaufs ist der maximale Beitrag zur Entwicklung und Herstellung von führenden Produkten sowie die nachhaltige Steigerung des Unternehmenswertes unter Berücksichtigung unserer Verantwortung als global agierendes Unternehmen hinsichtlich Gesellschaft, Umwelt und Industrie. Hierfür stellen wir den Anspruch an uns selbst, ein globales Netzwerk aus kompetenten und hochmotivierten Mitarbeitern und den leistungsfähigsten Lieferanten aufzubauen und damit einen herausragenden und dauerhaften Beitrag zum Unternehmenserfolg zu garantieren.

### Unser Ziel

Ist es die Position von ESCHA als verantwortungsbewusstes Unternehmen im Markt langfristig zu sichern und auszubauen. Dabei spielt der Einkauf eine wesentliche Rolle.

Die kosteneffiziente, integre, verantwortungsvolle und nachhaltige Sicherstellung der Versorgung der ESCHA Produktion auf höchstem Qualitätsniveau ist oberstes Ziel des Einkaufs. Im Fokus stehen daher der weitere Aufbau, die Pflege und der Erhalt eines weltweiten Lieferantennetzwerks sowie der Ausbau von weiteren Spend Management Initiativen, um Risiken zu minimieren, die Supply Chain sicherzustellen und unter Berücksichtigung der BME-Verhaltensrichtlinien (Code of Conduct) des Bundesverbandes Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. und dem United Nations Global Compact schneller bessere Renditen zu erzielen. Dabei werden wir uns nur auf wenige Lieferanten konzentrieren, um unter Berücksichtigung von TCO (Total Cost of Ownership) die günstigsten Konditionen zu erhalten. Alle Prozesse der Auftragsabwicklung sollen vollelektronisch und die Lieferungen direkt zum Bedarfsträger erfolgen, womit eine drastische Reduzierung der Verwaltungstätigkeiten und Bestandskosten im Einkauf einhergeht.

## Über uns

Die Ziele unserer Kunden sind äußerst herausfordernd und setzen unsere Maßstäbe. Um kundengerecht produzieren und unsere Maßstäbe erfüllen zu können, muss die Zusammenarbeit zwischen ESCHA und ihren Lieferanten stets auf Partnerschaft ausgerichtet sein, jedoch gilt aber auch die Devise des harten und fairen Miteinanders. Daher treffen wir unsere Entscheidungen nach Gesichtspunkten der Wettbewerbsfähigkeit.

Eine systemische Klassifizierung unserer Lieferanten hilft uns dabei, die Wettbewerbsfähigkeit unserer Lieferanten unter immer gleichbleibenden Parametern zu beurteilen. Daher sind elementare Bausteine unserer Einkaufsstrategie die Klassifizierung unserer Lieferanten und die Aufnahme und Listung dieser in unserer „Approved Supplier List“ (ASL) oder unsere „Strategic Supplier List“ (SSL). Ausschließlich die Lieferanten, die wir warengruppenbezogen als strategische Lieferanten einstufen, werden in unsere „Strategic Supplier List“ (SSL) aufgenommen. Die Klassifizierung hilft uns, neue Projektaufträge ausschließlich an Lieferanten zu vergeben, deren hervorragenden Leistungen in Technologie, Qualität, Kosten und Logistik sich mit unseren Ansprüchen decken. Unsere Einkaufsstrategie beschreibt die Grundlagen dafür.

ESCHA benötigt eine innovationsstarke Lieferantenbasis, die im besten Fall – wie ESCHA selbst – über eine internationale Produktionsstruktur verfügt. Eine solche Produktionsstruktur muss aus finanzieller und organisatorischer Sicht solide sein. Um dies sicherstellen zu können, sind das Risiko- und Kostenmanagement fundamentale Bewertungs- und Klassifizierungstools unserer Einkaufsstrategie. Systematische, teambasierende Entscheidungen über eine Auftragsvergabe und eine Identifikation und Bewertung von Kostentreibern werden durchgeführt. So steuern unsere global agierenden Commodity Manager die Warengruppen und entscheiden mit einem crossfunktionalen und crossdivisionalen Team, bestehend aus Einkauf, Logistik und Qualitätssicherung über Auftragsvergaben. Die Identifikation und Bewertung von Kostentreibern erfolgt über das ESCHA eigene Cost-Engineering. Zur Erreichung bestmöglicher Kostenstrukturen wenden wir beispielsweise auf der Teileebene in Ausnahmen auch Single Sourcing als Beschaffungsmethode an. Die Lieferanten mit der bestmöglichen Gesamtperformance und der bestmöglichen Kostensituation erhalten unseren Zuschlag. Das bedeutet, ein langfristig auf die Anforderungen von ESCHA ausgerichtetes Management und eine ESCHA freundliche Strategie der Lieferanten zeichnen einen Lieferanten als ESCHA Lieferanten aus.

