

Management Der Lieferantenbeziehung in Der Praxis

Von Tobias Mettler und Peter Rohner

Gesundheitsorganisationen sind unter zunehmendem Druck, ihre Kosten zu vermindern und gleichzeitig die angebotenen Leistungen zu verbessern. In der Verminderung von Ausgaben für Produkte und Leistungen liegt ein hohes wirtschaftliches Potential. ‚Supplier Relationship Management‘ (SRM) ist ein Ansatz, um die Interaktionen einer Organisation mit den Zulieferer-Firmen zu managen. Er kann dabei helfen, Kosten zu reduzieren und die Qualität der gelieferten Leistung zu verbessern. Da wir davon ausgehen, dass SRM sowohl technische als auch soziale Komponenten enthalten sollte, wird ein holistischer Ansatz benötigt. Einerseits enthält unser Rahmenwerk für SRM die vorliegenden Geschäfts- und Managementprozesse, um Beziehungen zu Lieferanten zu handhaben: Überwachung, strategisches Belegen, und operationelles Beschaffungswesen. Andererseits beinhaltet das Rahmenwerk auch Unterstützungsprozesse, die Schlüsselfaktoren für das soziale technische Netzwerken sind: Human Resources, Infrastruktur und IT-Leistungen.

Published on : Mon, 1 Mar 2010