

Das „ Second Supplier“ Prinzip!

Es wird in jeder guten Management Fibel immer wieder beschrieben und findet sich in der geschäftlichen Realität längst noch nicht als generell gesetzt wieder:

das „ **Second Supplier**“ Prinzip, welches jetzt gerade speziell bedingt durch die CORONA – Virus Problematik wieder an enormer Bedeutung gewinnt! Es stellt sich also die Frage an die Geschäftsleitung, ob man für sein Unternehmen auch in diesem so elementar wichtigen Geschäftsbereich der Einkaufsstrategie eine entsprechende Vorsorge getroffen hat? Konkret sollte die interne Frage in etwa so ausfallen, als dass man feststellt, ob man bei den wesentlichen A+B Umsatzträgern des Produktsortiments bereits über eine starke Nr.2 als Lieferant verfügt? Und dies nicht aus preislichen Gründen! *Es geht vielmehr darum, eine adäquate Alternative bereits an Bord zu haben, sollte es mit dem Hauptlieferanten, also der Nummer 1, mal zu Schwierigkeiten kommen! Besser ist auf jeden Fall sich rechtzeitig vorher zu kümmern!*

Wenn Sie sich also kümmern wollen, hier ist Ihre kurze Checkliste:

1. ... das Produktsortiment sollte in A-B-C-D Hauptgruppen zahlenmäßig eindeutig festgelegt sein
2. ... für die Top A+B Umsatzträger ist es unabdingbar eine Nr.2 Alternative im Sortiment zu führen
3. ... die jeweiligen Anteile des Nr. 2 Produktes zu Nr.1 sollten zahlenmäßig festgelegt werden
4. ... die Nr. 2 Lieferanten, also die Alternativen, sollten anhand klarer Kriterien ausgesucht werden
5. ... an der Produktqualität des/der Alternativ-Lieferanten darf absolut kein Zweifel bestehen
6. ... der regionale Wettbewerb und seine Alternativmarken sollte richtig eingeschätzt werden
7. ... der Innen - und Außendienst sollte vorher in derartige Entscheidungen eingebunden sein
8. ... es gilt die eigene Kundschaft mit den richtigen Argumenten zu informieren + zu überzeugen
9. ... die Preisgestaltung, also der Abstand zu Nr.1 sollte moderat ausfallen (Kannibalisierung!)
10. ... auch die Alternativmarken gehören eingebunden in Marketing/Verkaufsförderungsaktionen

Wenn Sie mehr konkrete Unterstützung wünschen – kontaktieren Sie uns doch einfach!
Wir setzen gerne mit Ihnen gemeinsam auch das gesamte Projekt: „Second Supplier“ auf!