



## XI. Finale Bitte:

Ich bedanke mich bei Ihnen, dass Sie diese kurze aber hoffentlich spannende „Reise“ zu den Benchmarks + Entrepreneuren im Einkauf bis zum Schluß durchgehalten haben. Ich hoffe, Sie hatten viel Spaß und konnten bereits die ersten Lessons planen bzw. umsetzen.

Zum Schluss noch eine große – große – große Bitte:

Wenn Sie einen Benchmark-Partner suchen, sollten Sie berücksichtigen, dass die „üblichen Verdächtigen“ mit einem Welt-Klasse Einkauf von Anfragen i.B. auf Benchmarking Projekten geradezu überschüttet werden. Und nicht nur aus der Automobil-Industrie.

Bitte – Bitte – Bitte: Rufen Sie nicht bei Toyota oder einem Toyota Lieferant an.

### a) Mein Vorschlag – Starten Sie mit 1 - 2 Assessments:

Mehr als 30 Jahre Praxis – Praxis – Praxis hat gezeigt, dass man immer mit 1 - 2 Assessments starten sollte.

Sie müssen zuerst die „Sprache“ bzw. „DNA“ der Benchmarks + Entrepreneuren im Einkauf lernen.

Zudem müssen Sie zuerst lernen, das Gap zu sehen + zu verstehen + ...

### b) Bottom Up (Analyse / Learning) – Top Down (Lösung / Umsetzung):

Ein erfahrener Experte wird mit Ihnen zuerst die Gaps i.B. auf die 7 Levels der Exzellenz im **WIN<sup>3</sup>-Einkauf** diskutieren. Er startet immer auf der Operativen Ebene der Exzellenz im **WIN<sup>3</sup>-Einkauf**.

Existiert die Lösung dann aber nur auf der Meta System-Ebene?



### c) Benchmarks – Beispiele – Lessons:

Ein wirklicher Experte wird Sie zudem mit unzähligen Benchmarks, ... Beispielen und Lessons aus der Praxis versorgen. Ihre Lernkurve ist daher extrem steil.

### d) Der globale Benchmark – Sind Sie würdig oder nicht?:

Der Benchmark realisiert nach drei Sätzen, ob Sie die „Sprache“ der Benchmarks sprechen oder sich noch immer in der Steinzeit befinden.

Und – Was passiert, wenn Sie den „Test“ nicht bestehen?

→ Zudem müssen Sie die „richtigen“ Top 5 Fragen stellen!

→ Und – Dann – Werden Sie feststellen – Dass ein radikal anderes „Benchmarking“ startet

→ Die richtigen Antworten auf die falschen Fragen ist Waste

→ Die richtigen Fragen ohne die Antworten zu „verstehen“ ist Waste

### e) Ein Toyota Manager: USA

→ Ca. **99%** der Besucher (Werksbesichtigung USA) stellen noch immer die falschen Fragen

- Was sind die richtigen Top 5 Fragen?

- Wie immer freue ich mich auf Ihre Antwort