



**hitech**

# HITTECH LANDES SUPPLIER MANUAL

## VOORWOORD

Geachte leverancier,

Dit document is de Supplier Manual van Hittech Landes in Emmen. Het bevat richtlijnen en voorschriften voor de wijze waarop wij met onze leveranciers willen samenwerken. Deze richtlijnen en voorschriften komen voort uit de eisen die klanten aan ons stellen en uit onze interne procedures en zijn wat ons betreft voorwaarden om te komen tot een sterke en competitieve Supply Chain.

Ons succes in de markt wordt bepaald door onze prestaties op het gebied van Kwaliteit, Logistiek, Technologie en Kosten (QLTC). Om optimaal te kunnen presteren is een goede samenwerking met onze leveranciers cruciaal. Wij hopen dat deze Supplier Manual de informatie verschaft die het ons samen mogelijk maakt onze samenwerking op een professionele, efficiënte, winstgevende én plezierige wijze vorm te geven.

Deze versie van onze Supplier Manual vervangt alle vorige versies. De laatste versie van deze Supplier Manual vindt u op onze website [www.hittech.com](http://www.hittech.com).

Voor vragen kunt u contact opnemen met uw contactpersoon of [landes.info@hittech.com](mailto:landes.info@hittech.com)

Sonja van der Voort  
Managing Director



## **HITTECH LANDES, MISSIE**

Hittech Landes richt zich op het ontwikkelen, produceren en samenbouwen van fijnmechanische componenten en kleine, samengestelde modules. De geleverde producten bevinden zich in kwalitatief hoge marktsegmenten en vallen in de categorie 'high end machining'.

## **HITTECH LANDES, PROFIEL**

Hittech Landes bestaat sinds 1985, is gespecialiseerd in het vervaardigen van complexe draai- en freesproducten en is sinds januari 2022 een dochteronderneming van de Hittech Group. De markten waaraan wij leveren zijn de Halfgeleider Industrie, de Medische Industrie, Lucht- en Ruimtevaart, Machinebouw, Sensortechnologie en de Procesindustrie. Voor de fabricage ligt de focus op 5-assig verspanen, het produceren met draai-/ freesmachines en het op beperkte schaal samenstellen van modules.

Wij verwerken overwegend titanium, aluminium en hoog gelegeerde staalsoorten, maar bewerken ook andere staalsoorten en kunststoffen. De producten die wij maken zijn complex, dit kan zijn vanuit de vormgeving en toleranties maar ook vanuit aanvullende eisen op het gebied van kwaliteit of logistiek. Onze productie is ingericht voor seriematig repeterend werk, een groot deel van onze machines is ingericht voor 24 x 7 bedrijf. Bij Hittech Landes werken ca. 50 gekwalificeerde en betrokken medewerkers. Voor meer informatie over ons bedrijf kunt u terecht op onze website: [www.hittech.com](http://www.hittech.com).

Wij werken aan langdurige relaties met onze klanten. Onze klanten zijn veeleisend, daarom leggen wij sterk de nadruk op het voortraject bij het inrichten van processen voor nieuwe of gewijzigde processen. Het traject van voorbereiding is buitengewoon belangrijk, in deze fase wordt in grote mate de kwaliteit van de processen en producten bepaald. Voor seriematig en repeterend werk is het een absolute voorwaarde dat deze fase zorgvuldig wordt doorlopen zodat door optimaal te presteren op QLTC-gebied de basis wordt gelegd voor een duurzame relatie. Op deze wijze willen wij ook samenwerken met onze leveranciers. Dit vraagt van onze leveranciers een vergelijkbare marktbenadering. Optimaal presteren op QLTC-gebied is daarbij een voorwaarde.

Onze leveranciers zijn belangrijk voor ons. Niet alleen beschikken zij over competenties waarover wij zelf niet beschikken, maar ook neemt onze flexibiliteit toe door de mogelijkheid om capacitef uit te besteden. Flexibiliteit wordt gevraagd door onze klanten en is een randvoorwaarde voor onze marktpositie.

