





G	Lieferantenmanagement / Supplier Manual	 	
		Prozess/ Process:	Lieferantenmanagement / Supplier Management
		Revision:	3

### Änderungshistorie / Change Log

Revision	Change description	Created by:	Checked by Germany:	Checked by USA:	Approved by:	Date:
1	Transfer to new format	J. Isele	L. Bendel	L. Bendel	M. Kilinc	19.05.2020
2	Contingency Plan Extended; German / English version into global	C. de Bizemont	L. Bendel	A. Geiger	M. Kilinc	04.03.2021
3	Conflict Minerals / CQI requirements added to Chapter 2.2; gradation rules added to Chapter 6.1.2.4	C. de Bizemont	L. Bendel	A. Geiger	M. Kilinc	18.03.2022

G	Lieferantenmanagement / Supplier Manual	 	
		Prozess/ Process:	Lieferantenmanagement / Supplier Management
		Revision:	3

## Inhaltsverzeichnis

## Table of Contents

1	Einleitung.....	3	1	Introduction.....	3
2	Lieferantenauswahlprozess.....	3	2	Supplier selection process.....	3
2.1	Erstkontakt.....	4	2.1.	Initial contact.....	4
2.2	Lieferantenselbstauskunft.....	4	2.2.	Supplier self-assessment.....	4
2.3	Bewertung und Freigabe für Anfragen.....	4	2.3.	Evaluation and release for RFQ.....	4
2.4	Potenzialanalyse für Serienbelieferung.....	4	2.4.	Potential analysis for serial delivery.....	4
3	Determinanten für Lieferantenaudits (Second Party Audits).....	4	3	Determinants for supplier audits (second party audits).....	4
4	Eskalationsprozess.....	4	4	Escalation process.....	4
4.1	Freigabe- und Eskalationsstufen.....	6	4.1.	Release- and Escalation levels.....	6
4.1.1	Freigabestufe N0.....	6	4.1.1.	Release level N0.....	6
4.1.2	Eskalationsstufe E0 / K0.....	7	4.1.2.	Escalation level E0 / K0.....	7
4.1.3	Eskalationsstufe E1 / K1.....	7	4.1.3.	Escalation level E1 / K1.....	7
4.1.4	Eskalationsstufe E2 / K2.....	7	4.1.4.	Escalation level E2 / K2.....	7
4.1.5	Eskalationsstufe E3 / K3.....	7	4.1.5.	Escalation level E3 / K3.....	7
4.1.6	Eskalationsstufe E4 / K4.....	8	4.1.6.	Escalation level E4 / K4.....	8
4.2	Controlled Shipping Level (CSL)-Programm.....	8	4.2.	Controlled Shipping Level (CSL)-Program.....	8
4.2.1	CSL 1.....	8	4.2.1.	CSL 1.....	8
4.2.2	CSL 2.....	8	4.2.2.	CSL 2.....	8
5	Q-Gespräche.....	9	5	Q-Meeting.....	9
6	Lieferantenbewertung.....	9	6	Supplier Rating.....	9
6.1	Lieferantenbewertung von Coil, Zukaufteilen und Lohnbearbeitung.....	9	6.1.	Supplier Rating for Coil, purchased parts, and subcontracting.....	9
6.1.1	Zweck, Verfahrensweise und Bewertungskriterien.....	9	6.1.1.	Purpose, Method and Assessment Criteria.....	9
6.1.2	Bewertung.....	10	6.1.2.	Assessment.....	10
6.1.2.1	Eskalationsstatus.....	10	6.1.2.1.	Escalation level.....	10
6.1.2.2	Projekteinkauf.....	10	6.1.2.2.	Project Purchasing.....	10
6.1.2.3	Logistik.....	10	6.1.2.3.	Logistics.....	10
6.1.2.4	Qualität.....	11	6.1.2.4.	Quality.....	11
6.1.2.5	Risikobetrachtung.....	11	6.1.2.5.	Risk Assessment.....	11
6.1.3	Einstufung und Maßnahmen.....	12	6.1.3.	Rating and Measures.....	12
6.2	Lieferantenbewertung von prozessbegleitenden Lieferanten (PB).....	13	6.2.	Supplier Rating for process-accompanying suppliers (PB).....	13
7	Allgemeines.....	14	7	General.....	14
7.1	Lieferantenentwicklung.....	14	7.1.	Supplier Development.....	14
7.2	Notfallpläne.....	14	7.2.	Contingency Plans.....	14
7.3	Änderungsmanagement.....	14	7.3.	Change Management.....	14
8	Abkürzungen.....	15	8	Abbreviations.....	15
9	Abbildungsverzeichnis.....	15	9	Table of Figures.....	15

## 1 Einleitung

Als IATF 16949 zertifiziertes Unternehmen und als Zulieferer der Automobilbranche stellt hago höchste Ansprüche an ihre Zulieferer. Damit hago global die Anforderungen ihrer Kunden erfüllen kann, müssen deren Lieferanten die Verfahren der Automobilbranche kennen, leben und weiterentwickeln.

Zum Erreichen der jeweiligen Kundenanforderungen, zur kontinuierlichen Überprüfung sowie der stetigen Verbesserung dient folgendes Sechs-Punkte-Programm des hago Lieferantenmanagements.

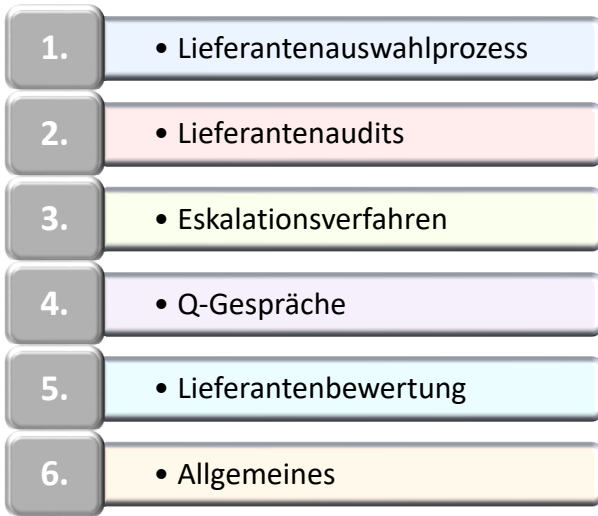


Abb. 1: Sechs-Punkte-Programm

Nachfolgend werden die jeweiligen Punkte näher erläutert.

## 2 Lieferantenauswahlprozess

Als Mindestanforderung gilt für alle neuen Lieferanten der Nachweis eines Qualitätsmanagementsystems nach DIN EN ISO 9001 in ihrer gültigen Fassung.

In Ausnahmefällen (z.B. Alleinstellungsmerkmale in Fertigungsverfahren, vom Kunden vorgegebene Lieferanten, etc.) können neue Lieferanten ohne Qualitätsmanagementsystem in den Lieferantenauswahlprozess miteinbezogen werden. In diesem Fall werden die Lieferanten über einen Abnahmeprozess freigegeben.