Wir stehen im Einflussfeld globaler Megatrends. Als globales und verantwortungsvoll agierendes Unternehmen richtet sich ESCHA schon heute daran aus, was in Zukunft wichtig sein wird – für die Gesellschaft, für die Umwelt und für die Industrie. Der Beitritt in die BME-Verhaltensrichtlinien (Code of Conduct) des Bundesverbandes Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. und den United Nations Global Compact ist nur ein Beispiel für unser gesellschaftliches Verantwortungsbewusstsein und unsere Unterstützung der internationalen Bemühungen zur Bekämpfung der Korruption. Ein solches Bewusstsein sollten auch unsere Lieferanten haben.

Zusammengefasst beinhaltet unsere Einkaufsstrategie das Gewährleisten von Qualitätsstandards des Materials, sowie die Optimierung der Beschaffungskosten hinsichtlich Einkaufspreisen, Bezugs-, Bereitstellungs- und Beschaffungsverwaltungskosten.

Wir möchten mit Ihnen gemeinsam Strategien entwickeln, die die Realisierung unserer Vision und das weltweit zukünftige Wachstum unterstützen. Um ein systematisches Vorgehen beim Einsatz von Energien und Ressourcen sicherzustellen, werden wir Ziele und entsprechende Maßnahmen mit Ihnen vereinbaren. So wollen wir Schritt für Schritt unserem Ziel näher kommen.

ESCHA und Partner – die Zukunft gemeinsam gestalten. Sie sind herzlich eingeladen.

ESCHA GmbH & Co. KG  
Gesamtleitung Materialwirtschaft



## Grundsätze und Ziele

Wir handeln:

- schnell
- flexibel
- präzise
- qualitativ hochwertig
- kostenorientiert
- umweltorientiert

Einkaufsgrundsätze

- Ständige Suche nach leistungsstärkeren Lieferanten: Beschaffungsmarktforschung
- Reduzierung der Prozesskosten der Beschaffung

Hauptziele

- Langfristige Versorgungssicherung durch Erhöhung der Termintreue, Streuung des Risikos, Erhöhung des Marktanteils am Beschaffungsmarkt
- Optimierung von Kosten durch Senkung von Einstandspreisen, Prozess-, Material- und Lagerhaltungskosten
- Optimierung von Leistungen durch Partizipation am Know-how und Image der Lieferanten

Sicherstellung der Qualität

- Sicherstellung des Qualitätsstandards des Materials
- Sicherung des Technologiestandards des Lieferanten

Sicherung der Beschaffungsmarktposition

- Sicherung und Ausbau der Nachfragemacht
- Wahrung des Ansehens der Unternehmung
- Sicherung der Preisstabilität
- Sicherung der Personalqualität

Strategische und operative Beschaffungsziele

Strategische Beschaffungsziele

- Sicherstellung der Materialversorgung
- Wahrung der Flexibilität
- Risikostreuung
- Steigerung der vertikalen Integration
- Wahrung der Unabhängigkeit
- Sicherung der langfristigen Wachstumsrate
- Beschaffungsseitige Diversifikation

Operative Beschaffungsziele

- Optimierung der Beschaffungskosten
- Optimierung der Einkaufspreise
- Optimierung der Bezugs-, Bereitstellungs- und Beschaffungsverwaltungskosten
- Sicherung der Materialqualität
- Sicherung der Lieferbereitschaft

## Prinzipien der Einkaufsstrategie

### Einhaltung des Code of Conduct

Unverzichtbarer Bestandteil des ESCHA-Erfolgs ist die integre, verantwortungsvolle und nachhaltige Führung unserer Geschäfte sowie die Einhaltung aller gesetzlichen Anforderungen in den Ländern, in denen wir tätig sind. Compliance ist daher ein wichtiger Bestandteil zur Sicherung des langfristigen Erfolgs unseres Unternehmens.

