

Z11 - partneri a dodávatelia

Dobrý deň priatelia,

prečítala som si vaše zaujímavé komentáre k zásade 11. Vidím, že na vzťahy s partnermi a dodávateľmi máte rozdielne názory. Niektorí im pomáhate, niektorí si partnerov hýčkate, ak ste dodávateľom vy, cítite tlak zo strany odberateľov, nedoporučujete mať jedného dodávateľa, pričom prechod na iného dodávateľa je drahý.

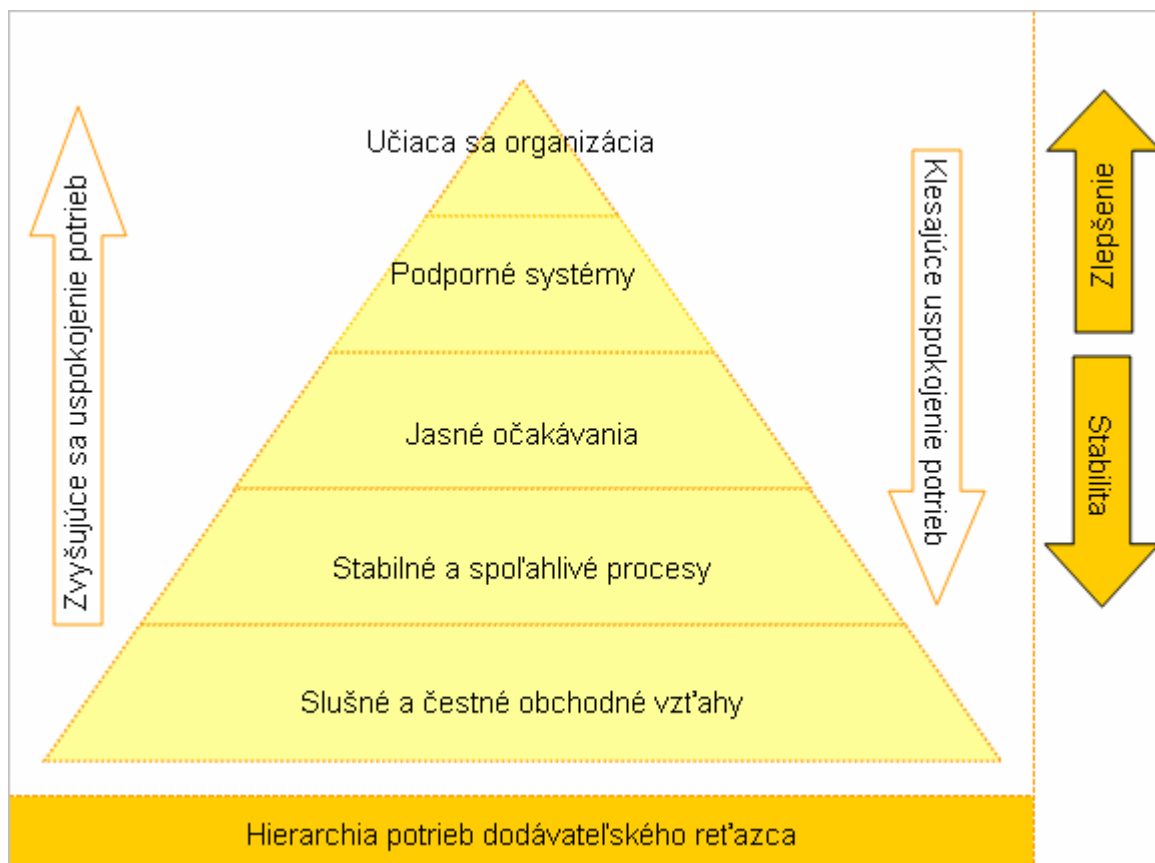
Firma Toyota podporuje vzťahy s partnermi a dodávateľmi, pretože z dlhodobého hľadiska prinášajú dobré vzťahy obojstrannú spokojnosť a prosperitu.

Cieľ: rozvoj siete partnerov a dodávateľov

Zameranie: na zapojenie partnerov a dodávateľov do podnikania, podpora partnerov, budovanie dôvery a spolupráce, spoločné dosahovanie náročných cieľov

Toyota sa najprv starostlivo zameriava na konkrétnu prácu a na zlepšovanie vlastných systémov, a potom vám predvedie, ako to pomáha v zlepšovaní vám ...

dodávateľ auto dielov



Hierarchia dodávateľského reťazca na obrázku naznačuje, že pokiaľ sa vzťahy neustália tak, že budú nadviazané slušné obchodné vzťahy, že budú vytvorené stabilné procesy a že budú formulované jasné očakávania, nebude možné postúpiť na vyššiu úroveň podporných systémov a spoločného učenia.

Cesta na hierarchii smerom dole môže byť rovnako rýchla, ako cesta na hierarchii smerom hore.

To, čo to skutočne robí Toyotu vzorom vzťahov s dodávateľmi, je jej prístup k spoločnému učeniu a rastu spolu s dodávateľmi. Toyota dosiahla čosi jedinečné: stala sa rozšírenou učiacou sa organizáciou. Je to najvyššia forma „štíhleho“ podniku.

Na budúci týždeň sa v modeli 4P dostaneme k štvrtému „P“ a tým je „Problem solving“. Zásada 12 bude o presvedčení sa na vlastné oči: genschi-miesto, zásada 13 o dosiahnutí zhody: nemawashi.

Pekný začiatok týždňa vám praje

Marta Krajčiová