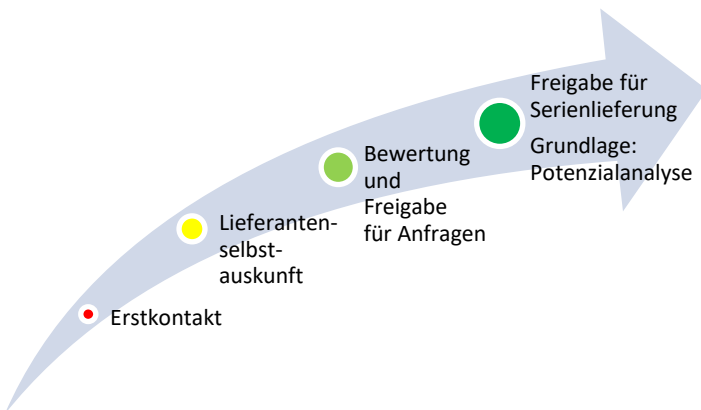


Abb. 2: Freigabestrategie

## 1 Introduction

As an IATF 16949 certified company and supplier for the automotive industry, hago holds its suppliers to the highest standards. hago strives to meet the requirements of their global customers. As a result, all hago suppliers must know, fulfill, and continuously work on improving all processes of the automotive industry.

This Six-Points Program of the hago Supplier Management helps to meet individual customer requirements, support consistent verification, and encourages continuous improvement.

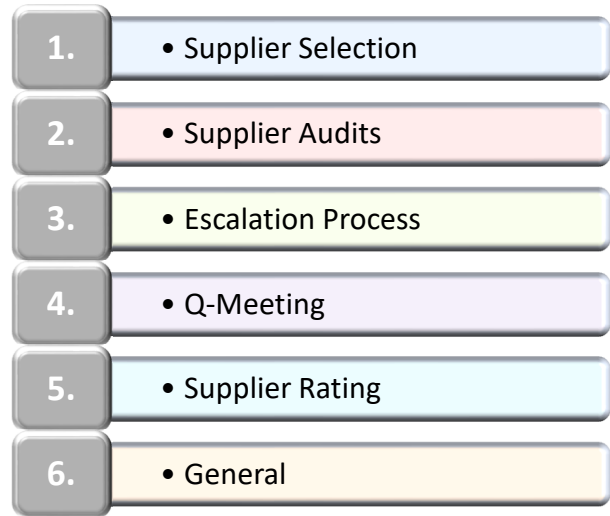


Figure 1: Six-Points Program

The individual points are explained in more detail below.

## 2 Supplier selection process

As a minimum requirement it is mandatory for all suppliers to have a quality management system according to DIN EN ISO 9001 in its current version in place.

In special cases (e.g. unique selling proposition, directed-buy, etc.) suppliers without a quality management system can be added into the supplier selection process. In such cases the suppliers are released per approval process.

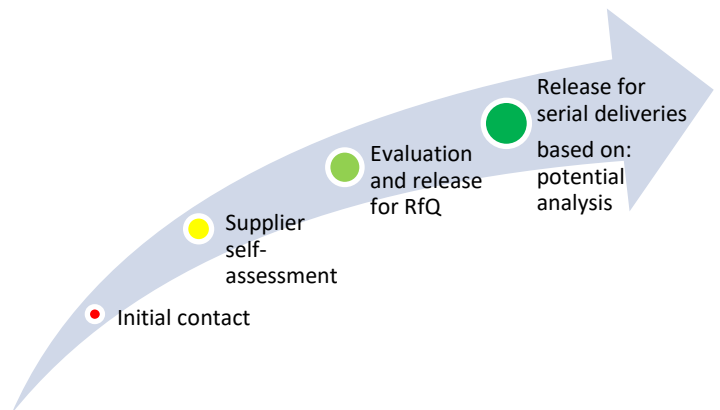




Figure 2: Release Strategy

<b>G</b>	<b>Lieferantenmanagement / Supplier Manual</b>	 	
		Prozess/ Process:	Lieferantenmanagement / Supplier Management
		Revision:	3

## 2.1 Erstkontakt

Erste Kontaktaufnahme, persönlicher Termin und Vorstellung des Unternehmens via Präsentation (Visionen, etc.).

## 2.2 Lieferantenselbstauskunft

Im nächsten Schritt müssen Fragen beantwortet und verschiedene Dokumente, wie z.B. eine gegenseitige Geheimhaltungsvereinbarung (GHV), Verhaltenskodex (Code of Conduct), etc., unterschrieben und beigelegt werden. Je nach Branche kann der Konfliktmineralien-Fragebogen und der Nachweis eines jährlich durchzuführenden CQI-Selbstaudit (Deckblatt) verlangt werden.

## 2.3 Bewertung und Freigabe für Anfragen

Nach Prüfung der Angaben kann der Lieferant für Anfragen freigegeben werden (Status N0).

## 2.4 Potenzialanalyse für Serienbelieferung

Vor der Beauftragung des Lieferanten sollte grundsätzlich eine Potenzialanalyse nach VDA 6.3 vor Ort durchgeführt werden.

## 3 Determinanten für Lieferantenaudits (Second Party Audits)

hago führt unter anderem auf Basis ihres Jahresauditplans „Second Party Audits“ durch. Der Bedarf für ein Audit wird dabei unter anderem aus den folgenden Einflussfaktoren abgeleitet:

- Neuprojekte und Neulieferanten, z.B. Potenzialanalysen, Prozessabnahmen etc.
- Requalifizierung von Produkten
- Reklamationen und Eskalationsprozesse
- Lieferantenbewertungen
- Rollierende Audits von Kernprodukten/-lieferanten
- Risikoanalysen oder gesetzliche Anforderungen

Im Zuge dieser Audits erwartet hago von ihren Lieferanten – nach rechtzeitiger Ankündigung des Termins – deren Bediensteten / Beauftragten und Kunden Zutritt zu Produktionsstandorten zu gewähren; bei Bedarf auch zu Sub-Lieferanten. Vertrauliche Informationen, die im Zuge dieser Audits gewonnen werden, werden dabei streng vertraulich behandelt (siehe VDA 6.3 Verhaltenskodex für Auditoren).

## 4 Eskalationsprozess

Im Falle eines Problems, welches vom Lieferanten verursacht wurde, ist ein einheitliches Verfahren vorgegeben, welches sicherstellt, dass entsprechende Maßnahmen mit definierten Abarbeitungsterminen durchgeführt werden. Diese terminierten Maßnahmen sind in der jeweiligen Eskalationsstufe in einem Q-Gespräch zu protokollieren. Im Rahmen einer negativen Lieferantenbewertung werden ebenfalls Eskalationsstufen verhängt.

hago behält sich vor, je nach Schwere des Problems Eskalationsstufen zu überspringen. So kann z.B. ein schwerwiegendes Problem zur direkten Eskalationsstufe E2 / K2 führen (siehe Abb. 3: Eskalationsverfahren).

## 2.1. Initial contact

Initial contact, personal contact and introduction of the company via presentation (visions, etc.).

## 2.2. Supplier self-assessment

As a next step the questions must be answered and different documents such as a confidentially agreement (NDA), code of conduct, etc. must be signed and added. Depending on the business sector, the Conflict Minerals Questionnaire and evidence of an annual CQI self-assessment (cover sheet) may be required.

## 2.3. Evaluation and release for RFQ

After the assessment of the data the supplier can be released for RFQ (state N0).

## 2.4. Potential analysis for serial delivery

Before placing a serial order with a supplier, a potential analysis according VDA 6.3 should be carried out on site.