Met de informatie in deze Supplier Manual en door het delen van de eisen die klanten aan ons stellen, stellen wij zeker dat onze leveranciers beschikken over de juiste informatie zodat zij hun belangrijke rol in de keten adequaat in kunnen vullen.

---

## **INKOOPVOORWAARDEN**

Op al onze aanvragen en opdrachten zijn de ALGEMENE INKOOP- EN (ONDER) AANNEMINGSVOORWAARDEN van de Koninklijke Metaalunie van toepassing. De laatste versie van deze voorwaarden is beschikbaar op de website van de Metaalunie: [www.metaalunie.nl](http://www.metaalunie.nl)

## **LEVERANCIERSSELECTIE**

Leveranciers van Hittech Landes worden geacht competitief te zijn op alle aspecten van QLTC. Dit betekent o.a. dat zij producten leveren volgens specificatie en op tijd, tegen een optimale prijs én dat zij beschikken over een gecertificeerd kwaliteitssysteem dat past bij de aard van de werkzaamheden.

Samenwerking met een mogelijke leverancier start altijd met een RFI (Request for Information). In deze fase verzamelen wij informatie op basis waarvan we besluiten of we ook een RFQ (Request For Quotation) plaatsen.

Na beoordeling van terugontvangen RFQ's besluiten we bij welke leverancier we een PO (Purchase Order) plaatsen. Goedkeuring van de geleverde producten of diensten is de laatste stap voordat de betreffende leverancier kan worden toegevoegd aan de lijst van vrijgegeven leveranciers (Leveranciers Scope).

Wij nemen onze verantwoordelijkheid richting het milieu serieus. Dit verwachten wij ook van onze toeleveranciers. Wij selecteren daarom nadrukkelijk toeleveranciers die hun commitment vertaald hebben in procedures overeenkomstig ISO14001 en die voldoen aan de eisen die gesteld worden vanuit de regelgeving op het gebied van CM, RoHS en REACH. Op pagina 9 van deze Supplier Manual vindt u informatie over deze Europese Richtlijnen en onze code of Conduct.

## **AANVRAGEN EN BESTELLEN**

Afhankelijk van de aard van het uit te besteden project, de producten of diensten kan gevraagd worden een geheimhoudingsverklaring (NDA: Non Disclosure Agreement) te ondertekenen. NDA's hebben altijd betrekking op een specifiek project. De leverancier wordt geacht regelingen te treffen zodat de NDA wordt gerespecteerd binnen zijn organisatie en, indien van toepassing, door zijn toeleveranciers. Indien een NDA vereist is, dan dient deze vóór het uitwisselen van informatie door beide partijen ondertekend te zijn.

Op projecten kan specifieke export regelgeving (bijvoorbeeld ITAR, EAR) van toepassing zijn. Als dit het geval is, dan wordt dit tijdens de RFQ-fase gecommuniceerd. Onderdeel van deze

regelgeving kan zijn dat technische data van producten via beveiligde communicatielijnen uitgewisseld moet worden. Wij beschikkende over software die dit mogelijk maakt en kunnen het beveiligd uitwisselen van gegevens met onze leveranciers ondersteunen. Aanbiedingen worden geacht bindend te zijn voor een periode van minimaal 8 weken (tenzij anders overeengekomen) en moeten gespecificeerd zijn naar eenmalige kosten, uren en materiaal zodat de afzonderlijke kostencomponenten inzichtelijk zijn. Deze informatie kan gebruikt worden voor toekomstige kostenreducties en andere optimalisaties.

