



Polityka zakupowa  
Firmy  
**WENTYLATORY WENTECH SP. Z O.O.**

---

**Własność:**

Wentylatory Wentech Sp. z o.o.

Ul. Rzemieśnicza 6, Imielin

**Autor:**

Marcin Szostek

# Spis treści

## *Część jawna*

|   |   |
|---|---|
| Rozdział 1. WSPÓŁPRACA.....                     | 3 |
| Rozdział 1.1. Wprowadzenie .....                | 3 |
| Rozdział 1.2. Dostawcy.....                     | 4 |
| Rozdział 1.3. Kwalifikacja.....                 | 5 |
| Rozdział 1.4. Umowa .....                       | 6 |
| Rozdział 1.5. Reklamacje.....                   | 7 |
| Rozdział 1.6. Niezgodności i konsekwencje ..... | 8 |

# Rozdział 1. WSPÓŁPRACA

## Rozdział 1.1. Wprowadzenie

Polityka zakupowa ma na celu usystematyzowanie zasad współpracy z dostawcami, oraz usprawnienie pracy działu Zaopatrzenia i Logistyki firmy Wentylatory Wentech Sp. z o.o..

Jesteśmy wiarygodnym partnerem obecnym na rynku od kilkunastu lat w związku z czym gwarantujemy stabilne warunki długookresowej współpracy oczekując w zamian realizacji naszych potrzeb na poziomie 100%.

Wszystkich strategicznych dostawców traktujemy jak partnerów, oczekując jednocześnie współpracy w zakresie rozwoju oraz rozwiązywania problemów w realizacji wspólnej polityki cenowej.

Polityka Zakupowa dotyczy wszystkich dostawców, a w szczególności dostawców dostarczających nam towary przekraczające wartość 100 000 PLN rocznie. W związku z tym, że jest to istotny składnik naszych kosztów żądamy w zakresie dostarczanych przez tych dostawców towarów bezwzględnego spełnienia naszych wymagań w zakresie objętym umową. Szczegóły dotyczące umów pomiędzy naszą firmą, a dostawcą zawarte są w umowach oraz indywidualnych cennikach.

Zgodnie z przyjętą w firmie strategią Dual Sourcing w zakresie strategicznych zakupów współpracujemy z dwoma dostawcami tego samego towaru. Dostawca Główny realizuje 80%, natomiast dostawca Drugorzędny realizuje 20% naszego zapotrzebowania na dany asortyment. Strategia ta została wdrożona w trosce o stabilność i bezpieczeństwo dostaw, a także daje nam pewność współpracy z kontrahentami o wystarczającym do spełnienia naszych wymagań potencjale.

Ceny oraz tendencje rynkowe w zakresie kupowanych surowców są przez nas stale monitorowane w celu uzyskania danych do skutecznej negocjacji warunków handlowych.

## Rozdział 1.2. Dostawcy

Zgodnie z obowiązującym w Naszej firmie Systemem Zarządzania Jakością nasi dostawcy poddawani są procesowi kwalifikacji zgodnie z zasadami ISO.

Każdy dostawca chcący współpracować z naszą firmą powinien spełnić następujące wymagania:

- przedstawić atrakcyjną ofertę cenową,
- zapewnić określoną terminowość dostaw,
- zapewnić wymaganą jakość dostarczanych towarów,
- zapewnić możliwość znakowania i pakowania wg naszych wytycznych,
- spełnić wymagania co do warunków dostaw (DDP IMIELIN – Incoterms 2000),
- mieć możliwość udzielenia przynajmniej 30 dniowego wydłużonego terminu płatności,
- posiadać zaplecze zapewniające spełnienie powyższych warunków jak i szybką reakcję na występujące nieprawidłowości.

Każda firma chcąca nawiązać współpracę powinna wysłać swoją ofertę na adres [oferty@wentech.com.pl](mailto:oferty@wentech.com.pl) lub pozostawić na portierni zakładu.