## 3 Determinants for supplier audits (second party audits)

Based on the yearly audit plan hago performs second party audits. The need for an audit is derived from the following influencing factors, among others:

- New projects and new suppliers, e.g. potential analysis, process release etc.
- Re-qualification of products
- Complaints and escalation procedures
- Supplier rating
- Rolling audits of core products/-suppliers
- Risk analysis or legal requirements

hago expects from its suppliers – after reasonable notification – to provide hago associates or its agents and their customers, access to their production facilities, as well as to their sub-suppliers if needed. Confidential information obtained in the course of these audits will be kept strictly confidential (see VDA 6.3 code of conduct for auditors).

## 4 Escalation process

Whenever a supplier-caused problem occurs, hago reacts by using a standard process that ensures that appropriate actions are taken within defined due dates. All scheduled actions are documented during a Q-meeting held at the respective escalation levels. Escalation levels can also be imposed to a supplier in case of a negative supplier rating.

Depending on the severity of the problem, hago reserves the right to skip entire escalation levels. For example, a serious problem can be directly categorized as an E2 / K2 escalation level (see figure 3: Escalation Procedure).

Ebenso kann durch geeignete Maßnahmen die Rückkehr von Stufe E2 / K2 auf E0 / K0 erfolgen.

Similar, the introduction of suitable actions can lead to the direct downgrading from step E2 / K2 to E0 / K0.

Im Rahmen des Eskalationsverfahrens erforderliche Unterstützungsleistungen durch hago oder deren Beauftragten werden dem Lieferanten in Rechnung gestellt.

All supporting actions performed by hago or its agents, which are part of the escalation procedure, will be invoiced to the supplier.

Werden Maßnahmenpläne mit dem Lieferanten abgestimmt, liegt die Verantwortung diese fristgerecht zu erstellen, zu aktualisieren und rollierend an hago zu kommunizieren beim Lieferanten und hat unaufgefordert zu erfolgen. Sollte ein Lieferant in die Eskalationsstufe E2 / K2 gelangen, kann hago die Zertifizierungsstelle, welche für die Zertifizierung des Lieferanten zuständig ist, informieren.

If action plans are agreed with the supplier, the responsibility to prepare, update and communicate these to hago on a rolling basis and within the deadlines is within the responsibility of the suppliers and must be carried out without additional request from hago. Should a supplier reach the E2 / K2 escalation level, hago reserves the right to notify the certification agency in charge of the supplier's certification.

Der folgende Eskalationsprozess gilt für alle Prozesslieferanten (Rohmaterial, Zukaufteile, Lohnbearbeiter), wobei sich die Eskalationsstufen zwischen Standardlieferanten (E0-E4) und Setzlieferanten (K0-K4) unterscheiden.

The following escalation process applies to all process suppliers (raw materials, purchased parts, subcontractors). The escalation process is distinguished between standard supplier (E0-E4) and directed-buy suppliers (K0-K4).

Die Eskalationsstufe zum Zeitpunkt der Anfrage ist dabei maßgebend für die spätere Projektvergabe und -abwicklung.

The escalation level at the time of the inquiry (RFQ) is decisive for the later awarding and handling of the project.

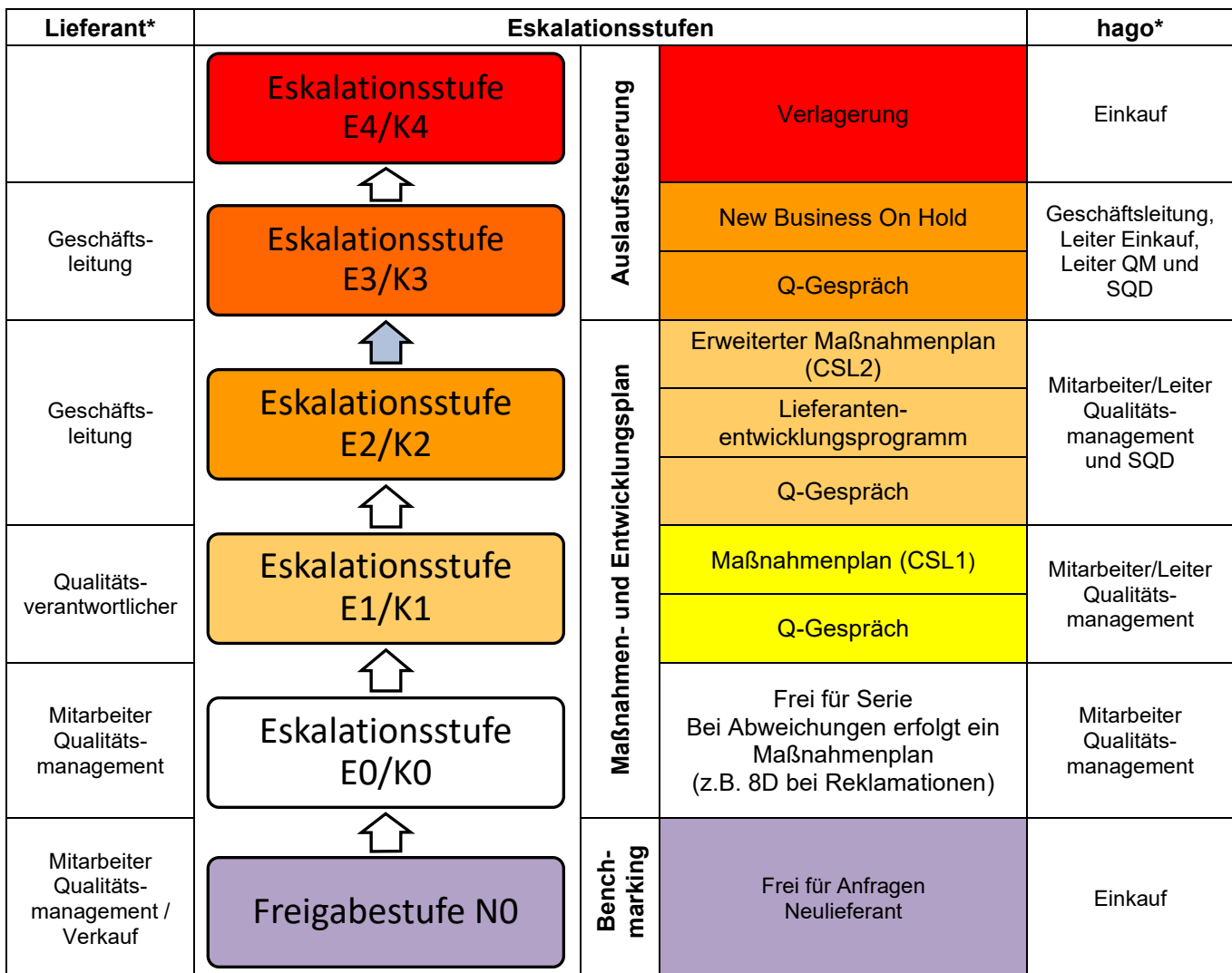


Abb. 2: Eskalationsprozess

\*übergeordnete Hierarchieebenen können bei Bedarf zu jeder Eskalationsstufe hinzugezogen werden