Op onze Inkooporders staan de specificaties van de te leveren producten of diensten en de eventuele aanvullende eisen. Iedere Inkooporder dient per email te worden bevestigd binnen 5 werkdagen aan [landes.purchasing@hittech.com](mailto:landes.purchasing@hittech.com). De bevestiging moet verwijzen naar ons inkoopordernummer (formaat 72jjxxxx), daarnaast moet vermeld zijn: het artikelnummer met de revisiestand, de aantallen, de prijs per eenheid en de leverdatum. De leverdatum is de datum waarop de producten of diensten bij ons worden afgeleverd.

In sommige gevallen vragen wij onze leveranciers ons na de formele vrijgave van een product en proces de laatste versie van alle productie relevante documentatie te verstrekken. Productie relevante documenten zijn bijvoorbeeld materiaalcertificaten, CoC's, FMEA's, Control Plans, Werkinstructies, etc.

Nieuwe leveranciers worden pas toegevoegd aan de Leveranciers Scope na aanlevering van goederen / diensten die volledig voldoen aan de gevraagde specificaties c.q. de gestelde eisen.

## LEVERANCIERS BEOORDELING

Jaarlijks worden de prestaties van onze leveranciers die vermeld staan op de Leveranciers Scope geanalyseerd. Deze analyse vindt plaats op basis van financiële risico's of leveringsrisico's en is gebaseerd op de Kraljic methode en leidt tot een inkoopportfolio. Op basis van het opgestelde inkoopportfolio worden risicogebieden vastgesteld en leveranciers in de risicogebieden beoordeeld. De uitkomst wordt besproken in het Management Team, dit kan leiden tot een herschikking van leveranciers of het uitbreiden of reduceren van de Leveranciers Scope.

De operationele, logistieke en kwaliteit performance van leveranciers worden maandelijks gemeten. Deze performance moet voldoen aan:

- *Goedkeurpercentage > 98%. Dit percentage wordt bepaald door de verhouding van het aantal afgekeurde orderregels t.o.v. het totaal aantal orderregels.*
- *Leverbetrouwbaarheid > 95%. De leverbetrouwbaarheid wordt gemeten als de overeengekomen levertijd (CLIP) met een toegestane afwijking van – 2 en + 2 dagen.*

---

Naast het meten op basis van deze parameters behouden wij ons het recht voor informatie op te vragen over de interne kwaliteit performance van onze leveranciers.

Als uit analyse van de beschikbare gegevens blijkt dat een leverancier onvoldoende presteert, dan zal de betreffende leverancier gevraagd worden een verbeterplan op te stellen. Dit verbeterplan dient met onze inkoopafdeling en kwaliteitsafdeling te worden gecommuniceerd zodat de voortgang kan worden gevolgd.

## QLTC EISEN

### Kwaliteit (Q)

#### *Algemeen*

Naast het vrijgeven van leveranciers op basis van een certificering (ISO9001, AS9100 etc.) en een proeflevering, vinden wij het belangrijk de ontwikkeling van de supplier in het algemeen en hun kwaliteitssysteem in het bijzonder te volgen. Hittech Landes behoudt zich het recht voor om zelf, en/of samen met belanghebbenden zoals klanten en autoriteiten, audits bij onze leveranciers uit te voeren op de processen die relevant zijn voor de levering van producten of diensten aan ons bedrijf. Onze focus ligt hierbij op suppliers die samen met ons betrokken zijn bij Lucht- en Ruimtevaart projecten waarvoor een AS9100 certificering vereist is, deze norm schrijft het 'recht van het uitvoeren van audits bij suppliers' voor. Uiteraard vinden audits in overleg plaats en wordt voor het uitvoeren van een audit vroegtijdig een afspraak gemaakt. De geheimhouding van andere – niet Hittech Landes - projecten wordt hierbij uiteraard gerespecteerd.

