

Johnson & Johnson¹

Firma Johnson & Johnson jest przykładem dobrze zarządzanej organizacji z silnie inkluzywną kulturą organizacyjną, która działa według wyznawanych przez siebie wartości. Zasady te, będące zarazem credo Johnson & Johnson brzmi:

1. Poszukuj innowacji, gdziekolwiek możesz je znaleźć.
2. Dostawcy wspierają innowacje w sposób niedostępny dla pojedynczej firmy.
3. Kultura innowacji jest potrzebna w celu akceptacji pomysłów.
4. Inwestowanie w odpowiednich dostawców zwiększa wydajność innowacji.

W 2007 roku, kiedy dochody z branży kosmetycznej zaczęły się kurczyć, Johnson & Johnson szukał nowej drogi rozwoju oraz tożsamości dla produktów. W 2010 powstał program nazwany SEI (Supplier-enabled innovation – innowacja dzięki dostawcom), którego hasłem jest „razem możemy więcej.” Zadano również pytanie dotyczące tego „co możemy zrobić, aby innowacyjność dotyczyła całego przedsiębiorstwa?”

Zespół podzielił innowacje na trzy kategorie tworzące wartość: produkt, model biznesowy oraz proces. Dostawcy byli pomocni we wszystkich wypadkach. J&J artykułuje potrzebę, a dostawcy dostarczają rozwiązanie. Model ten stał się tak popularny, że ustanowiono coroczną nagrodę dla najlepszych dostawców.

W 2012 roku zespół SEI zaczął zapoznawać z tym etosem ponad 1000 specjalistów od zamówień na całym świecie, aby zapewnić dostęp do nowych technologii wraz ze wzrostem skali produktu. Nazwano ją Advanced Sourcing & Innovation.

Połączenie czynników wzrostu gospodarczego oraz strategii korporacyjnych z zaopatrzeniem i innowacją jest kluczem do ekspansji. Przyszłość kształtować będą klienci oraz pacjenci opieki zdrowotnej.

¹ James O. Rodgers, A Johnson & Johnson Case Study: A Culture Of Innovation?, dostęp: <https://www.linkedin.com/pulse/20141208143232-5183867-a-johnson-johnson-case-study-a-culture-of-innovation>