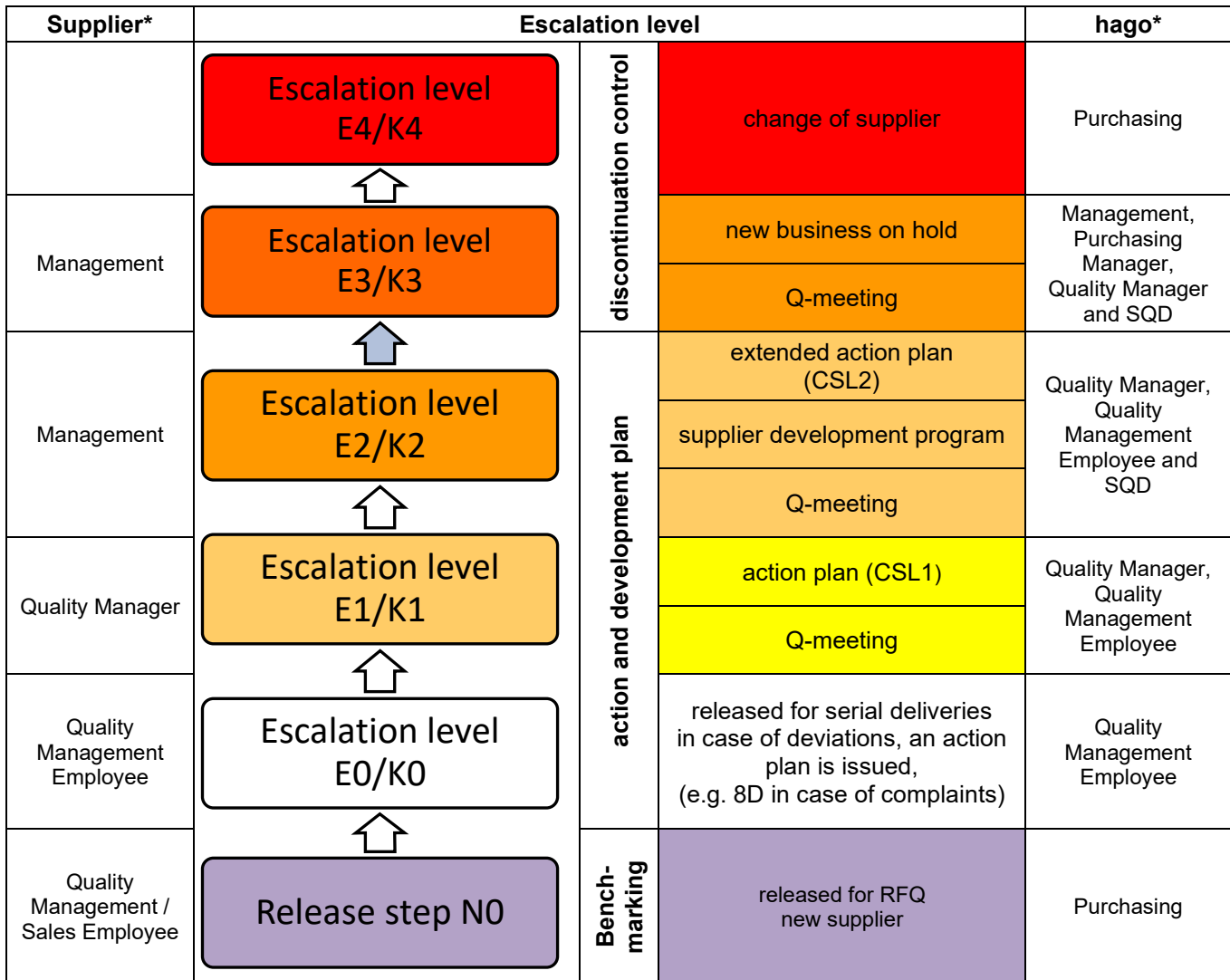


Figure 3: Escalation Process

\*Superior management levels can be used for each escalation level if required

#### 4.1 Freigabe- und Eskalationsstufen



##### 4.1.1 Freigabestufe N0

In der Freigabestufe N0 wurde der Erstkontakt mit dem Lieferanten erfolgreich hergestellt, seine Angaben geprüft und der Lieferant in das hago System aufgenommen. Der Lieferant ist frei für Anfragen im Zusammenhang mit Benchmarking, jedoch noch kein freigegebener Lieferant für Serienbestellungen. N0 ist die Standardstufe für neue Lieferanten (ohne Serienfreigabe).

#### 4.1. Release- and Escalation levels

##### 4.1.1. Release level N0

In release stage N0, the initial contact with the supplier was successfully established, his data checked and the supplier entered into the hago system. The supplier is released for inquiries (RfQ) in connection with benchmarking. The supplier is not approved for serial orders yet. N0 is the standard level for new suppliers (without series release).

<b>G</b>	<b>Lieferantenmanagement / Supplier Manual</b>	 	
		Prozess/ Process:	Lieferantenmanagement / Supplier Management
		Revision:	3

#### 4.1.2 Eskalationsstufe E0 / K0

E0 / K0 ist die Standardstufe für jeden in Serie freigegebenen Lieferanten. In der Eskalationsstufe E0 / K0 können Reklamationen zum Lieferanten auftreten, die z.B. im Rahmen einer Wareneingangskontrolle erkannt worden sind. Die zuständige Qualitätsstelle von hago wird mittels Prüfbericht für einzelne Lieferungen eine Sonderprüfung durch den Lieferanten fordern. Über diese Prüfungen sind Aufzeichnungen zu führen.

Die Abarbeitung und Lösung des Problems ist mittels eines 8D-Reports, welcher innerhalb einer vorgegebenen Frist an hago zu übermitteln ist, vorzunehmen. Ist damit das Problem nachhaltig behoben, bleibt der Lieferant auf der Stufe E0 / K0.

#### 4.1.3 Eskalationsstufe E1 / K1

Die Eskalationsstufe E1 / K1 wird verhängt, wenn sich die durch den Lieferanten verursachten Probleme häufen oder Maßnahmenpläne aus der Eskalationsstufe E0 / K0 nur zum Teil oder gar nicht in der vorgegebenen Zeit wirksam umgesetzt wurden. Dabei kann hago ein CSL 1 Programm (siehe 4.2.1) über den Lieferanten verhängen; hierzu wird der Qualitätsverantwortliche des Lieferanten schriftlich informiert. Auch bei regelmäßiger Nichteinhaltung von Lieferterminen und/oder -mengen wird der Lieferant von hago auf Eskalationsstufe E1 / K1 gesetzt. Sind die mit dem Lieferanten getroffenen Maßnahmenpläne wirksam und gibt es über einen festgelegten Zeitraum keine weiteren Beanstandungen hinsichtlich Qualität und/oder Liefertreue, wird der Lieferant von E1 / K1 auf E0 / K0 zurückgestuft.

#### 4.1.4 Eskalationsstufe E2 / K2

Die Eskalationsstufe E2 / K2 wird verhängt, wenn der Lieferant in der Zeit der Eskalationsstufe E1 / K1 weiterhin Qualitäts- und/oder Lieferprobleme hat oder Fristen für Maßnahmen(-pläne) verstreichen lässt. Dabei kann hago ein CSL 2 Programm (siehe 4.2.2) über den Lieferanten verhängen; hierzu wird die Geschäftsleitung des Lieferanten schriftlich informiert.