Jeder Mitarbeiter ist aufgerufen, durch sein eigenes Verhalten zum Erfolg von ESCHA beizutragen. Jederzeit und weltweit. Die BME-Verhaltensrichtlinien (Code of Conduct) des Bundesverbandes Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. und der United Nations Global Compact stellen für alle Mitarbeiter von ESCHA verbindliche Grundsätze auf. Es gilt Fehlverhalten zu vermeiden. Die Risiken für die Redlichkeit und Gesetzeskonformität unseres Handelns im Vorhinein rechtzeitig zu erkennen. Durch geeignete Maßnahmen vorzubeugen und richtig zu reagieren, wenn sich Risiken ergeben und dann den Gründen hierfür nachzugehen, um Wiederholungen zu vermeiden. Das ESCHA Compliance Management System schafft den Rahmen für die Erfüllung dieser Anforderungen. Die Compliance Organisation von ESCHA unterstützt die Mitarbeiter bei Fragen.

ESCHA erwartet auch von seinen Geschäftspartnern, dass sie im Sinne dieser Grundsätze handeln. Daher verlangen wir von unseren Lieferanten die BME-Verhaltensrichtlinien (Code of Conduct) des Bundesverbandes Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. und den United Nations Global Compact zu bestätigen oder die eigenen Compliance Richtlinien zur Überprüfung einzusenden.

### Entwicklung im Zeichen des Teamgedanken

Wir verstehen unsere Lieferanten als Mitglied unserer Entwicklungsteams. Durch Early Supplier Involvement werden wir einen Beitrag zur Verkürzung der Entwicklungszeiten leisten und die Kosten reduzieren.

ESCHA Produkte sind weltweit gefragt und müssen deshalb die jeweiligen Anforderungen der Regionen erfüllen. Beim Design-to-Market tragen wir den Gegebenheiten auf der Markt- und Lieferantenseite Rechnung und konstruieren die Produkte produktions- und beschaffungsgerecht.

Im Rahmen von Early Supplier Involvement werden unsere Lieferanten bereits ab der Konzeptionsphase in die Entwicklung unserer Produkte eingebunden. Der Einkauf nimmt als Bindeglied zu den Lieferanten eine strategische Position in der Förderung von Innovationen ein. Eine Aufgabe ist, die Innovationen der Lieferanten zu managen und „on demand“ für ESCHA sichtbar zu machen. Unser Ziel ist es, durch frühzeitige Einbindung des Lieferanten in den Produktentstehungsprozess eine nachhaltige Beeinflussung der Beschaffungskosten zu ermöglichen und die Innovationskraft von ESCHA zu erhöhen.

Der Lieferant soll sein Know-how einbringen und auch Detailkonstruktionen übernehmen. Dadurch werden wir einen Beitrag zur Verkürzung der Entwicklungszeiten leisten und die Kosten für Entwicklung, Formen und Werkzeuge sowie Material deutlich reduzieren. Durch vertragliche Bindung wollen wir sicherstellen, dass der Entwicklungslieferant auch die Serie beliefert und wir somit einen vollen Know-how Austausch erreichen.

### Der Kerngedanke unserer Einkaufsstrategie

Für unsere Teilefamilien definieren wir auf weltweiter Basis die strategischen Lieferanten, mit denen wir die Zukunft gemeinsam gestalten. Bei der Bewertung ist jedoch nicht nur das Kostenniveau ausschlaggebend, sondern auch die Leistungen in den Bereichen Technologie, Qualität, Kosten und Logistik, sowie die Management Capability und die Finanzkraft der Lieferanten.

Gemeinsam müssen wir die Grundlage für optimale Kostenstrukturen schaffen, um so die vom Markt vorgegebenen Zielpreise zu erreichen.

## Kostenmanagement für langfristige Lieferantenbindung

Nur durch Kostentransparenz können kostentreibende Faktoren identifiziert und Kostenstrukturen optimiert werden.

Wir treffen unsere Entscheidungen auf der Basis von Wettbewerbsfähigkeit und betrachten dabei die Gesamtkosten in der Lieferkette.

Bei bestehenden Produkten arbeiten ESCHA und die Lieferanten in interdisziplinären Wertanalyseteams zusammen. Wir wollen den Wandel von jährlichen Preisverhandlungen zu kontinuierlichen, offenen Kostendiskussionen erreichen. Es geht nicht darum den Gewinn der Lieferanten in Frage zu stellen, sondern die kostentreibenden Faktoren, die von beiden Seiten in der Produkt- und Prozessgestaltung verursacht werden, zu identifizieren, zu eliminieren und so gemeinsam das optimale Kostenniveau zu erreichen.

