

# LEAN-MANAGEMENT: TABLEAU

**Lean Management Strategie**

Konzentration auf die Kern-Stärken

Einfache hocheffiziente Zusammenarbeit mit Kunden, Lieferanten, Allianzpartnern und Beratern

Qualität	Partnerschaft mit Lieferanten	Produktion Sales/OP Logistik	Partnerschaft mit Kunden	Produkt- u. Prozeß-Innovation
Null-Fehler Total Quality in Management- u. Arbeitsebene Continous Improvement Prozess	Reduktion der vert. Integration Aufbau von System-lieferanten Just-In-Time Delivery	Kundenorientierte flexible Leistungserstellung Baukastensysteme Management Standards of Excellence Organisation von Produktionsteams	Erhöhung der Kundenbindung Marktforschung durch Vertrieb Kunden-segmentierung Ganzheitl. Verkauf Markt-Führung Vertriebsteams	Halbierung der Entwicklungszeiten Ganzheitliche Projektauslegung und simultane Abwicklung Just-In-Time Delivery Starke Projektteams

**Management- und Arbeits-Organisation**

Integrierte Informations-Technologie  
 Reduzierung der Hierarchie-Ebenen um die Hälfte  
 Aufbau der kundenorientierten Organisation  
 Abmagerung und Beschleunigung der Entscheidungsprozesse  
 Prinzip: Interner Kunde

Quelle: Mempel & Walsh, 1992