#### *Meetrappen en certificaten.*

Producten en diensten moeten voldoen aan de specificaties zoals vermeld op, of meegestuurd met, onze Inkooporder. De leverancier verstrekt vóór, of uiterlijk met de levering van de producten of diensten alle relevante documenten zoals meetrappen en certificaten waaruit blijkt dat voldaan wordt aan de specificaties. De digitale documenten moeten worden verstuurd naar [landes.certificates@hittech.com](mailto:landes.certificates@hittech.com) met als identificatie ons inkooporder nummer (format 72jjxxxx) en het regelnummer van de inkooporder.

Bij een goede performance van een leverancier kan gekozen worden voor het met de zending meesturen van uitsluitend een Certificate of Conformity (CoC). Met de ondertekening van een CoC verklaart de leverancier dat de producten voldoen aan specificatie en de metingen conform afspraak zijn uitgevoerd. Een CoC moet altijd verwijzen naar ons inkooporder nummer (format 72jjxxxx). De onderliggende meetrappen en certificaten dienen door de leverancier deugdelijk te worden opgeslagen en moeten na ons verzoek direct aan ons worden gezonden.

De standaard bewaarperiode voor meetrapporten en certificaten is 3 jaar, CoC gerelateerde documenten dienen 7 jaren te worden bewaard. Afwijkende bewaarperiodes voor documenten zullen in de RFQ-fase worden gecommuniceerd.

Wij beoordelen geleverde producten of diensten mede op het al dan niet meeleveren van documenten. Producten of diensten die worden aangeleverd zonder dat de vereiste documenten beschikbaar zijn, worden beschouwd als zijnde niet ontvangen.

#### *Klachtafhandeling.*

Als producten of diensten niet voldoen aan de tekening, de gestelde specificaties of aan aanvullende eisen op onze inkooporder, dan wordt door Hittech Landes een 'Klachten en afwijkende delen' rapport opgesteld, wat aan de leverancier wordt gezonden. Op dit rapport staat het afkeurnummer vermeldt, welk product of dienst het betreft, de vastgestelde afwijking, de afkeurdatum en de hoeveelheid. De leverancier wordt geacht te controleren of andere producten of diensten uit dezelfde batch wél voldoen aan de specificatie, en de leverancier wordt geacht containment maatregelen te nemen.

De leverancier is verantwoordelijk voor het analyseren van de afkeur en het vaststellen van de root cause volgens de 8D methodiek of een vergelijkbare methode. Correctieve en containment maatregelen dienen binnen 2 werkdagen teruggekoppeld te worden en binnen 10 werkdagen dient een terugkoppeling verstrekt te worden waarin ook de preventieve maatregelen zijn vermeld. Correctieve acties c.q. reparaties mogen pas worden ingezet na onze schriftelijke goedkeuring.

Als de leverancier vaststelt dat hij afwijkende producten heeft geleverd, dan dient hij ons hiervan onverwijld op de hoogte te stellen en ons te informeren over de aard van de afwijking(en), de productcodes, traceability (batch gegevens), leverdata en hoeveelheden.

Wij behouden ons het recht voor de afwijkende producten of diensten voor rekening van leverancier te herstellen als dit noodzakelijk is voor tijdige levering aan onze klant. De leverancier wordt hierover van tevoren geïnformeerd.

Indien van toepassing worden afwijkende goederen voor rekening van leverancier aan leverancier geretourneerd.

### **Logistiek (L)**

#### *Leveringen*

Tenzij anders overeengekomen worden alle leveringen geacht franco huis Emmen te zijn (ICC Incoterms 2020 / DDP).

De leverancier is verantwoordelijk voor het verzorgen van adequate verpakking zodat beschadigingen tijdens handling en transport worden voorkomen.

De op de Inkooporder vermelde aantallen zijn netto, tenzij schriftelijk anders overeengekomen.

Alle producten moeten eenduidig worden geïdentificeerd. Als er aanvullende eisen zijn m.b.t. de identificatie van producten dan zal dit in de RFQ-fase worden aangegeven.