Für die Auswahl der richtigen Lieferanten für das Early Supplier Involvement ist es wichtig, die Kostenstrukturen dieser Lieferanten und nach Möglichkeit der gesamten Lieferkette zu kennen. Nur mit ausreichender Kostentransparenz kann beurteilt werden, welche Lieferanten die Zielkosten erreichen können. Voraussetzung sind die Bereitschaft und die Fähigkeit, im Team offen über gegebene und mögliche Kostenstrukturen zu diskutieren und neue zu schaffen. Wir sind bereit, die Bedarfe weiter zu bündeln und uns langfristig, wenn möglich, an einen Lieferanten je Teilefamilie zu binden.

Ziel ist es, eine hohe Ertragskraft auch unserer Lieferanten bei Weltmarktkostenniveau zu erreichen.

## Management für erstklassige Qualität und für die Umwelt

Unter Qualität verstehen wir Produktqualität wie auch Qualität des Handelns. Das gemeinsame Ziel heißt: null Fehler.

Unter Qualität verstehen wir nicht nur die Anlieferqualität, sondern auch die Qualität des Handelns in der gesamten Zusammenarbeit. Unsere Lieferanten haben durch die partnerschaftliche Zusammenarbeit die Möglichkeit, die Grundlagen für Qualität aktiv zu gestalten. Der Lieferant ist für die Qualität seiner Leistungen und der seiner Unterauftragnehmer gegenüber ESCHA verantwortlich.

Ein wirksames Qualitätsmanagementsystem, das nach dem Regelwerk der ISO aufgebaut ist, ist Voraussetzung einer Lieferbeziehung zu ESCHA. Die Basis hierfür bildet die ISO 9001, deren Zertifizierung nachzuweisen ist.

Durch ein gelebtes Qualitätsmanagement, unterstützt von einem kontinuierlichen Verbesserungsprozess, wird die Null-Fehler-Strategie verwirklicht. Hierzu muss der Lieferant geeignete präventive Maßnahmen festlegen, deren Durchführung überwachen und dokumentieren. Bei Bedarf unterstützen wir unsere Lieferanten mit Qualitätsförderprogrammen.

Wir erwarten von unseren Lieferanten, dass sie Verantwortung für ihr Produkt in der gesamten Lieferkette übernehmen. Hierzu sind auch die Gewährleistungsvereinbarungen zu berücksichtigen, die wir mit ihnen vereinbaren.

Wir sind bestrebt, die Belange von Ökonomie und Ökologie in Einklang zu bringen. Wir wollen damit einen Beitrag leisten, um die von einer Industrienation wie Deutschland verursachte Umweltbelastung zu verringern und natürliche Ressourcen zu schonen.

Wir haben uns mit unserer Umwelt- und Energiepolitik dazu verpflichtet, die Abfall-, Emissionsbelastung und die Energieverbräuche insbesondere in der Produktion (Maschinen und Geräte), sowie die damit verbundenen Co2- Emissionen nachhaltig und über die Einhaltung der gesetzlich vorgegebenen Anforderung hinaus kontinuierlich zu reduzieren.

Wir erwarten daher auch von unseren Lieferanten die Selbstverpflichtung zum Umweltschutz und zu einem verantwortungsvollen Umgang mit Energie.



## Supply Chain Management als Bindeglied zu unseren Lieferanten

Kürzeste Lieferzeiten bei hoher Lieferflexibilität und Termintreue sind Kriterien, die wir durch transparente Informationsprozesse erreichen.

Neben innovativen Produkten mit hohem Qualitätsniveau wird die Leistungsfähigkeit der ESCHA Supply Chain mehr und mehr zu einem Alleinstellungsmerkmal im internationalen Wettbewerb.

Die Leistungsfähigkeit der Supply Chain lässt sich durch Attribute wie hohe Termintreue bei kürzester Reaktionszeit auf veränderte Bedarfssituationen und hohe Prozessstabilität bei wettbewerbsfähigen Gesamtkosten beschreiben.

Die erhöhten Anforderungen an die Lieferflexibilität und Lieferfähigkeit ist mit minimalen, sinnvollen und bedarfsgerechten Beständen in der Lieferkette zu realisieren. Diese Realisierung erfolgt über eine enge Vernetzung von ESCHA mit den Supply-Chain Partnern, insbesondere durch die zeitnahe Bereitstellung und Transformation aller steuerungsrelevanten Daten und Informationen an alle Beteiligten in der Lieferkette.

