

## ***Strategische Partnerschaften als fester Bestandteil der Unternehmenspolitik***

Aus positiven Erfahrungen die Supply-Chain-Philosophie im Unternehmen etablieren.

Die positiven Erfahrungen einer echten Partnerschaft führen sowohl auf der Abnehmer- als auch auf der Lieferantenseite zum Aufbau weiterer strategischer Partnerschaften und Postulierung dieser Philosophie in der Unternehmenspolitik.

### **Der Kunde**

- Schweizer Sitz eines weltweit tätigen Konzerns der Nahrungsmittelindustrie
- Umsatz Schweiz: ca. 850 Mio. CHF
- Anzahl Mitarbeiter Schweiz: ca. 1500

### **Das Ziel**

- Aufbau einer SCM-Partnerschaft mit einem schweizerischen Verpackungshersteller zum Ausschöpfen von Rationalisierungspotenzialen auf beiden Seiten (Abnehmer und Lieferant).

### **Die Lösung**

- Management-Commitment zur strategischen Partnerschaft und zu einer offenen auf einer Win-Win-Philosophie basierenden Zusammenarbeit.
- Etablieren eines gemeinsamen Projektteams.
- Suche nach Optimierungspotenzialen für beide Parteien.
- Gemeinsame Gewichtung der Savings, gemeinsame Freigabe der Massnahmen.
- Vertragliche Absicherung durch Rahmenverträge, jährliche Standortbestimmung und Formulierung von neuen Zielen.

### **Der Nutzen für den Kunden**

- Die Lagerbestände wurden bei beiden Parteien um bis zu 30% reduziert.
- Durch Straffen des Verpackungssortiments wurde eine höhere Standardisierung mit Reduktion der Kosten und Preise erreicht.
- Produktion und Spedition des Lieferanten sind durch vorausschauende Planung (Ersatz der Materialbestände durch Informationen) besser ausgelastet.
- Reduzieren und teilweises Eliminieren der administrativen Vorleistungen beim Abnehmer: Produktentwicklung, Beschaffung, Planung, Lagerhaltung.
- Eine langfristige Sicherung des Absatzes beim Lieferanten, Lieferantenreduktion und Beschaffungssicherheit beim Abnehmer wurde erreicht.
- Ein Denken und Handeln in „Totalen Kosten“ und „Win-Win-Partnerschaft“ wurde etabliert.