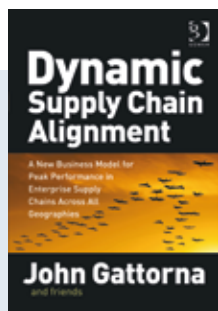


## SUPPLY CHAIN

## Van strategisch naar dynamisch

Tien jaar na *Strategic supply chain alignment* geeft John Gattorna een nieuw businessmodel voor de supply chains van bedrijven van de 21<sup>ste</sup> eeuw. In *Dynamic supply chain alignment* zet hij uiteen hoe meerdere supply chains opgezet en behouden kunnen worden met de flexibiliteit om te kunnen reageren op kansen en bedreigingen en het vermogen goed af te kunnen stemmen op leveranciers, ketenpartners en klanten. De vier eerder gedefinieerde types van supply chains: *continuous replenishment*, *lean*, *agile* en *fully flexible*, zijn de basis voor dit boek. Deze typen komen uitgebreid aan bod in de 28 hoofdstukken waarin bestaande theorieën over de supply



chain worden aangevuld met nieuwe inzichten. Zo worden er verfijningen aangebracht in Hau Lee's 'Tripple-A supply chain' over de belangrijke rol van de interne bedrijfscultuur. Er zijn drie hoofdstukken over humanitaire supply chains als voorbeeld van flexibele supply chains. En ook actuele topics als S&OP, *tax-aligned* supply chains en de supply chains

van de toekomst worden beschreven. De boodschap van het boek is helder: 'We kunnen niet doorgaan met de conventionele manier van werken, we hebben een nieuw businessmodel nodig voor de bedrijfsvoering in zijn geheel en voor de supply chains waar bedrijven deel van uitmaken. Er moeten fundamentele veranderingen in de mindset en corresponderende praktijk komen om te overleven, om überhaupt te kunnen bestaan', aldus Gattorna. Een aanrader voor de supply chain manager.

*'Dynamic supply chain alignment' (2009), door John Gattorna. Ashgate Publishing, 350 blz., € 83,99*

Oordeel: ★★★★★

## OUTSOURCING

## Contract scorecard

In *The contract scorecard* leidt auteur Sara Cullen de lezer stap voor stap door de elementen van een uitbestedingcontract. De 'contract scorecard' bestaat uit vier kwadranten: quality, finance, relationship en strategy. Cullen begint met een heldere toelichting over de ontwikkeling van KPI's, het opstellen van KPI-schema's, het plannen van de scorecard en licht vervolgens elk kwadrant toe. De vele praktijkcases geven een duidelijk beeld van wat er mis kan gaan wanneer er niet wordt vastgelegd wat van beide partijen bij een contract wordt verwacht: vertrouwensbreuk, langdurige rechtszaken en hoge kosten.



Cullen benadrukt meerdere malen hoe belangrijk de communicatie tussen de betrokken partijen is en in het hoofdstuk over 'relationship' worden hier ook praktische handvaten voor gegeven. Naast de cases komen ook de vele voorbeelden over KPI's en documentatie erg van pas als je zelf een contract wilt evalueren.

*'The contract scorecard' (2009), door Sara Cullen. Ashgate Publishing, 246 blz., € 107,95*

Oordeel: ★★★★★☆

## MANAGEMENTBOEK

## Verborgene kampioenen

Hermann Simon bestudeert al meer dan twintig jaar 'verborgene kampioenen' en publiceerde hier al over in 1996. In dit vervolg kijkt hij vooral naar de invloed van de globalisering op deze bedrijven. 'Verborgene kampioenen' zijn middelgrote onbekende bedrijven die marktleiders zijn geworden in hun industrieën. Zij hebben een omzet onder de 4 miljard dollar, zijn gemiddeld twee keer zo groot als hun sterkste concurrent en hebben vaak een wereldmarktaandeel

boven de 50 procent, soms zelfs tot 70-90 procent. 'Verborgene kampioenen' besteden minder uit en werknemers vertegenwoordigen een hoge waarde. Dit komt niet alleen tot uitdrukking in een zeer hoge productiviteit maar ook in unieke hoogwaardige producten. De toegevoegde waarde aan materialen en diensten van deze bedrijven is gemiddeld 42 procent. 'Verborgene kampioenen' zijn meer gefocust op service, klantwensen en goede performance dan op prijs en marketing. Ook aan de integratie van systemen en het realiseren van langdurige samenwerkingsverbanden kunnen andere bedrijven een voorbeeld nemen. Het boek is geschreven voor geïnteresseerden in internationale bedrijfsvoering en managers in alle type bedrijven, maar geeft veel voorbeelden van bedrijfs-situaties die direct gerelateerd zijn aan de inrichting en uitvoering van de supply chain op het gebied van marktfocus, globalisering, innovatie, leiderschap, werknemers en strategie.

*'Hidden champions of the twenty-first century' (2009), door Hermann Simon. Springer, 432 blz., € 34,95*

Oordeel: ★★★★★☆