Diese Eskalationsstufe tritt auch dann ein, wenn das Zertifikat des Qualitätsmanagementsystems abgelaufen bzw. ungültig geworden ist. Eine schriftliche Information an den Lieferanten erfolgt hierbei nicht. Sollte dem Lieferanten das neue Zertifikat noch nicht vorliegen, so kann er diesen Mangel durch ein Bestätigungsschreiben der Zertifizierungsstelle über die bestandene Re-Zertifizierung ausgleichen.

Im Zuge der Lieferantenentwicklung wird hago gemeinsam mit dem Lieferanten einen erweiterten Maßnahmenplan erstellen. Sind die mit dem Lieferanten getroffenen Maßnahmenpläne wirksam und gibt es über einen festgelegten Zeitraum keine weiteren Beanstandungen hinsichtlich Qualität und/oder Liefertreue, wird der Lieferant von E2 / K2 auf E1 / K1 zurückgestuft.

#### 4.1.5 Eskalationsstufe E3 / K3

Anhaltende Qualitäts- und/oder Lieferprobleme, eine schlechte Prognose aufgrund nicht eingehaltener Termine im Maßnahmenplan sowie nicht zielführende Maßnahmen in der Eskalationsstufe E2 / K2 führen zur Eskalationsstufe E3 / K3. Die Geschäftsleitung des Lieferanten wird schriftlich über den neuen Status „New Business On Hold“ (SAP-Status E3 / K3, für Anfragen gesperrt) informiert.

#### 4.1.2. Escalation level E0 / K0

E0 / K0 is the standard level for each supplier released in series. Escalation level E0 / K0 means that complaints with the supplier must be resolved with an action plan, i.e. if a problem is recognized during an incoming goods inspection. As a result, the respective quality department will specify special inspections which must be performed for a certain number of shipments by the supplier.

These inspections must be documented within inspection reports. The processing and the problem solving must be documented in an 8D report. This report must be submitted to hago within a specified period. If the problem is eliminated sustainably, the supplier remains on escalation level E0 / K0.

#### 4.1.3. Escalation level E1 / K1

Escalation level E1 / K1 is assigned if the supplier-caused issues increase in frequency or if the action plans from escalation level E0 / K0 are only implemented partially or not at all within the specified period. In this case, hago may prescribe the CSL 1 Program (see 4.2.1) by notifying the supplier's quality officer in writing.

If shipping dates and/or shipping quantities are frequently not met, hago will impose the E1 / K1 escalation level on the respective supplier. If the supplier-implemented actions are effective, and if there are no further quality or delivery complaints within a predefined period, the supplier is downgraded in writing from step E1 / K1 to E0 / K0.

#### 4.1.4. Escalation level E2 / K2



An E2 / K2 escalation level is assigned if the supplier continues to have quality and/or delivery problems while categorized as an E1 / K1 supplier or if deadlines for action plans expire. In this case, hago can impose the CSL 2 Program (see 4.2.2) on the supplier by notifying the supplier's management in writing.

This escalation stage also occurs if the certificate of the quality management system has expired or has become invalid. No written information will be sent to the supplier. If the supplier does not yet have the new certificate, he can compensate this defect with a confirmation letter from the certification body confirming that the recertification has been passed.

In the course of the supplier development, hago will draw up an extended action plan together with the supplier. If the action plans, agreed with the supplier, are effective and there are no further complaints regarding quality and/or delivery reliability over a defined period, the supplier will be downgraded from E2 / K2 to E1 / K1.

#### 4.1.5. Escalation level E3 / K3

Persistent quality and/or delivery problems, a poor forecast due to missed deadlines in the action plan, or ineffective counter measures at escalation level E2 / K2 lead to escalation level E3 / K3. The supplier's management is informed in writing of the new status "New Business on Hold" (SAP status E3 / K3, blocked for RfQ).

<b>G</b>	<b>Lieferantenmanagement / Supplier Manual</b>		 	
Prozess/ Process:	Lieferantenmanagement / Supplier Management	Dokument Nr.: / Document No.:		U2-DI-026
		Revision:		3

Die Geschäftsleitung des Lieferanten hat dann binnen einer Woche hago ein verbindliches und unterschriebenes Konzept vorzulegen, wie eine Rückkehr zur Stufe E2 / K2 aussehen kann.

Ferner kann der Lieferant für Neuaufträge gesperrt werden, wenn ein aktives und kooperatives Verhalten bei Problemlösungen nicht vorhanden oder die Versorgungssicherheit stark gefährdet ist.

Die Aufhebung des Sperrstatus erfolgt erst nach Überprüfung der Wirksamkeit der festgelegten Maßnahmen durch hago und wird der Geschäftsleitung des Lieferanten schriftlich mitgeteilt.

#### 4.1.6 Eskalationsstufe E4 / K4

Führt der gesamte Eskalationsprozess nicht zur Verbesserung der Lieferqualität und/oder Einhaltung von Termin-/Mengentreue bleibt der Sperrstatus bestehen und hago wird einen Lieferantenwechsel einleiten. Die Eskalationsstufe wird auf E4 / K4 gesetzt.

#### 4.2 Controlled Shipping Level (CSL)-Programm

Im Rahmen der Eskalationsstufen kann mittels des CSL Programms die Steuerung der Anlieferqualität über einen gewissen Zeitraum und/oder einer spezifizierten Menge sichergestellt werden. Folgende CSL Level kommen dabei in Frage:

##### 4.2.1 CSL 1

Der Lieferant muss zu den normalen Prüfungen vor Auslieferung und auf seine Kosten eine 100% Kontrolle auf geforderte Materialnummern und Merkmale durchführen. Art und Umfang der Prüfungen sind mit hago abzustimmen.

Die geprüften Lieferungen müssen gesondert gekennzeichnet werden. Wie die Kennzeichnung und die Dokumentation (Merkmal und Menge von aussortierten Teilen) zu erfolgen hat ist ebenfalls mit hago abzustimmen.

##### 4.2.2 CSL 2

Der Lieferant muss zu den normalen Prüfungen, vor Auslieferung, eine 100% Kontrolle auf geforderte Materialnummern und Merkmale durch einen unabhängigen externen Dienstleister auf seine Kosten durchführen lassen.

Damit der externe Dienstleister die Prüfungen durchführen kann sind vom Lieferanten geeignete Prüfplätze einzurichten sowie Prüf-/Sortieranweisungen zu erstellen, welche im Vorfeld von hago freigegeben werden müssen. Die geprüften Lieferungen müssen gesondert gekennzeichnet werden.

Wie die Kennzeichnung und die Dokumentation (Merkmal und Menge von aussortierten Teilen) zu erfolgen hat ist ebenfalls mit hago abzustimmen.

The supplier's management must submit within one week a binding and signed concept to hago illustrating actions how to return to level E2 / K2.

In addition, the supplier can be blocked for new orders if there is no active and cooperative behavior in solving problems or if the security of supply is severely endangered.

The suspension of the blocking status shall only take place after hago has verified the effectiveness of the specified measures and will inform the supplier's management in writing.

#### 4.1.6. Escalation level E4 / K4

If the entire escalation process does not lead to an improvement of the delivery quality and/or adherence to delivery dates/quantities, the blocking status remains and hago will initiate a change of supplier. The escalation level is set to E4 / K4 accordingly.

