

Samenvatting

De Toyota Motor Corporatie is opgericht in de jaren '30 maar begon pas echt met groeien na de Tweede Wereldoorlog. Door de levenslange contractduur van alle werknemers en de revolutionaire ideeën van Taiichi Ohno begon Toyota het verschil te maken met de andere autofabrikanten. De massaproductie fabrieken in de Verenigde Staten zouden snel verouderd zijn. Ohno bedacht het Toyota Productie Systeem (TPS) wat gebaseerd is op het verwijderen van verspilling en het reduceren van voorraad. Tot op vandaag de dag presteert Toyota beter dan alle andere bedrijven.

Het Toyota Productie Systeem richt zich op het elimineren van verspilling door het gehele proces. Door gebruik te maken van het principe van een-stuks-stroom, kanban en de kracht van menselijke interventie, de producten worden van betere kwaliteit, assemblage gaat sneller en de productiviteit gaat omhoog terwijl herstelwerk verdwijnt. Alhoewel Westerse sociologen hun twijfels hebben over de humane aspecten van het TPS, zijn de resultaten behaald door Toyota de laatste 50 jaar spectaculair.

De klassieke leveranciers keten, gebaseerd op massaproductie, geeft grote voorraden, onbetrouwbare leveringen en producten van lage kwaliteit. Dit is voornamelijk gebaseerd op wantrouwen tussen leverancier en assembleur. Toyota gebruikt een gelaagde structuur voor haar leveranciers. De leveranciers van de eerste laag zijn verantwoordelijk voor gehele subassemblages en ontvangen ondersteuning van Toyota om hun producten en ontwerpen te verbeteren. Dit vereist een open structuur en een eerlijke manier van veelvuldige communicatie over te produceren onderdelen. Leveranciers zijn gecategoriseerd op basis van de soort onderdelen die geleverd worden. De assembleur beoordeelt alle leveranciers en verstrekt meer uitdagende opdrachten aan goed presterende leveranciers. Met behulp van de Delftse Systeemkunde is een overzicht gemaakt van de verschillende categorieën. Als leveranciers en assembleurs een alliantie beginnen kunnen vele verbeteringen behaald worden. Het is echter nog niet duidelijk of dit ook gebeurt als leveranciers onderling een alliantie beginnen. Het hangt waarschijnlijk af van de houding van de assembleur en de achtergrond van alle participerende bedrijven. Daarnaast is ook vertrouwen een belangrijk aspect in de gehele relatie tussen leverancier en assembleur.