



VIII. Transformation vs Konkurs:

1. Reflexion:

Was passiert, wenn ein Wettbewerber:

- Mit dem **WIN³-Einkauf** neu in den Markt eintritt?
- Eine Transformation von dem Westlichen Einkauf zum **WIN³-Einkauf** durchführt?

Words of „Collective Wisdom“: (Mein 1. ex-Toyota Sensei)

Wenn ein Globaler Wettbewerber mit dem Welt-Klasse Einkauf startet
Wird er Dich und Alle Deine Wettbewerber **D o m i n i e r e n**
Vorallem bei einem Einkaufsvolumen von 55% bis 85%

Wenn du DAS erstmals realisierst
Wird es bereits zu spät sein
Du kannst ihn dann nicht mehr einholen

Von dieser Zeit an stehen zwei Dinge fest:

1. Er wird Gewinnen
2. Du wirst Verlieren

Du kannst Daher Nichts mehr machen
Nur noch zuschauen und warten – was Er – mit Dir – macht



Du musst verstehen
Das ist Dein letzter Wake-Up Call
Starte JETZT

Transformiere Deinen Einkauf und D o m i n i e r e Alle Deine Wettbewerber
Bevor ein Wettbewerber früher aufwacht und Dich D o m i n i e r t

Die Abwärtsspirale – Der Dreifache Negative Effekt – ...:

Sie müssen hier u.a. die Abwärtsspirale (Westlicher Einkauf – Konkurs) vs die Exzellenzspirale (WIN³-Einkauf – Perfektion) berücksichtigen.

Zudem existiert der Zweifache und Dreifache Negative (Westlicher Einkauf) bzw. Positive (WIN³-Einkauf) Effekt.

Außerdem ...

2. Der Westliche Einkauf – Am Ende der Abwärtsspirale wartet bereits der Konkurs:

Wenn ein Wettbewerber mit dem WIN³-Einkauf neu in den Markt eintritt oder eine Transformation von dem Westlichen Einkauf zum WIN³-Einkauf durchführt, hat ein Lieferant mit dem Westlichen Einkauf zumeist nur „EINE“ echte Option.

Denn: Am Ende der Abwärtsspirale – Wartet schon der Konkurs.

→ Das System determiniert das Ergebnis



a) Die (5) + 1 Optionen für den Westlichen Einkauf:

1. Konkurs
2. Verkauf (Notverkauf) – Zumeist kurz vor dem Konkurs
3. Wechsel der Branche – Zumeist nur temporär
4. Beliefert nur noch die Westlichen OEMs (Abwärtsspirale) – Zumeist nur temporär
5. Flucht in eine Nische – Zumeist nur temporär
6. Transformation von dem Westlichen Einkauf zu dem WIN³-Einkauf

Die Flucht zu den Westlichen OEMs, in die Nische oder in eine andere Branche ist mittel- / langfristig nur bedingt erfolgreich, insbesondere wenn keine Operative Exzellenz existiert. (ZDF)

Und – Am Ende der Abwärtsspirale – Wartet bereits der Konkurs.

Das beste Beispiel: Toyota vs Big 3

b) Für ein Unternehmen mit dem Westlichen Einkauf existiert langfristig:

- „NUR“ die Transformation von dem Westlichen Einkauf zu dem WIN³-Einkauf
- Langfristig werden nur die Unternehmen mit einem Einkauf wie der WIN³-Einkauf überleben
- Alle andere Optionen enden (langfristig) zumeist im Konkurs



3. Alle OEMs – Die japanischen Transplants in USA:

Das beste Beispiel für die OEMs sind die japanischen Transplants in den USA, u.a. Konsumgüter-Industrie, High Tech-Industrie, Elektro- / Elektronik-Industrie, Motorrad-Industrie und Automobil-Industrie.

a) Die japanische Motorrad-Industrie – Kawasaki, Honda, Yamaha, Suzuki:

- Sind die japanischen Motorrad Hersteller global der Benchmark? (Qualität, Kosten, Preis, ...)
- Sind die Top 5 Motorräder mit der besten Qualität (D, USA) japanische Hersteller?
- Verkauft Honda seit Jahren global die meisten Motorräder? (ca. 35%)
- Wie hoch ist der Marktanteil von BMW, KTM, ... (USA, Japan, Global)?

b) Alle japanischen Transplants:

- Waren alle japanischen Transplants, unabhängig von Industrie, ... Strategie, ... erfolgreich?
- Waren alle Wettbewerber, unabhängig von Industrie, ... Strategie, ... nicht erfolgreich?