Bei produktionskritischen Versorgungsketten ist darüber hinaus eine zeitnahe Überprüfung der Lieferfähigkeit bei kurzfristigen Bedarfsschwankungen zu realisieren. Hierfür werden moderne digitale Kommunikationstechnologien eingesetzt. In dem globalen Umfeld von ESCHA werden die Versorgungsketten gemeinsam mit den entsprechenden Supply-Chain Partnern aktiv gestaltet. Über Supply Chain Design und Simulation werden zum Beispiel Höhe und Ort unvermeidbarer Pufferbestände ermittelt, gemeinsame Prozess-FMEAs durchgeführt und Notfallstrategien für nicht vorhersehbare Ereignisse und Störungen festgelegt. Die Standardisierung und Harmonisierung der Prozesse in der ESCHA Supply Chain sind eine wichtige Basis zur Erreichung der oben genannten Ziele. Dabei ist ESCHA bemüht, sich an gängige Standards der Industrie zu halten.

Werden neue Standards zur Erfüllung der Anforderung notwendig, so werden diese gemeinsam erarbeitet und verabschiedet.

## Lieferantenmanagement – Maßstab unserer Zusammenarbeit

Lieferantenentwicklung zur systematischen Optimierung von Technologie, Qualität, Kosten und Logistik. ESCHA verfügt über ein systematisches Lieferantenmanagement. Es besteht aus den folgenden Kernprozessen:

### 1. Lieferantenauswahl

Zur Entscheidungsfindung bei der Lieferantenauswahl werden die folgenden Schritte durchlaufen:

- projektspezifische Lieferantenvorauswahl
- Beurteilung des Gesamtkonzeptes (Technologie, Qualität, Einkauf, Logistik)

Sollte kein geeigneter Lieferant aus der „Approved Supplier List“ (ASL) oder der „Strategic Supplier List“ (SSL) die Projektanforderungen erfüllen, wird ein Freigabe- oder Zulassungsprozess (siehe 3.) für unterschiedliche Klassen (siehe 5.) initiiert.

### 2. Lieferantenbeurteilung

Durch ein standardisiertes Beurteilungssystem wird die Lieferantenleistungsfähigkeit gemessen, um gezielte Verbesserungsmaßnahmen abzuleiten. Durch diese systematische Vorgehensweise soll sichergestellt werden, dass nur bei qualitätsfähigen, lieferfähigen, liefertreuen und kompetenten Lieferanten zu marktgerechten Preisen eingekauft wird. Zur laufenden Performancekontrolle werden monatliche Key Performance Indikatoren (KPIs) in den Bereichen Einkauf, Qualität, und Logistik ermittelt. Außerdem wird in regelmäßigen Zyklen ein crossfunktionales Assessment mit den folgenden Modulen durchgeführt:

- Modul Lieferantenbeurteilung:  
Ermittlung der Performance in den Bereichen Technologie, Qualität, Logistik und Einkauf anhand festgelegter Kriterien

- Modul Risikobeurteilung:  
Erstellung eines Risikoprofils je Lieferant anhand standardisierter Risikoindikatoren

Aus beiden Modulen werden bedarfsgerecht konkrete Initiativen und Lieferantenentwicklungsstrategien abgeleitet.

### 3. Lieferantenfreigabe / -zulassung

Die Auswahl der geeignetsten Lieferanten für ESCHA und somit die Erhaltung und Stärkung der eigenen Wettbewerbsfähigkeit wird durch einen systematischen und transparenten Freigabe- oder Zulassungsprozess sichergestellt. Lieferanten werden aufgrund ihrer wirtschaftlichen, technischen und logistischen Leistungsfähigkeit identifiziert und qualifiziert. Neue Lieferanten durchlaufen einen einheitlichen Freigabe- oder Zulassungsprozess, bevor sie in die „Approved Supplier List“ (ASL) von ESCHA aufgenommen werden.

### 4. Lieferantenentwicklung

Durch Lieferantenentwicklung soll eine wiederkehrende und systematische Optimierung der Lieferantenleistung hinsichtlich Technologie, Qualität, Logistik und Kosten durch Prozess- und Produktoptimierung in der gesamten Prozesskette erreicht werden, um somit den Zielvorgaben von ESCHA gerecht zu werden.