#### *Forecast*

Alle door ons, mondeling of schriftelijk, verstrekte prognoses zijn 'non binding', er kunnen geen rechten aan worden ontleend. Uitsluitend getekende Inkooporders gelden als contractuele verplichting tussen Hittech Landes en haar leverancier, mits de Inkooporder voldoet aan het interne Hittech Landes Procuratie-schema.

### **Technologie (T)**

#### *Wijzigingen van producten, specificaties of processen*

Leveranciers moeten beschikken over een procedure voor het beheren van wijzigingen. Omdat producten en specificaties kunnen wijzigen, is het hebben van een procedure voor het managen van wijzigingen en revisiestanden een voorwaarde. Wij verwachten van onze leveranciers tijdige (binnen de afgesproken tijd) en nauwkeurige informatie over de implicaties van wijzigingen op de 4 gebieden van QLTC. Belangrijke zaken zijn het opnieuw moeten kwalificeren van processen, de eerste levering van het gewijzigde product, aanwezige voorraden, gewijzigde doorlooptijden, impact op opspanmiddelen, verkoopprijs aanpassingen en de kosten voor het afvoeren van incurante producten.

Het is leveranciers niet toegestaan om zonder onze voorafgaande schriftelijke toestemming wijzigingen door te voeren in haar eigen processen en voor ons relevante processen bij haar leveranciers. Het uitbesteden van producten en diensten door onze leveranciers aan anderen is zonder onze voorafgaande schriftelijke toestemming niet toegestaan. Het wijzigen van processen moet worden uitgevoerd conform een Wijzigingsprocedure waarvan een formele vrijgave door ons deel uitmaakt.

#### *Incourantheid Management*

Leveranciers moeten garanderen dat zij in staat zijn om 10 jaar na laatste levering van een bepaald product, datzelfde product nog aan ons te leveren, tenzij anders is overeengekomen. Als leveranciers zien aankomen dat aan deze voorwaarde niet meer kan worden voldaan dan dienen zij dit vroegtijdig schriftelijk aan te geven zodat naar alternatieven kan worden gezocht.

#### *Beheer van digitale informatie*

Leveranciers dienen te beschikken over een IT-infrastructuur en gerelateerde procedures die vertrouwelijkheid en de continuïteit waarborgen van de technische product- en procesinformatie (productiedocumenten, werkinstructies, FAI-documentatie). De infrastructuur moet zodanig ingericht zijn dat zeker gesteld is dat eigen medewerkers op



voorgeschreven - beveiligde - wijze met de beschikbare informatie omgaan en het voor buitenstaanders niet mogelijk is deze informatie te benaderen.

Op basis van export regelgeving kunnen aanvullende eisen gesteld worden aan de opslag, het beheer en de toegankelijkheid van digitale informatie.

De continuïteit van de IT-infrastructuur moet gewaarborgd zijn door een adequaat back-up systeem zodat men in geval van storingen over alle relevante informatie kan blijven beschikken.

#### *Specifieke klanteisen*

Voor projecten kunnen specifieke klanteisen van toepassing zijn, niet alleen voor ons intern maar ook voor onze leveranciers. Deze specifieke klanteisen worden in het RFQ-traject gecommuniceerd. Specifieke klanteisen worden op onze Inkoopopdracht vermeld of met de Inkoopopdracht meegestuurd.

### **Kosten (C)**

#### *Marktconformiteit en kostenreducties*

Hittech Landes verwacht dat haar leveranciers marktconforme prijzen hanteren en beschikken over een systeem van voortdurend verbeteren op het gebied van het reduceren van kwaliteit kosten, materiaalkosten en het doorvoeren van productiviteit verbeteringen. De leverancier dient kostenreductieprogramma's aantoonbaar adequaat te managen.

Het wijzigen van processen mag uitsluitend plaatsvinden met in achtneming van de voorschriften zoals vermeld onder **Technologie (T)**: '*Wijzigingen van producten, specificaties of processen*'.

