

STRATEGIE & MARKETING

LEAN & LOGISTIEK

SPARRING PARTNERS

ORGANISATIE & LEIDERSCHAP

OPTIMALISATIE CLEAN KETEN

Spartners
ORGANISATIEADVIES

maakt het waar!

Het SpartnerS team



SpartnerS gelooft in het winnen van de wedstrijd!

Wij helpen bedrijven, gaan samen aan de slag
en geven nooit op.

Wij geven organisatieadvies in de Maakindustrie,
mogen wij u uitdagen?

Onze productgroepen



Waar lopen jullie tegen aan in de keten?

Hoe kijken jullie tegen de clean keten aan?

Wat zijn volgens jullie de grootste uitdagingen in de clean keten?



Markttrends

Wederzijdse afhankelijkheid Original Equipment Manufacturer en toeleverancier is groot

Macht ligt vaak bij OEM-er, wisselen van toeleverancier is gemakkelijk (?)

Sneller ontwerpproces OEM-er; deels modulair, 3D, door ontwikkelen bestaande machines, product life cycle wordt korter

Steeds kleinere series bij OEM-er door korte horizon (marktfluctuaties)

Druk op levertijden door de hele keten, ook koopgedrag verandert

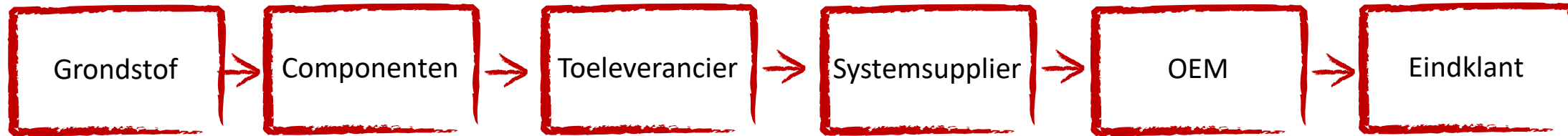
Marges van toeleveranciers staan vaak onder druk

Verregaande digitalisering (Smart Manufacturing) biedt nieuwe mogelijkheden

Minder 'productie' kennis bij OEM-er

Duurzaamheid- en maatschappelijke aspecten

Wie is bepalend in de keten?



Overtuiging

” *De keten die het best in staat is om aan de vraag van de eindklant te voldoen, tegen de beste prijs-kwaliteitverhouding, wint.* *