#### 4.2. Controlled Shipping Level (CSL)-Program

In line with the escalation levels, the CSL Program can be used to control the quality of the delivered goods over a specified period and/or quantity. The following CSL levels are possible:

##### 4.2.1. CSL 1

In addition to the regular inspections, the supplier must carry out a 100% check for required material numbers and characteristics before delivery and at his own expense. Type and scope of the inspections must be coordinated with hago.

The inspected shipments must be marked. The type of marking and documentation (characteristic and quantity of separated parts) must be coordinated with hago as well.



##### 4.2.2. CSL 2

In addition to the regular inspections, prior to shipping, the supplier must have a 100% check carried out on the required material numbers and characteristics by an independent external service provider at his own expense.

The supplier must provide suitable inspection stations, and issue appropriate inspection/sorting instructions for the external service provider. These instructions must be approved in advance from hago. The inspected shipments must be marked separately.

The type of marking and documentation (characteristic and quantity of separated parts) must be coordinated with hago.



<b>G</b>	<b>Lieferantenmanagement / Supplier Manual</b>	 	
		Prozess/ Process:	Lieferantenmanagement / Supplier Management
		Revision:	3

## 5 Q-Gespräche

Q-Gespräche können zu jedem Zeitpunkt mit dem Lieferanten durchgeführt / einberufen werden. Sie dienen nicht nur zur Abstimmung und Protokollierung im Eskalationsprozess, sondern sie dienen auch als Dokumentation im operativen Geschäft. Dies können z.B. rollierende Meetings zur Verbesserung der Zusammenarbeit, Preisgespräche, etc. sein.

## 5 Q-Meeting

Q-meetings with suppliers can be held/scheduled at any time. They not only assist in coordinating and documenting the escalation process, but also serve to document the operative business. Q-meetings may involve rolling meetings to improve cooperation, price negotiations, etc.

## 6 Lieferantenbewertung

hago unterscheidet in der Lieferantenbewertung zwischen der Bewertung für Stahllieferanten (COIL), der Bewertung für Kaufteile (ZKTL) und der Bewertung für Lohnbearbeitung (LB).

Der wesentliche Unterschied in der Bewertung zwischen Coil und ZKTL / LB liegt in der Berechnung der PPM, die bei COIL entfällt.

## 6 Supplier Rating

In this case, hago differentiates between the following types of supplier ratings: Assessments for steel suppliers (COIL), for purchased parts (ZKTL) and subcontractors (LB).

The PPM is only calculated for ZKTL/LB parts, but not for COIL materials.

### 6.1 Lieferantenbewertung von Coil, Zukaufteilen und Lohnbearbeitung

### 6.1. Supplier Rating for Coil, purchased parts, and subcontracting

#### 6.1.1 Zweck, Verfahrensweise und Bewertungskriterien

#### 6.1.1. Purpose, Method and Assessment Criteria

Dieses Verfahren bewertet kontinuierlich Fähigkeiten, Leistungen und die Bereitschaft zur ständigen Verbesserung des Lieferanten.



This method evaluates the ongoing ability, performance, and readiness of the supplier for continuous improvement.

Dabei bildet die folgende Bewertung die Grundlage einer weiteren Zusammenarbeit.

The following assessment forms the basis for continuing the co-operation.

Kriterien	Gewichtung
6.1.1.1 Eskalationsstatus	23 %
6.1.1.2 Projekteinkauf	15 %
6.1.1.3 Logistik	18 %
6.1.1.4 Qualität	22 %
6.1.1.5 Risikobetrachtung	22 %

Criteria	Quantifier
6.1.2.1 Escalation level	23 %
6.1.2.2 Project Purchasing	15 %
6.1.2.3 Logistics	18 %
6.1.2.4 Quality	22 %
6.1.2.5 Risk Assessment	22 %

<b>G</b>	<b>Lieferantenmanagement / Supplier Manual</b>	 	
		Prozess/ Process:	Lieferantenmanagement / Supplier Management
		Revision:	3

## 6.1.2 Bewertung

### 6.1.2.1 Eskalationsstatus

Die Eskalationsstufen werden in den SAP-Lieferantenstammdaten gepflegt:

- N0 = Lieferant frei für Anfragen (Benchmark), gesperrt für Serie-Bestellungen
- E0 / K0 = 0 Prozentpunkte Abzug (Lieferant frei, Standardstatus)
- E1 / K1 = 11 Prozentpunkte Abzug (Lieferant frei, mit Maßnahmen)
- E2 / K2 = 21 Prozentpunkte Abzug (Lieferant frei, mit erweiterten Maßnahmen)
- E3 / K3 = 31 Prozentpunkte Abzug (Lieferant gesperrt für Anfragen, mit erweiterten Maßnahmen)
- E4 / K4 = Keine Bewertung => Auslaufsteuerung/Verlagerung

### 6.1.2.2 Projekteinkauf

Im Projekteinkauf werden folgende Kriterien mit folgenden Gewichtungen bewertet:

## 6.1.2. Assessment

### 6.1.2.1. Escalation level

The escalation levels are maintained in the SAP vendor master data:

- N0 = supplier released for inquiries (benchmarking), blocked for serial orders
- E0 / K0 = 0 percentage points deduction (supplier released, standard status)
- E1 / K1 = 11 percentage points deduction (supplier released, with actions)
- E2 / K2 = 21 percentage points deduction (supplier released, with extended actions)
- E3 / K3 = 31 percentage points deduction (supplier blocked for RFQ, with extended actions)
- E4 / K4 = No evaluation => discontinuation control/relocation

### 6.1.2.2. Project Purchasing

For the project purchasing, the following criteria are evaluated with the following quantifier:

Kriterien	Gewichtung
Projekteinkauf	100 %
Angebotsverhalten	50 %
- Angebotsverhalten; Terminvorgaben werden erfüllt	100 %
Kommunikation und Fachkompetenz	50 %
- Kommunikation und Flexibilität	50 %
- Fachkompetenz	50 %

Criteria	Quantifier
Project Purchasing	100 %
Offer behavior	50 %
- Offer behavior deadlines are met	100 %
Communication and professional expertise	50 %
- Communication and flexibility	50 %
- Professional expertise	50 %

### 6.1.2.3 Logistik

In der Logistik werden folgende Kriterien mit folgenden Gewichungen bewertet:

### 6.1.2.3. Logistics

For logistics, the following criteria are evaluated with the following quantifier:

Kriterien	Gewichtung
Logistik	100 %
Liefertreue	40 %
- Liefertermintreue	50 %
- Mengentreue	50 %
Kommunikationsverhalten	30 %
- Kommunikationsverhalten	100 %
Logistikreklamationen	30 %
- Zusatzfrachten (Sonderfahrten)	50 %
- Logistikreklamationen	50 %

Criteria	Quantifier
<b>Logistics</b>	100 %
Delivery performance	40 %
- delivery reliability	50 %
- quantity reliability	50 %
<b>Communication</b>	30 %
- communication	100 %
<b>Logistic complaints</b>	30 %
- hot shot deliveries	50 %
- logistic complaints	50 %

#### 6.1.2.4 Qualität

In der Qualität werden folgende Kriterien mit folgenden Gewich-  
tungen bewertet:

#### 6.1.2.4. Quality

For quality, the following criteria are evaluated with the following  
quantifier:

Kriterien	Gewichtung
<b>Qualität</b>	100 %
PPM	50 %
- PPM Bewertung	100 %
<b>Reklamationen (im Bewertungszeitraum)</b>	50 %
- Eröffnete Kunden-Reklamation	50 %
- Eröffnete Reklamation	25 %
- 8D Bewertung der abgeschlossenen Reklamationen	25 %

Criteria	Quantifier
<b>Quality</b>	100 %
ppm	50 %
- ppm evaluation	100 %
<b>Complaints (during evaluated time period)</b>	50 %
- issued customer complaints	50 %
- issued complaints	25 %
- 8D evaluation of closed complaints	25 %

#### Abstufungsregeln

Ab 5 Reklamationen gesamthaft (unabhängig davon, ob es sich  
um Kunden- oder interne Reklamationen handelt) wird automa-  
tisch eine Abstufung um eine Stufe vorgenommen:  
A zu B, B zu C. Ausnahme Stufe C bleibt C.