### Rozdział 1.3. Kwalifikacja

W przypadku złożenia oferty lepszej od ofert dotychczasowych dostawców o co najmniej 10% organizowane jest wewnętrzne spotkanie komisji w składzie Prezes Zarządu, Dyrektor Produkcji, Kierownik Produkcji, Kierownik Zaopatrzenia, Kierownik Działu Konstrukcyjnego w celu przeanalizowania ewentualnych korzyści wynikających ze zmiany dotychczasowego dostawcy. O decyzji komisji ewentualny dostawca informowany jest mailowo. Z każdego spotkania sporządzany jest protokół pod którym podpisują się wszyscy obecni członkowie zespołu, i przechowywany jest w dziale Zaopatrzenia.

W przypadku podjęcia przez komisję decyzji o braku przeciwwskazań do współpracy z nowym dostawcą, dział zaopatrzenia dokonuje audytu u ewentualnego dostawcy celem sprawdzenia możliwości spełnienia stawianych warunków.

Po pozytywnym audycie Kierownik Działu Zaopatrzenia i Logistyki informuje dotychczasowych dostawców o zaistniałym fakcie oraz prosi o ustosunkowanie się do złożonej przez kandydata propozycji. W przypadku braku możliwości spełnienia nowych warunków przez dotychczasowych dostawców, 30% zamówień kierowanych jest do nowego dostawcy, natomiast pozostałe 70% realizowane jest na dotychczasowych warunkach.

Jeżeli w trakcie trwania trzy miesięcznego okresu próbnego nowy dostawca nie będzie w stanie zrealizować choćby jednego zamówienia na uzgodnionych warunkach, wówczas dalsza współpraca zostaje zaniechana, a dotychczasowi dostawcy pozostają głównymi.

## Rozdział 1.4. Umowa

Dostawca, który przeszedł pozytywnie proces kwalifikacji i uzyskał miano dostawcy Głównego lub Drugorzędnego zobowiązany jest do podpisania z naszą firmą Umowy Sprzedaży na czas nieokreślony zobowiązując się tym samym do przestrzegania ustalonych umową i powyższą polityką Zakupową warunków.

Na etapie podpisywania umowy ustalamy wszystkie jej szczegóły, takie jak oferowane ceny, minimalny okres realizacji zamówień, warunki dostawy czy warunki płatności.

Jeżeli dotychczasowy dostawca nie jest w stanie zaoferować lepszych warunków niż nowy kandydat na dostawcę głównego bądź Drugorzędnego gwarantujemy składanie zamówień, aż do wyczerpania trzymanego dla nas zapasu.

Wszystkie zamówienia z terminami krótszymi niż określone umową (awaria, reklamacja, itp.) ustalane są indywidualnie w celu opracowania optymalnego rozwiązania dla obu stron.

## **Rozdział 1.5. Reklamacje**

Na etapie podejmowania współpracy dostawca zobowiązany jest do wyznaczenia osoby, do kontaktu w sprawach reklamacji. Dostawca zobowiązany jest do odpowiedzi na zgłoszoną pisemnie reklamację w ciągu 24 godzin od jej zgłoszenia wraz z podaniem proponowanego sposobu rozwiązania oraz jego terminu.

Wszelkie reklamacje składane będą pisemnie na druku „Karta Reklamacji” wystawionym przez Dział Kontroli Jakości zawierającym dane na temat wadliwego wyrobu. Karta reklamacji wysyłana jest do dostawcy faxem.

## Rozdział 1.6. Niezgodności i konsekwencje

Jeżeli dostawca w ciągu 3 miesięcy „dopuszcza” się co najmniej 5 uchybień, wówczas zastosowanie mają zasady „restrykcji”.

W zależności od ilości uchybień i ich rangi restrykcje są ustalane indywidualnie z uwzględnieniem warunków ich wystąpienia.

### UCHYBIENIA

- ilościowa niezgodność dostawy,
- jakościowa niezgodność dostawy,
- opóźnienie w dostawie,
- brak wymaganych świadectw jakości, dokumentacji technicznej, itp.,
- opóźnienie faktury,
- brak wymaganego oznaczenia towaru,
- niepoprawne opakowanie.

### RESTRYKCJE:

- dostawa po stronie dostawcy (warunek konieczny)
- dodatkowe usługi po stronie dostawcy,
- wydłużenie terminu płatności o 7 dni,
- zmniejszenie zamówień o 20%,
- wypowiedzenie umowy.