4) Die Automotive OEMs – Die japanischen Transplants in USA:

a) Das hohe Einkaufsvolumen der Automotive OEMs:

- Bei den OEMs liegt das Einkaufsvolumen i.d.R. bei **70% - 90%**
- Der Hebel von dem Einkauf i.B. auf die Kosten + Erfolg ist daher bei den OEMs am Größten

→ Der Einkauf determiniert – **70% - 90%** von dem Ergebnis?

- Den Erfolg / Verlust kann man daher viele schneller und deutlicher bei den OEMs erkennen
- Vorallem in einer Krise sowie dem Einkauf der Entwicklung (90%)?



b) Die Zahlen lügen nicht – Menschen schon: (bewusst / unbewusst)

→ Das beste Beispiel für die OEMs sind die Big 3 vs Toyota, Honda und Nissan (USA)

Bitte berücksichtigen Sie die letzten 50 Jahre und vergleichen Sie Umsatz, Marktanteil, Profit, Cash Reserven, ... Investitionen, Layoffs, Werksschließung, ... Anzahl neuer Produkte und Innovationen, ... Verkauf von Tafelsilber, ... Aktienkurs, ... Anzahl der CEOs, ...

- Die Zahlen sind eindeutig
- Die Zahlen lügen nicht

Vorsicht:

Es existieren (temporäre) Ausnahmen und Besonderheiten, u.a. wenn ein halbherziger „System-Wechsel“ bzw. „Cherry Picking“ erfolgte. (Chrysler, Toyota, Nissan, ...)

- Warum haben ab den **1970er** die Japanische OEMs die Amerikanischen OEMs dominiert
- Haben alle Wettbewerber (USA, EU) versucht, das Japanischen Approach zu kopieren?
- Was ist der Status Quo?

„Food for Thinking“:

- Is Time to Market more important than Cost?
- Is Innovation + Disruption more important than Cost?
- Kann der OEM Innovationen + Disruptionen einkaufen?
- Noch vor allen anderen Wettbewerbern – Ohne eigene Ressourcen?

→ Wie hoch sind die Savings-Potentiale + die Erfolgs-Potentiale?



c) Das „Radikal Andere – Gegensätzliche“ Ergebnis der Automotive OEMs: USA

Die Big 3 vs Toyota (Honda und Nissan)

#1) Umsatz, Marktanteil, Profit, Cash Reserven, ...:

- Die Grafiken der Big 3 sind identisch – über 50 Jahre (Negativer Trend)
- Die Grafiken von Toyota, Honda, Nissan sind identisch – über 50 Jahre (Positiver Trend)

#2) 50 Jahre Konkurs vs 50 Jahre Gewinn:

- Wie oft standen die Big 3 in den letzten 50 Jahren vor dem Konkurs / sind in Konkurs gegangen?
- Hat Toyota in 50 von 50 Jahren einen Gewinn erzielt? – Auch in den letzten 5 Krisen?

#3) Hohes Fremd-Kapital vs Hohes Eigen-Kapital:

- Haben die Big 3 „Schulden“ in Höhe von 30 \$ - 50 Mrd \$?
- Verfügt nur Toyota über „flüssige Mittel“ von 30 \$ - 50 Mrd \$?

d) Der EINZIGE wesentliche Unterschied?:

- Die Big 3 wenden das **Westliche (Einkaufs-) System** an
- Toyota, Honda, Nissan wenden das **Japanische (Einkaufs-) System** an

- Ist die Situation für die Motorrad OEMs, Drucker / Kopierer OEMs, ... identisch?