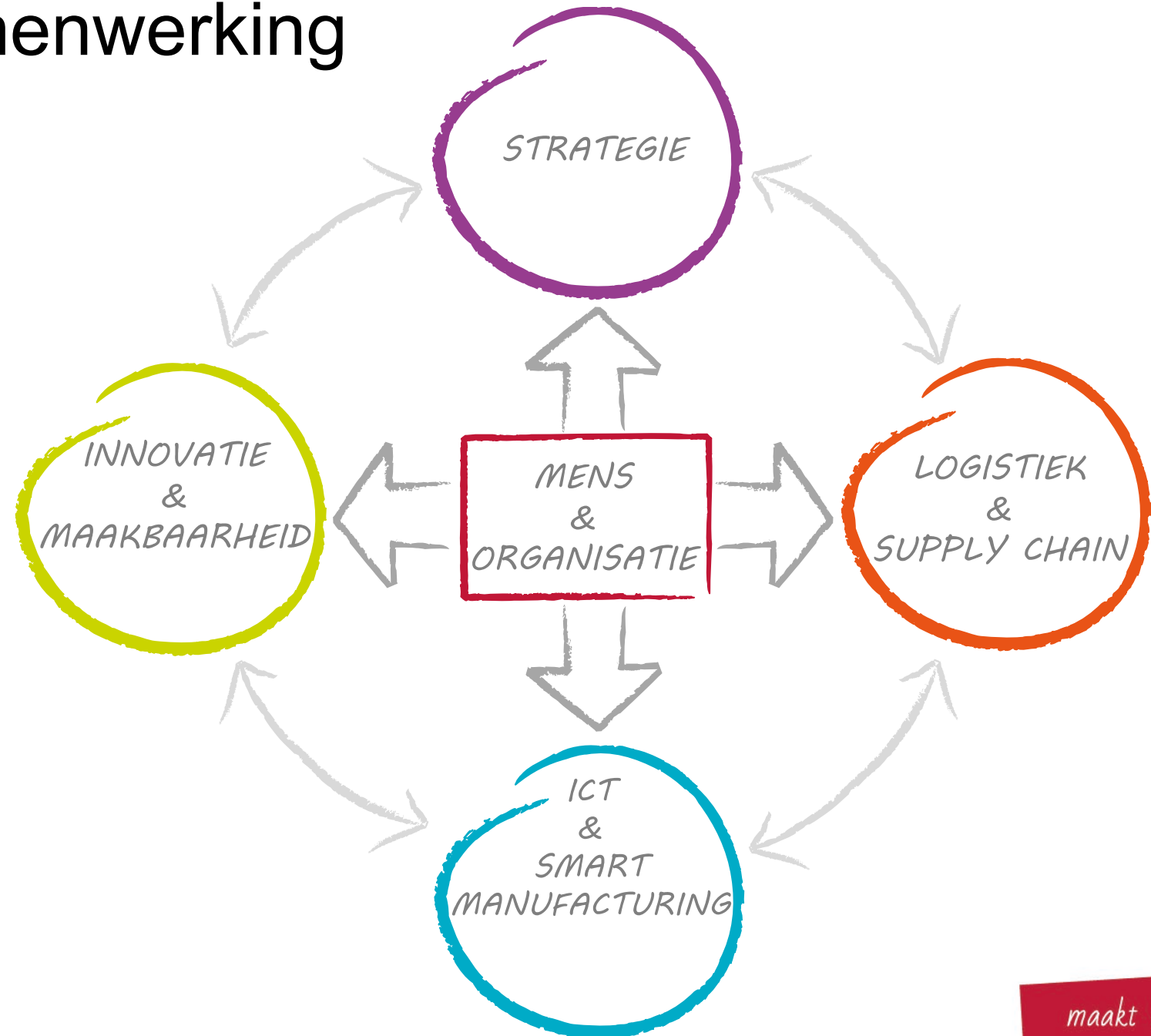
” *Hoe:*
De keten inrichten op langdurige samenwerking, vanuit gedeeld belang

” *Wat:*
Snel en efficiënt innoveren om structureel te voldoen aan de veranderende vraag van de eindklant.

* Bron: Jack van der Veen, Michel van Buren - Regisseer de keten

maakt het waar!

