

TEDARİKÇİMİ NASIL KUVVETLENDİREBİLİRİM ?¹

Doç. Dr. Murat ERDAL

merdal@istanbul.edu.tr

1) TEDARİKÇİYE SAYGI.

Tedarikçilerle iletişimi artırmak onlara değer verdiğini göstermek.

Tedarikçi işletmenin personeli herhangi bir konu için aradığında zaman ayırabilmek, iletişimin sağlanması. Telefon ve e-postalara zamanında cevap verebilmek.

Mesaj: “Ana sanayi tedarikçilerine ilgisiz değildir”.

Dikkat: Muhatapların birer yönetici olduğu unutulmamalı. İşletme ölçekleri; çalışan sayısı, ciro vb. farklıdır. Fakat bu durum tedarikçiyi küçük görmeyi haklı göstermez.

Tehlike: Zamansızlık ve/veya kötü iletişimin sonuçları.

Biz büyük firmayız siz küçük firmasınız sendromu.

“Biz ne dersek o”. “Ya bu işi yapın ya da gidin”

2) TEDARİKÇİYLE DOĞRU İLETİŞİM

Karşılıklı beklenti ve taahhütlere duyarlılık. Detaylara hakim olma.

Toplantıların sağlıklı bir şekilde sonuçlandırılması.

Tedarikçi değerlendirme kriterleri hakkında bilgiler vermek.

Tedarikçi performansının yükseltilmesi konusunda yönlendirici olmak.

¹ Toyota Tedarikçi Geliştirme Teknikleri Semineri, Beyin Fırtınası Çalışması, 10-11 Şubat 2007, Taksim.

3) SAHA ZİYARETLERİ.

Tedarikçilere daha sık ziyaret yaparken tedarikçi takımlarının da işletmeye davet edilmesi. Karşılıklı sorun alanları veya başarı örnekleri üzerine düşünme.

Saha ziyareti ile birlikte güven ve samimiyeti artırmak, tedarikçiye yardımcı olma zihniyetini sergileme. İlgili bölümlerin bir araya gelmesi, sorunlar üzerinde iletişim sağlanması. Üretimcilerin üretimcilerle, kalite kontrolcülerin kalite kontrolcülerle buluşturulması ve çözüm için işbirliği çalışmalarına hız verilmesi.

Mesaj: “Senin yanıdayım, sana destek için varım” mesajı.

Tehlike: Tedarikçi sorunlarını ana sanayi ile (müşterisiyle) paylaştığında “Problemlerimizi açıklamayalım yoksa bir sonraki siparişi alamayız”

4) TEDARİKÇİLERİ İŞLETMEYE DAVET ETMEK.

Tedarikçileri şirkete davet etmek. Beklentiler ve iç yapı hakkında bilgiler aktarmak, fabrikayı gezdirmek ve bölümler hakkında bilgi paylaşımında bulunmak.

Mesaj: İlgili, şeffaflık ve karşılıklı güven.

5) “BAŞARI ÖRNEKLERİ” HAKKINDA TOPLANTILAR DÜZENLEMELİK

Üretim operasyonları başta olmak üzere hata oranlarının azaltılmasına yönelik olarak grup şirketleri veya tedarikçiler arasından başarılı uygulamaları anlatan sunumlar için toplantılar düzenlemek.

Tedarikçileri kendi süreçlerinde yaptıkları hataları ana sanayi ile paylaşabilecekleri ve danışmanlık alabilecekleri güven ortamını kurmak.

Mesaj: “Biz sizden uçuk şeyler beklemiyoruz, bakın başarı örnekleri var”
“Yapılabilir, gerçekleştirilebilir örnekler”

6) YILIN EN BAŞARILI TEDARİKÇİSİ ÖDÜLÜ.

Yılın en başarılı tedarikçisine ödül vermek. Ödülün saygınlığının sağlanması. Ödülü kazanmanın yurtiçi ve uluslararası alanda prestij ve ek işlerin sağlanmasında bir referans teşkil etmesi için tutundurma faaliyetlerinin yürütülmesi. Ödülün tedarikçiler arasında bir rotasyon değil gerçek performans kriterleri göz önünde tutularak verilmesinin sağlanması.

7) TEDARİKÇİLERİ BİR ARAYA TOPLAYICI ETKİNLİKLER.

Bütün bir tedarik zincirini buluşturacak etkinlikler düzenlemek. 1. , 2. ve 3. tedarikçileri buluşturmak. Sektör arasında iletişimin artması, tüm iş akışlarının görülmesinin sağlanması.

Mesaj : “Biz bir aileyiz”. “Rekabette bir adım önde olmak istiyorsak Tedarik Zinciri olarak tam zamanında ve kaliteli üretimi gerçekleştirmeliyiz.”