Die Zahlen / Grafiken – von 1970 bis heute – lügen nicht:

„JEDER“,

der die drei Grafiken der Big 3 (negativer Trend) mit den 3 Grafiken (positiver Trend) von Toyota, Honda und Nissan über ca. 50 Jahre nur für 3 - 5 Sekunden betrachtet,

kommt zu dem gleichen Ergebnis.

e) Das „Radikal Andere – Gegensätzliche“ Ergebnis der Big 3 vs Toyota, Honda, Nissan:

→ Der Westliche Einkauf kann selbst in einer „Normalen Situation“ nicht funktionieren

→ Der WIN³-Einkauf funktioniert immer – Auch noch in einer „Krise“

→ Determiniert der Westliche Einkauf – **70% - 90%** von dem Negativen Ergebnis?

→ Determiniert der WIN³-Einkauf – **70% - 90%** von dem Positiven Ergebnis?

→ Diskutieren wir Gaps / Potentiale von **50% - 500% - 1.000%**?

„Der“ Beweis:

Auch Toyota, Nissan habe einen „System Wechsel“ zum Westlichen Einkauf vorgenommen. Aber – Nur auf Basis von Cherry Picking.

→ Hat Toyota + Nissan das gleiche Ergebniss erzielt wie die Big3?

→ Welches Ergebnis hat Toyota nach einem Back to the Roots erzielt?

→ Wurde „NUR“ das Einkaufs-System verändert?

→ Dann hat „NUR“ das Einkaufs-System das Ergebnis determiniert?



5. Die Lieferanten – Die japanischen Transplants in UK:

Das beste Beispiel für die Lieferanten sind die japanischen Transplants in UK, insbesondere die Auto-Industrie.

- Welcher Lieferant hat überlebt / wird langfristig überleben?

a) Die Zahlen lügen nicht – Menschen schon: (bewusst / unbewusst)

Das beste Beispiel sind die Automobil Lieferanten der japanischen Transplants in UK, vorallem Toyota, Honda und Nissan im Vergleich zu den Lieferanten der Westlichen OEMs.

Einige UK Lieferanten haben das japanische Einkaufs System von Toyota, Honda und Nissan akzeptiert. Diese Lieferanten durften die japanischen OEMs beliefern.

Andere UK Lieferanten haben das japanische Einkaufs System abgelehnt. Diese Lieferanten mussten weiterhin die westlichen OEMs beliefern.

→ Welche Gruppe hat überlebt?

Bitte vergleichen Sie die Zahlen dieser beiden Lieferanten-Gruppen in UK.

Vergleichen Sie bitte Umsatz, Marktanteil, Profit, Cash Reserven, ...

- Die Zahlen sind eindeutig
- Die Zahlen lügen nicht

- Ich durfte selbst einige dieser Lieferanten über viele Jahre begleiten



b) Das „Radikal Andere – Gegensätzliche“ Ergebnis der Automotive Lieferanten: UK

Nur die Gruppe der UK Lieferanten, die den japanischen Einkauf der OEMs akzeptierten:

1. Haben überlebt
2. Dominierten alle ihre Wettbewerber (UK)
3. Streben die Perfektion an

Die anderen UK Lieferanten, die den japanischen Einkauf der OEMs ablehnten, waren gezwungen, eine der oben aufgeführten 5 „Optionen“ zu akzeptieren.

Die meisten haben viel Geld verbrannt, ... und langfristig nicht überlebt.

→ Das („Einkaufs-„) System determiniert das Ergebnis

Wie immer existieren auch hier wenige Ausnahmen.

Weitere Information zum **WIN³-Einkaufs System** bzw. zum **Westlichen Einkauf** finden Sie auf der Website <https://www.win3-einkauf.de/>.

Wenn Sie Fragen, Anregungen, Wünsche, ... haben, die eine oder andere Aussage bzw. Frage reflektieren wollen oder Unterstützung für Ihren Strategischen Einkauf auf Welt Klasse Niveau benötigen:



Dann Rufen Sie mich bitte an +49 173 874 16 38 oder senden Sie mir bitte eine E-Mail
michael.seilberger@win3-einkauf.de