PROCFIT

CHECKLISTE

EARLY BIRD

STARTUPS

1. Finde DEN passenden Lieferanten / Produktionspartner für dein Produkt / deinen Business Case

Der Lieferant muss…

- jedenfalls interessiert sein und an deine Geschäftsidee glauben.
- die passende Unternehmensgröße haben.
  Ist er zu groß, so wirst du Kunde Nr. 100 sein und nicht priorisiert werden.
  Ist er zu klein strukturiert kann er gegebenenfalls deine Anforderungen nicht erfüllen.
- freie Kapazitäten und kurze Lieferzeiten haben.
- Erfahrung hinsichtlich deines Business Cases haben.
  Beispielsweise muss er die relevanten Zertifikate (CE, GMO, FCA, UL)
  für die zu beliefernden Länder auftreiben können.
- geografisch passende Büros in deiner Nähe haben - denke an die Kommunikation!
- flexibel sein und sich zu deinem Projekt voll und ganz bekennen,
  da du viel Unterstützung in der Phase „design for manufacturing“ benötigen wirst.

Du musst…

- die richtige Entscheidung treffen - Systemlieferant
  (1 Stop Lösung, alles aus einer Hand, wie beispielsweise Einzelteile,
  Werkzeuge, Verpackung…) versus Einzellieferanten.

2. Design for Manufacturing

- Du brauchst aussagekräftige Daten
  (Step Dateien, 3D/2D Zeichnungen, Spezifikationen, Werkstattzeichnungen…).
- Du brauchst für diese Phase bereits den passenden Lieferanten an deiner Seite,
  der mit dir die letzten Schritte geht, bis hin zum Design Freeze.
- Es kommen in dieser Phase oft noch Verbesserungsvorschläge bzw. Änderungen
  vom Lieferanten hinsichtlich deiner Spezifikationen, Zeichnungen.
  Bewerte diese, verfolge diese, um unerwartete Preiserhöhungen zu vermeiden.
  Verlange vom Lieferanten transparente Kalkulationen
  für jede eventuelle Preiserhöhung.
- Viele Projekte scheitern an einer schlechten/mangelhaften Überführung in die Serie.
  Du kannst hier viel Geld verlieren. Deshalb gib hier besonders Acht.

Notizen

PROCFIT

CHECKLISTE

EARLY BIRD

STARTUPS

3. Verhandlung

- Verhandle! Bereite dafür faktenbasierte Argumente vor.
- Du brauchst Alternativen, mindestens 2 Angebote, damit du die Preise vergleichen kannst.
- Je besser dein Einkaufspreis, desto besser deine Produktspanne!

4. Vertragsabschluss mit deinem Lieferanten /Produktionspartner

- Du brauchst unbedingt einen schriftlichen Vertrag.
- Stelle den richtigen Inhalt sicher (Preisgültigkeit, Zahlungsziele, erstes Lieferlos, Jahresmenge, Umrechnungskurse, Pönalen…).
- Decke alles ab (Vertrag für das Produkt / die Serienproduktion, Werkzeugvertrag...).

Notizen

STANDARDREGEL:
Du brauchst ca. 8-12 Monate von der Vertragsunterzeichnung mit deinem Lieferanten bis hin zur ersten Auslieferung an deine Kunden.