#### Gradation Rules

From 5 complaints in total (regardless of customer- or internal  
complaints), a downgrading of one level is automatically applied:  
A to B, B to C. Exception C-level remains C.

#### 6.1.2.5 Risikobetrachtung

In der Risikobetrachtung werden folgende Kriterien mit folgen-  
den Gewichtungen bewertet:

#### 6.1.2.5. Risk Assessment

For the risk assessment, the following criteria are evaluated with  
the following quantifier:

Kriterien	Gewichtung
<b>Risikobetrachtung</b>	100 %
Managementsystem	45 %
- Zertifikatsstatus *	100 %
<b>Sonstiges</b>	10 %
- Anzahl Standorte (z.B. im Notfall als Back-Up, Direktbelieferung USA, etc.)	25 %
- Unterschriebene QSV	75 %
<b>Nachhaltigkeit</b>	35 %
- Akzeptierter Code of Conduct	25 %
- Unterschriebene GHV	25 %
- Umweltmanagementzertifikat ISO 14001	25 %
- Energiemanagementzertifikat ISO 50001	25 %
<b>Bonitätsbewertung</b>	10 %
- Bonitätswert	100 %

\* Der Nachweis ist durch ein Zertifikat einer bei der DAkks oder IAF registrierten Zertifizierungsgesellschaft zu erbringen.  
Kann kein derart gültiges Zertifikat vorgelegt werden, wird der Lieferant auf den Status E2 / K2 gesetzt.

Criteria	Quantifier
Risk Assessment	100 %
Management System	45 %
- certificates *	100 %
Other	10 %
- number of plants (e.g. in emergency cases as back-up, direct deliveries USA, etc.)	25 %
- signed QAA	75 %
Sustainability	35 %
- accepted Code of Conduct	25 %
- signed NDA	25 %
- environmental management certification ISO 14001	25 %
- energy management certification ISO 50001	25 %
Financial Health	10 %
- financial standing	100 %

\* Proof must be provided in the form of a certificate issued by a DAkkS, EA, IAF or ELAC-registered certifier. If a valid certificate is not submitted, the supplier is assigned an E2 / K2 escalation level.

### 6.1.3 Einstufung und Maßnahmen



### 6.1.3. Rating and Measures

Durch die Bewertung der o.a. Kriterien findet die Einstufung des Lieferanten statt. Dabei ist von folgender Unterteilung auszugehen:

The supplier is rated based on the assessment of the above-mentioned criteria. The following divisions apply:

Σ in %	Stufe	Maßnahmen
≥ 90	A	Bei < 90% in einem Kriterium muss der Lieferant dort Maßnahmen einleiten. Diese müssen nicht an hago kommuniziert werden, können aber von hago im Rahmen eines Audits abgefragt werden.
≥ 80	B	Der Lieferant muss innerhalb 4 Wochen einen konkreten Maßnahmenplan entwickeln, verfolgen und hago vorlegen. Erhalten wir den Maßnahmenplan nicht fristgerecht, wird der Lieferant für Neuaufträge gesperrt, bis wir den Maßnahmenplan vorliegen haben.
< 80	C	Der Lieferant wird bei dieser Bewertung zeitnah zu einem Qualitätsgespräch eingeladen um gemeinsam einen konkreten Maßnahmenplan als Ergebnis und notwendige Voraussetzung für eine Requalifizierung zu ermitteln. Im Rahmen des Gespräches wird darüber entschieden, ob der Lieferant für Neuaufträge gesperrt wird und ein Audit, welches durch hago durchgeführt wird, für den Freigabeprozess zusätzlich notwendig ist.  Das Auditergebnis muss ≥ 90 Punkte betragen. Sollte kein Audit erforderlich sein, ist die befristete Freigabe bis zur nächsten Quartalsauswertung im Rahmen des Q-Gespräch-Protokolls zu begründen.

Σ in %	Level	Measures
≥ 90	A	If one criterion is < 90%, the supplier must initiate actions. The supplier is not required to notify hago of actions taken. However, hago can review implemented actions during an audit.
≥ 80	B	The supplier must develop and implement a concrete action plan within 4 weeks and submit to hago accordingly. If the action plan is not received on time, the supplier is blocked for new orders until the action plan is submitted.
< 80	C	As part of the assessment, the supplier will be invited to a Q-meeting in the near future. This Q-meeting is intended to define a concrete action plan as a requirement for re-qualification. During the meeting, it is decided if the supplier is blocked for new orders and whether hago will perform an audit, as a further requirement for the approval process. The audit must have a result of ≥ 90 points. If an audit is not required, the supplier can be temporarily approved until the next quarterly assessment. The temporary approval must be justified in the Q-meeting journal.

<b>G</b>	<b>Lieferantenmanagement / Supplier Manual</b>	 	
		Prozess/ Process:	Lieferantenmanagement / Supplier Management
		Revision:	3

## 6.2 Lieferantenbewertung von prozessbegleitenden Lieferanten (PB)

Unter prozessbegleitenden Lieferanten versteht hago Lieferanten, deren Leistungen nicht direkt in das Produkt einfließen jedoch Auswirkungen auf die Kundenzufriedenheit haben (z.B. Lieferanten von Sondermaschinen oder Werkzeugen).

Um diesen Einfluss im hago Lieferantenmanagement abzubilden, gilt für diese Lieferanten die gleiche Dokumentationspflicht wie für Prozesslieferanten (GHV, Code of Conduct, etc.). Ebenso werden die bestehenden Zertifizierungen gepflegt und überwacht.