Ketensamenwerking



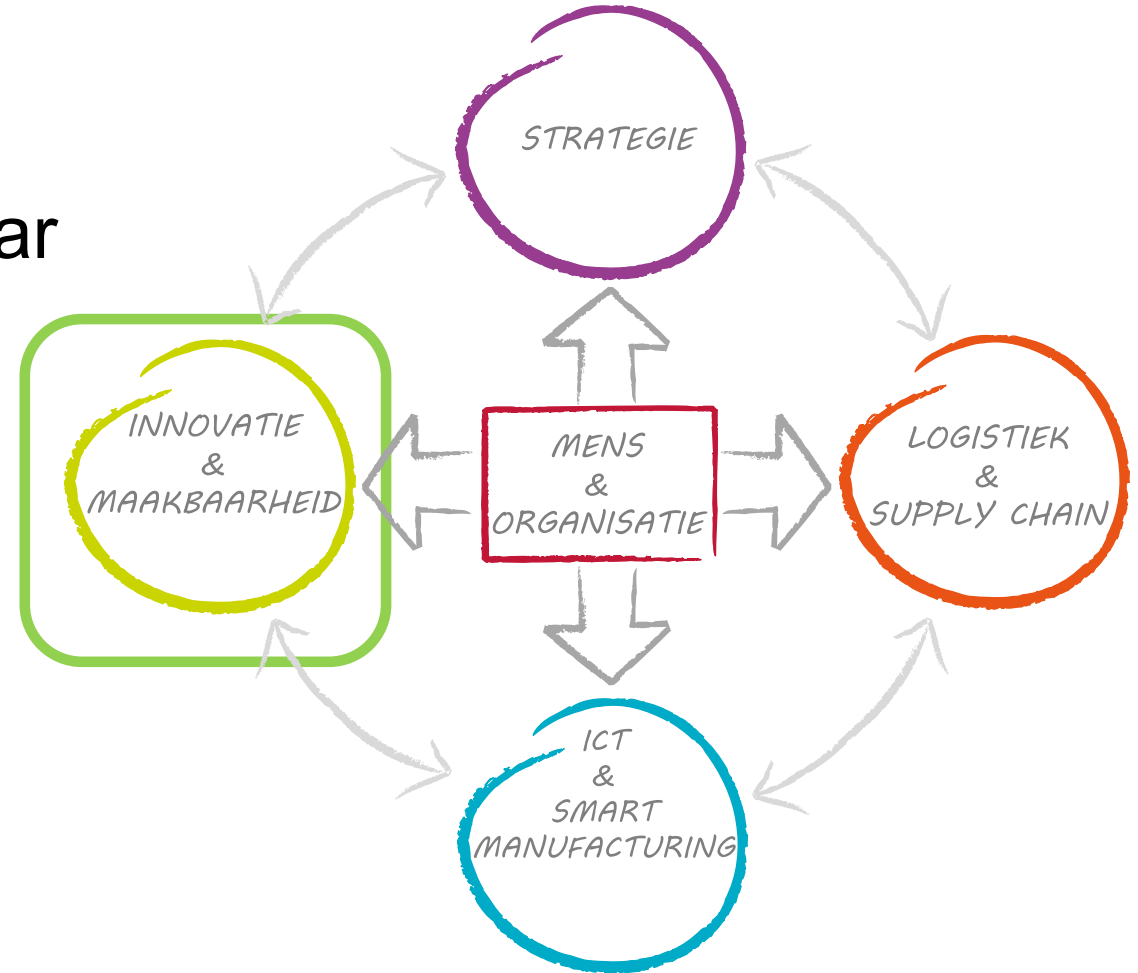
maakt het waar!

Ketenintegratie het ideaal beeld

1. WIN-WIN voor OEM-er en toeleverancier; het verhogen van de concurrentiepositie van de OEM-er is een **gedeeld** belang
2. Dit doe je door **in de keten** gezamenlijk te werken aan het verhogen van innovatiekracht, snelheid, wendbaarheid en efficiency op basis van Total Cost of Ownership
3. Alleen het aangaan van lange termijn relaties tussen OEM-er en toeleveranciers gebaseerd op vertrouwen maken dit hogere doel mogelijk
4. Met als belangrijke voorwaarden:
 - acceptabele en haalbare bedrijfsmarges voor de toeleverancier en OEM-er
 - volledige transparantie ten aanzien van kostprijzen
 - goede organisatorische afstemming over de bedrijfsprocessen in de keten
 - commitment voor langere termijn

Technologie en maakbaarheid

We stoppen veel energie in
efficiency maatregelen, maar
we missen de grote
klapper aan de voorkant.