#### *Inzicht in kostenopbouw*

Voor aanbiedingen aan ons, maar ook voor lopende projecten met ons, geldt dat wij verwachten dat leveranciers inzicht geven in de opbouw van hun prijzen zodat gezamenlijk kostenreducties vastgesteld en doorgevoerd kunnen worden. De leverancier moet de kostenstructuur inzichtelijk maken qua winstmarge, materiaal, lonen, toeslagen en andere directe of indirecte kosten. Eenmalige kosten moeten onderscheiden worden van terugkerende kosten.

#### *Klantspreiding*

Voor een langdurige samenwerking met leveranciers is het belangrijk dat de afhankelijkheid van leveranciers van haar klanten beperkt wordt tot een maximum percentage van de omzet van de leverancier, bij voorkeur niet hoger dan 10%. Op verzoek dienen leveranciers informatie te verstrekken waaruit de bedoelde afhankelijkheden blijken.

### *Betalingstermijn*

Hittech Landes hanteert voor het betalen van haar leveranciers een standaard termijn van 60 dagen.

## **RELEVANTE VERWIJZINGEN VOOR RoHS, REACH EN CM.**

### **REACH**

Verordening (EG) 1907 / 2006

### **RoHS**

Gedelegeerde Richtlijn (EU) 2015 / 863

### **Conflict Minerals**

Verordening (EU) 2017 / 821

## **Code of Conduct**

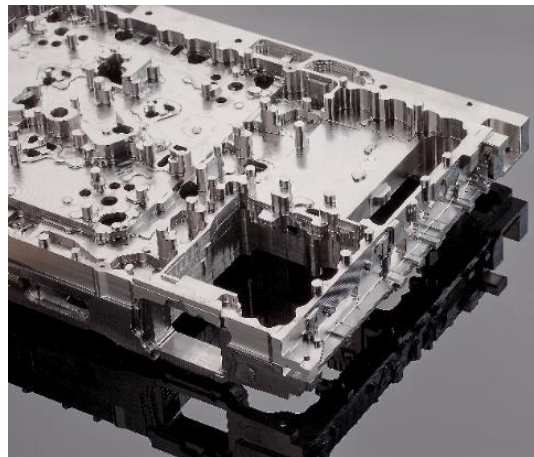
Dit Supplier Manual van Hittech Landes is onlosmakelijk verbonden met de Code of Conduct van de Hittech Group. De Code of Conduct is gebaseerd op de Universele Verklaring van de Rechten van de Mens en gaat over sociale verantwoordelijkheid, het met respect en waardigheid behandelen van de werknemers en het bieden van goede werkomstandigheden.

Deze code geeft een minimum standaard weer en is de basis waar de gehele organisatie van Hittech Group, en dus Hittech Landes naar werkt. De Code omschrijft de minimale normen waaronder de productie van de door ons ontwikkelde producten dient plaats te vinden en is van toepassing op alle leveranciers en andere zakelijke relaties van Hittech Landes of aan Hittech Group gelieerde ondernemingen.

De Code zal van kracht zijn voor alle directe fabrikanten, leveranciers en zakelijke relaties die deel uitmaken van de Supply Chain van Hittech Landes. In deze code wordt verwezen naar de algemene voorwaarden van Hittech Landes.

Wij beschouwen de naleving van onderstaande richtlijnen als een absolute voorwaarde voor het onderhouden van een zakelijke relatie met andere ondernemingen. Zij die een zakelijke relatie van Hittech Landes wensen te worden, dienen deze richtlijnen door te voeren in hun gehele organisatie. Bovendien sporen wij onze partners aan deze richtlijnen op te leggen aan alle deelnemers van het productieproces of de Supply Chain, opdat hun leveranciers, zakelijke relaties en derde partijen de richtlijnen ook naleven.

De Code of Conduct is te vinden op de site van de Hittech Group.



Hittech Landes  
Landes High End Machining

Magelhaenstraat 15  
NL – 7825 VL Emmen  
T: +31 591 632 205