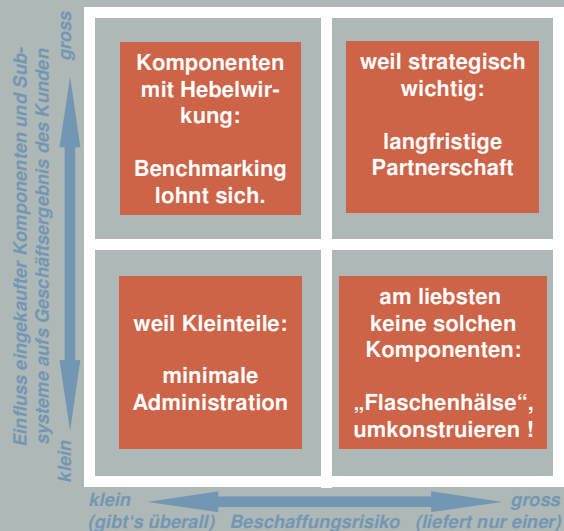


Zulieferer: die mit den engsten Netzen zum Kunden

aus meiner
Berater-
philosophie

Das Einkaufsportfolio des Kunden ergibt die
Marketingstrategie des Zulieferers:



Zulieferer sind nach aussen gestülpte Unternehmen:

- Schon der Verkauf verlangt vielfältigen Kontakt vielfältiger Fachleute von Kunde und Zulieferer.
- Innovation findet mit dem Kunden statt.
- Projektmanagement muss gelingen unter hartem Wettbewerbsdruck.
- OEM-Aufträge können risikoreiche Investitionen in einen Kunden sein. „Klumpenrisiko“ ist bei Zulieferern ein gängiger Begriff.
- Disposition braucht intime Symbiose der Produktionsprozesse zweier Firmen.
- Zwei sich fremde Informatiken müssen ineinander hinein sehen können.
- Oft wird „gläserne Kalkulation“ verlangt.
- Gut gestaltete Kunden-/Zulieferverhältnisse sind „joint ventures“, „gemeinsame Abenteuer“.
- Unternehmerische Entscheide grosser Tragweite finden an der Kundenfront statt.

Wo findet da ... →

Berthold Ketterer

Unternehmensberatung

Zulieferer: die mit den engsten Netzen zum Kunden

aus meiner
Berater-
philosophie

**Umgeben vom Alltag solcher Komplexität:
Wo findet da der Unternehmer seine
spezifischen Wettbewerbsvorsprünge?
Wo kann er besser sein als die andern?
Wie kann er mit Gewinn geschäften?
„A professional serving professionals,
not a servant suffering strokes“?**

Idee 1

*Machen Sie Ihr grösstes Problem zu Ihrem USP!
Schwanken die Abrufaufträge ums Zehnfache:
USP Flexibilität! Sind die Fachleute introvertierte
Eierköpfe: Üben Sie mit Ihnen Aufgeschlossenheit!*

Idee 2

*Wo steht Ihre Unternehmensleistung im Einkaufsportfolio
Ihres Kunden? Und welchen Wettbewerbsvorsprung haben
Sie genau dort?*

Idee 3

*Innovation Ihrer Marktprozesse: Geben Sie Ihrem Geschäft
neue Spielregeln am Markt mit neuem Kundennutzen!*

Idee 4

*Günstige Preise sind kein Wettbewerbsvorsprung, sondern
Voraussetzung, dass Sie „im Finale stehen“. Wenn sonst
nichts möglich ist, machen Sie höchste Verfügbarkeit (in
a l l e n Aspekten) zum USP!*

Idee 5

*Helfen Sie einem OEM-Kunden hochprofessionell aus einer
Patsche ohne ihn zu demütigen oder zu übervorteilen! Das
gibt Freunde fürs Leben.*

Idee 6

*Wie soll ich diese Idee wissen, ohne sie mit Ihnen erarbeitet
zu haben? Optimierung und Kreativität im Netzwerk ist der
Ansatz ...*

Berthold Ketterer

Unternehmensberatung