Wie heeft de meeste invloed op de kostprijs

Engineering

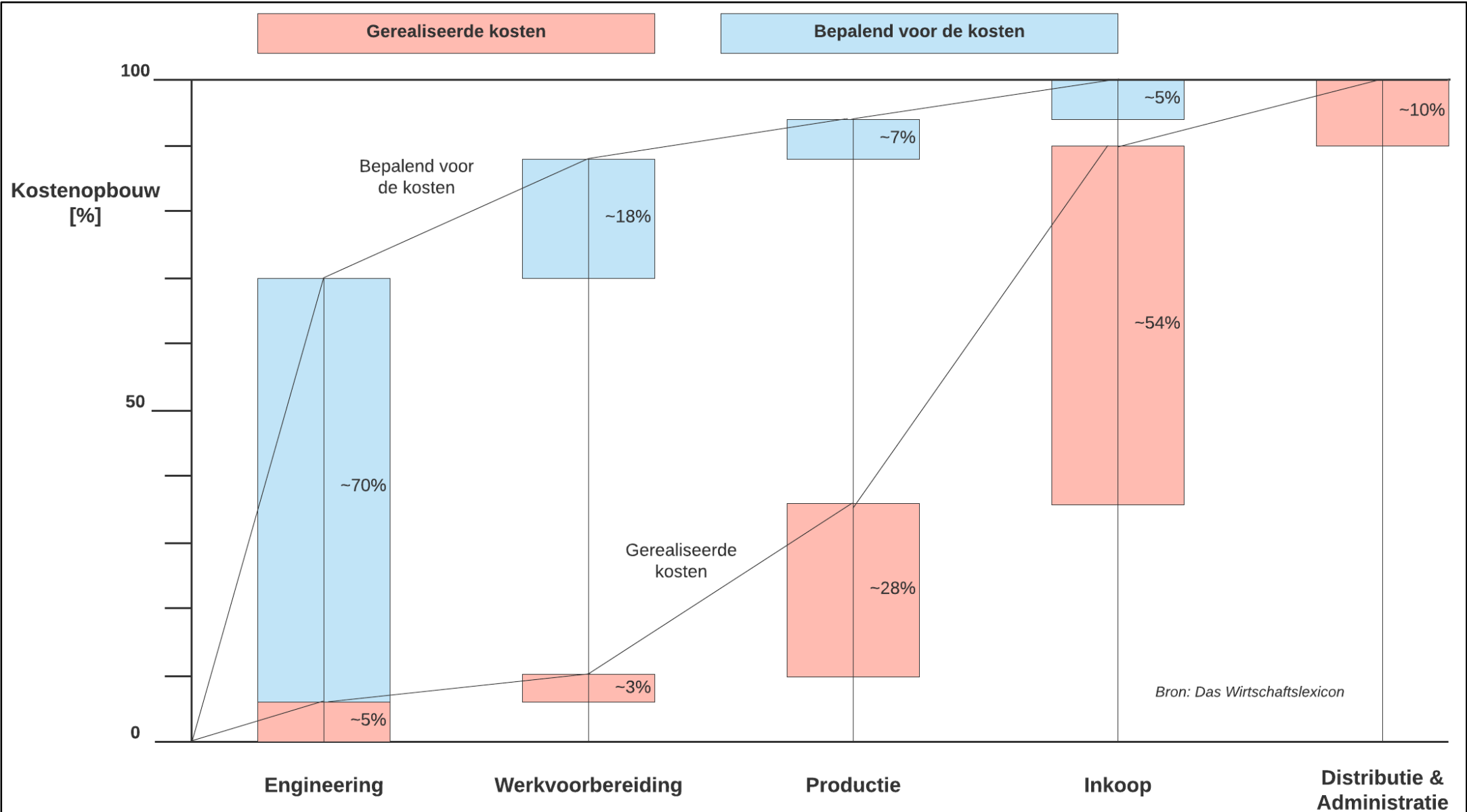
Werkvoorbereiding

Productie

Inkoop