Dabei wird die Lieferantenleistung über KPIs ermittelt, Optimierungspotenziale bzw. Schwachstellen werden aufgezeigt, gemeinsame Lösungsmöglichkeiten mit Lieferanten besprochen und Maßnahmenpläne erstellt und deren nachhaltige Umsetzung überwacht.

### 5. Lieferantenklassifizierung

Die Lieferantenklassifizierung ist das strategische Steuerungsinstrument im Lieferantenmanagement. Aus der Klassifizierung ergeben sich für den strategischen und operativen Einkauf konkrete Konsequenzen für die Zusammenarbeit mit den entsprechenden Lieferanten.

Ein bei ESCHA gültiger Klassifizierungsschlüssel wird aus der sogenannten Klasse und dem Status des Lieferanten ermittelt. Über diesen erfolgt eine einheitliche Steuerung aller Lieferanten von ESCHA.

Unterschieden werden folgende Arten von Klassen:

- A = Akzeptierte Lieferanten
- F = Freigegebene Lieferanten
- Z = Zugelassene Lieferanten
- S = Strategische Lieferanten
- P = Phase-out Lieferanten
- N = Nicht freigegebener oder zugelassener Lieferant

Darüber hinaus gibt es folgende Arten von Status:

- 1 = in Arbeit
- 2 = entwickeln
- 3 = geprüft
- 4 = aktiv
- 5 = Phase-out
- 6 = gesperrt

Ziel ist es, Neuaufträge nur an Lieferanten der Klassen „F/Z/S“ und mit dem Status „2/3/4“ zu vergeben. Lieferanten der Klasse „N“ oder mit dem Status „1/5/6“ können grundsätzlich keine Neuaufträge erhalten.

Als Querschnittsthemen über alle Kernprozesse des Lieferantenmanagements haben außerdem das Lieferantenrisikomanagement und das Lieferantenkostenmanagement hohe Bedeutung.

Unter Lieferantenrisikomanagement ist die systematische Erfassung, Bewertung und Steuerung der unterschiedlichsten Risiken zu verstehen.

Das Lieferantenkostenmanagement ist in allen Kernprozessen des Lieferantenmanagements integriert, z.B. bei der kostenseitigen Bewertung der Identifikation von Kostentreibern oder der monetären Bewertung der erreichten Verbesserung in der Lieferantenentwicklung.

## Checkliste – Lieferantenklassifizierung

	Supplier List			
		Approved Supplier List (ASL)		Strategic Supplier List (SSL)
Lieferant muss folgende Vertragselemente erfüllen	<b>A</b> akzeptierter Lieferant	<b>F</b> freigegebener Lieferant	<b>Z</b> zugelassener Lieferant	<b>S</b> strategischer Lieferant von ESCHA deklariert
Individualvereinbarung (mit dem Kunden)	X	–	–	–
Lieferantenselbstauskunft	X	X	X	X
AGB – aktueller Stand	–	X	X	X
EKB – aktueller Stand	–	X	X	X
GHV – Geheimhaltungsvereinbarung	–	O	X	X
CoC – Code of Conduct	–	O	X	X
Liefervorschriften	X	O	X	X
Audit	–	O	X	X
Risikomanagement	–	–	O	X
QSV	–	O	X	X
Rahmenliefervertrag	–	O	O	X
Langzeitlieferantenerklärung	–	X	X	X
INF 4	–	O	O	X
Zertifikat ISO 9001	–	O	X	X
REACH°	–	O	X	X
RoHS°	–	O	X	X
LABS°	–	O	X	X
Dodd Frank Act°	–	O	X	X

## Lieferantenmatrix

	<b>A</b> akzeptierter Lieferant	<b>F</b> freigegebener Lieferant	<b>Z</b> zugelassener Lieferant	<b>S</b> strategischer Lieferant von ESCHA deklariert	<b>P</b> Phase-out Lieferant	<b>N</b> nicht freigegebender/zugelassener Lieferant
1 in Arbeit	B	–	–	–	–	–
2 entwickeln	B	IHB	PM	PM	PM	–
3 geprüft	B	IHB	PM	PM	PM	–
4 aktiv	B	IHB	PM	PM	PM	–
5 Phase-out	B	IHB	PM	PM	PM	–
6 gesperrt	–	–	–	–	–	–

Legende°  
 x Pflicht  
 o optional  
 – entfällt

B Beistellung  
 IHB Investitionen/ Hilfs- und Betriebsstoffe  
 PM Produktionsmaterial  
 zugelassen für Neuaufträge