Die projektbezogene Lieferantenbewertung wird für Lieferanten von Sonderanlagen oder Werkzeugen entsprechend der folgenden Kriterien durchgeführt:

### Werkzeugbauer:

Kriterien	Gewichtung
Zertifizierung	10 %
Qualität	35 %
Termintreue	20 %
Korrespondenz / Auftragsabwicklung	10 %
Erreichbarkeit	5 %
Bonitätsbewertung	5 %
Preis	15 %

### Tool maker:



Criteria	Quantifier
certification	10 %
Quality	35 %
On-time delivery	20 %
Correspondence / Order Processing	10 %
Reachability	5 %
Credit Rating	5 %
Price	15 %

### Sonderanlagen:

Kriterien	Gewichtung
Allgemeines (u.a. Zertifizierung / Erreichbarkeit)	15 %
Angebotsphase (u.a. Preis / Dauer)	25 %
Projektentwicklung (u.a. Qualität / Termintreue / Korrespondenz)	60 %

### Special machinery:

Criteria	Quantifier
General (e.g. certification / reachability)	15 %
Offer Phase (e.g. price / duration)	25 %
Project Management (e.g. quality / correspondence / on-time delivery)	60 %

<b>G</b>	<b>Lieferantenmanagement / Supplier Manual</b>	 	
		Prozess/ Process:	Lieferantenmanagement / Supplier Management
		Revision:	3

## 7 Allgemeines

### 7.1 Lieferantenentwicklung

Nach Maßgabe der IATF 16949 ist ein wichtiger Punkt, die notwendigen Lieferantenentwicklungsmaßnahmen bei den aktiven Lieferanten festzulegen. hago ist es ein Bedürfnis, dieser Forderung bedingungslos nachzukommen, da die Überzeugung besteht, dass nur eine einwandfreie Lieferleistung zum Erfolg des Unternehmens und des Lieferanten beiträgt und hago global vom Markt abhebt.

Im Zuge der Lieferantenentwicklung wird folgendes geprüft und durchgeführt:

- Zertifikatsstatus und evtl. Weiterentwicklungen / Potenziale
- Rollierende Lieferantengespräche
- Lieferantenaudits (Freigabe durch Potenzialanalyse; zur Re-Qualifizierung; bei Vorfällen, z.B. Reklamationen von hago oder dem Kunden, Prozessabnahmen, etc.)
- Risikoanalysen
- Qualitätsvorausplanung im Projekt

### 7.2 Notfallpläne

Um auch im Falle von unvorhergesehenen Ereignissen die Lieferversorgung und die damit verbundene Kundenzufriedenheit sicherzustellen, erwartet hago von ihren Lieferanten, proaktiv Notfallpläne zu erstellen. In diesen muss definiert werden, welche Maßnahmen in Notfallsituationen (wie z.B. Überschwemmung, Stromausfall, Brand, Cyberangriffe, etc.) getroffen werden, um ein schnellstmögliches Einleiten von Gegenmaßnahmen sicherzustellen. Bei Eintritt einer Notfallsituation ist diese hago unverzüglich anzuzeigen.

Sicherheitsschwachstellen in der Serverumgebung sind mittels Cybersicherheitstests zu lokalisieren und abzustellen. hago erwartet von ihren Lieferanten eine umgehende Benachrichtigung, sollte es zu Cyberangriffen jedweder Art (z.B. durch Malware, Phishing, o.ä.) auf deren Netzwerk kommen.

Des Weiteren erwartet hago, dass produktspezifische Notfallpläne oder auch Konzepte für alternative Fertigungsmöglichkeiten (wie z.B. Maschinenstörung und -ausfall) im Zuge der Herstellbarkeitsbewertung erstellt werden und bei Bedarf eingesehen werden können.

### 7.3 Änderungsmanagement

Um die Zufriedenheit der Kunden sicherzustellen, setzt hago auf eine offene und effektive Kommunikation mit ihren Lieferanten. Daher erwartet hago von ihren Lieferanten, dass diese hago bei evtl. auftretenden Problemen oder Änderungen umgehend und proaktiv informieren.

Dazu zählen unter anderem:

- Potenzielle Risiken für die Lieferversorgung, die durch den Lieferanten identifiziert wurden
- Lieferschwierigkeiten und Terminverschiebungen
- Änderungsanzeigen für Produkt- oder Prozessänderungen (inkl. Parameteränderungen)

## 7 General

### 7.1. Supplier Development

According to IATF 16949, it is an important point to define the necessary supplier development measures for active suppliers to hago. hago feels the need to meet this requirement unconditionally, as they are convinced that only an impeccable delivery performance contributes to the success of the company and the supplier and sets hago apart from the global market.

In the course of the supplier development, the following is checked and carried out:

- certificate status and possible potential for further developments
- rolling supplier meetings
- supplier audits (release through potential analysis; for re-qualification; in case of incidents, e.g. complaints from hago or the customer, process approvals, etc.)
- risk assessment
- APQP during the project phase

### 7.2. Contingency Plans

In order to ensure supplies and customer satisfaction, even in the event of unforeseen events, hago expects from its suppliers to proactively develop contingency plans. These plans must define which actions are taken during emergency situations (e.g. flooding, power failure, fire, cyber-attacks, etc.) to ensure that countermeasures are taken as quickly as possible. In the case of an emergency situation, this must be reported to hago immediately.

Security vulnerabilities in the server environment are to be localised and eliminated by means of cyber security tests. hago expects immediate notification from its suppliers should cyber-attacks of any kind (e.g. through malware, phishing, etc.) occur on their network.



Furthermore, hago expects that product-specific contingency plans or concepts for alternative manufacturing options (such as machine malfunctions and breakdowns) will be drawn up during the feasibility assessment and can be inspected if necessary.

### 7.3. Change Management

In order to ensure the satisfaction of its customers, hago rely on open and effective communication with their suppliers. Therefore, hago expects from its suppliers to inform hago immediately and proactively of any problem or changes that may occur.

This includes:

- Potential risks for the supply identified by the supplier
- Delivery issues and postponement of deadlines
- Change notifications for product or process changes (incl. parameter changes)

<b>G</b>	<b>Lieferantenmanagement / Supplier Manual</b>	 	
		Prozess/ Process:	Lieferantenmanagement / Supplier Management
		Revision:	3

Um die Auswirkungen einer Änderung schnellstmöglich bewerten zu können, muss der Lieferant das Formular „Änderungsantrag Lieferant“ ausgefüllt an hago übermitteln.

Dieses steht auf unter <https://www.hago-ft.de/de/index.php> zum Download bereit. Anschließend wird der Änderungsantrag intern durch ein multidisziplinäres Team bearbeitet und die Entscheidung dem Lieferanten übermittelt.

In order to be able to evaluate the effects of a change as quickly as possible, the supplier must complete and send the form "Change Request Supplier" to hago.

This can be downloaded from <https://www.hago-ft.de/en/lieferanten/index.php>. The change request is then processed internally by a multidisciplinary team and the decision is sent to the supplier.

## 8 Abkürzungen

Coil	Stahl als Coil und Tafelmaterial
CSL	Controlled Shipping Level
hago	Feinwerktechnik hago GmbH (DE) / hago Automotive Corp. (USA)
LB	Lohnbearbeitung
GHV	Geheimhaltungsvereinbarung
PB	Prozessbegleitend
PPM	Parts per Million
ZKTL	Zukaufteile
QSV	Qualitätssicherungsvereinbarung

## 8 Abbreviations

Coil	Coil and sheet metal
CSL	Controlled Shipping Level
hago	Feinwerktechnik hago GmbH (GER) / hago Automotive Corp. (USA)
LB	Subcontracting
NDA	Non-Disclosure Agreement
PB	Series-Attended Supplier
PPM	Parts per million
ZKTL	Purchased parts
QAA	Quality Assurance Agreement

## 9 Abbildungsverzeichnis

Abb. 1	6-Punkte-Programm
Abb. 2	Freigabestrategie
Abb. 3	Eskalationsprozess

## 9 Table of Figures

Figure 1	Six-Points Program
Figure 2	Release Strategy
Figure 3	Escalation Process