Distributie & Administratie

Invloed op kostprijs

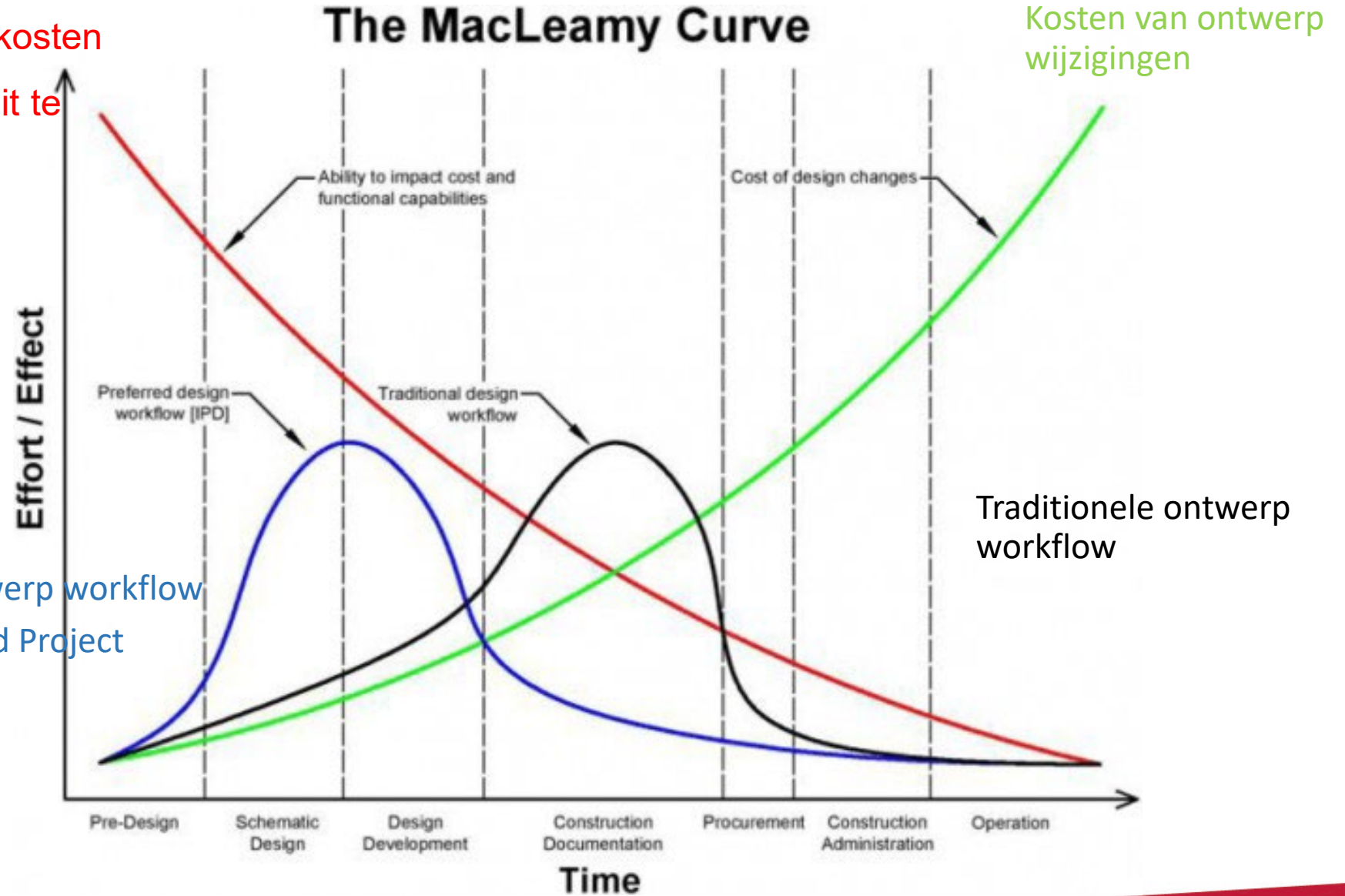


Wanneer maximale invloed op kostprijs?

