



LEAN MANAGEMENT

EINE STRATEGISCH SINNVOLL AUSGERICHTETE KONZENTRATION AUF WENIGE LIEFERANTEN SCHAFFT NUTZENGEWINN.

FACT IST,

dass viele Unternehmen auf zu viele Lieferanten setzen. Eine breit angelegte Lieferantenstrategie birgt nebst wenigen Vorteilen erhebliche Risiken, vom Nutzengewinn zuwenig für sich sichern zu können.

FACT IST,

dass die Verwaltung und der tägliche Kontakt mit vielen Lieferanten unnötigen Mehraufwand in Administration, Projektabwicklung, Logistik, und entscheidend, in der kreativen Prozessintegration verursacht.

FACT IST,

dass Unternehmungen und viele Projekte mit Engpässen konfrontiert werden. Mit Engpässen, die in einer grossen Lieferantenzahl nur schwer sichtbar werden.

FACT IST,

dass die Prozesse verlangsamt werden, wenn viele Lieferanten involviert sind. Die Führung vieler Lieferanten beansprucht viel Aufwand.

FACT IST,

dass die Hidden Champions ihren Erfolg auch dadurch sichern, weil sie sich auf wenige Spezialisten konzentrieren. Sie generieren erneuten Nutzengewinn.

FOLGERUNG

Reduktion der Lieferanten. Strikte Konzentration auf wenige Lieferanten, die eng eingebunden werden. Wer also die Anzahl der Lieferanten auf wenige, jedoch hochspezialisierte reduziert, verschafft sich strategische und taktische Überlegenheit.

VORTEILE

- von unpersönlich zu persönlich
- von Umweg- zu Direktkommunikation
- von stumm zu angeregt
- von Zeitverlust zu Zeitgewinn
- von Reibungsverlusten zum Flow
- von Auftragnehmern zu Partnern
- von AGB-Verantwortung zu Selbstverantwortung
- von Kostenfaktor zu Gewinnfaktor
- von kurzfristiger zu langfristiger Partnerschaft
- von billig zu wertsteigernd
- von Durchschnitt zu führend

FAZIT

Die Konzentration auf wenige, in ihrem Fach hochspezialisierte Lieferanten, macht mehrfach Sinn und bringt hohen Nutzengewinn. Orientierungswert kann die Frage nach der pEKS sein.