Vermogen om kosten
en functionaliteit te
beïnvloeden

Gewenste ontwerp workflow
IPD = Integrated Project
Design

The MacLeamy Curve



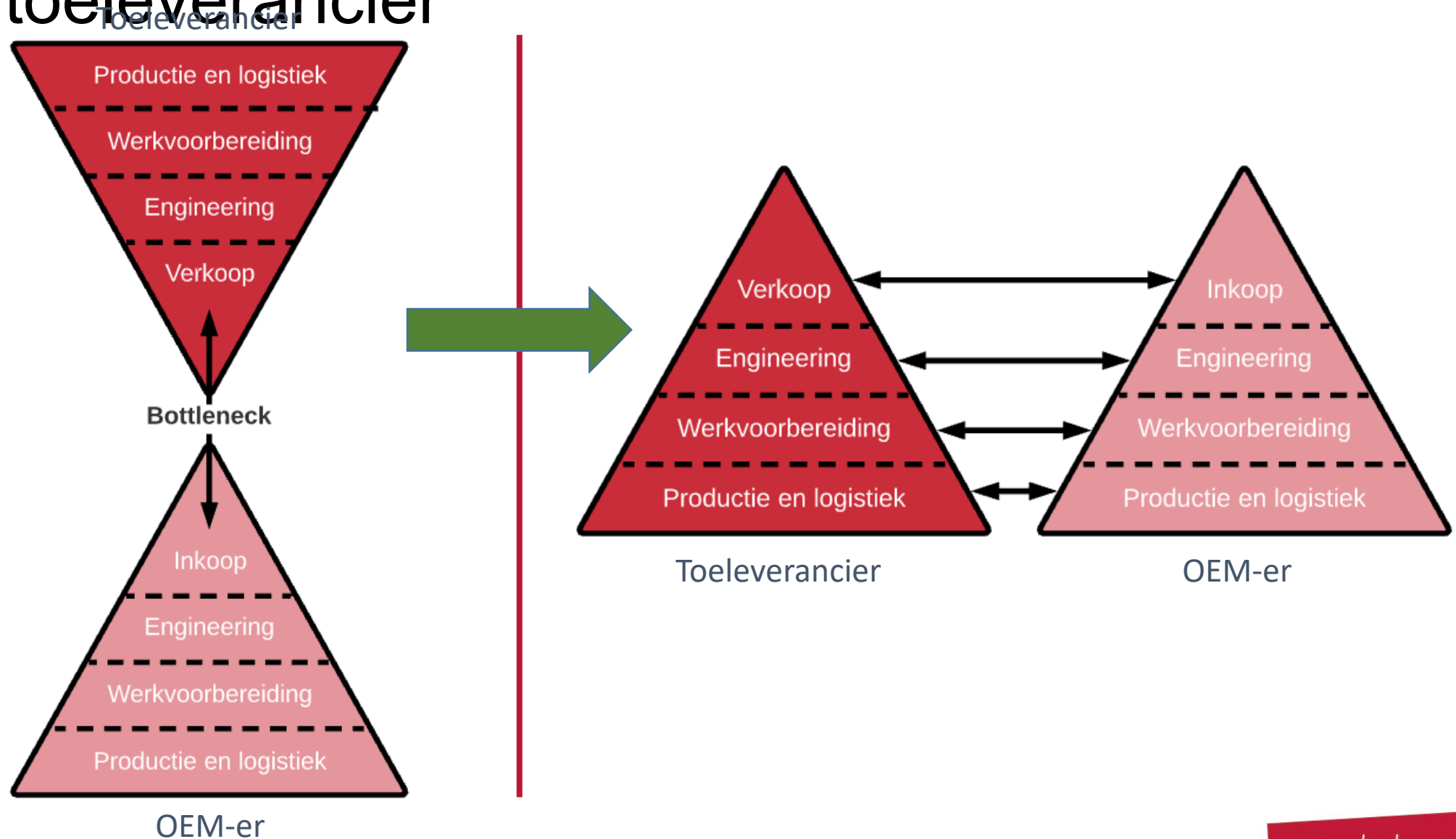
Delen van kennis

Waar loop je tegen aan bij het delen van kennis :

1. Vanuit OEM perspectief
2. Vanuit toeleveranciers perspectief

Hoe is het gat te dichten?

Communicatie tussen OEM-er en toeleverancier



maakt het waar!

Hoe kunnen we deze kennis toepassen?

STRATEGIE &
MARKETING

SPARRING
PARTNER

LEAN &
LOGISTIEK

ORGANISATIE &
LEIDERSCHAP

maakt het waar!



SpartnerS gelooft in het winnen van de wedstrijd

Wij helpen bedrijven, gaan samen aan de slag
en geven nooit op

SpartnerS Organisatieadvies

Telefoon: 040-3034400

E-mail: info@spartners.nl

Internet: www.spartners.nl