

TEDARİKÇİ İLİŞKİLERİ YÖNETİMİ ve TEDARİKÇİ SEÇİMİ



Doç. Dr. Murat ERDAL
merdal@istanbul.edu.tr

www.meslekiyeterlilik.com

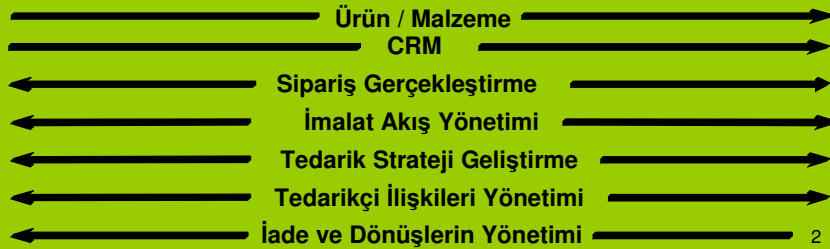
1

TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ

Bütünleşik Talep ve Tedarik Planlaması



Ürün ve Süreç Geliştirme



www.meslekiyeterlilik.com

Doç. Dr. Murat ERDAL

TEDARİKÇİ GELİŞTİRME

www.meslekiyeterlilik.com

TEDARİKÇİ İLİŞKİLERİNDE MÜKEMMELLİK

- Tedarikçi seçimi, yönetimi ve maliyet azaltımı adımları için en iyi örnekler hangileridir ?
- Tedarikçi esnekliğini arttırabilmek için ne yapabilirim ?
- Sözleşmelerim rekabet avantajı oluşturuyor mu ?
- Elde edebileceğimden daha fazla değeri pazarlıklarda alabilir miyim?
- Maliyetler düşerken şirketimi ve tedarikçi yönetimi sürecini nasıl geliştirebilirim?
- Endüstri ve şirketler gelişirken tedarikçi ilişkilerimi nasıl kuvvetlendirebilirim?
- Tedarikçiler şirketimin zayıf yönlerini nasıl algılıyor? Bu algılamaları hızlı bir şekilde ortadan kaldırmak için ne yapmalıyım?
- Tedarikçilerimi en iyi şekilde nasıl kullanabilirim?
- Her ürün/hizmet kategorisinde optimum tedarikçi sayısı nedir?
- İşletmenin teknoloji yol haritası ile tedarikçilerin uyumlu hale getirilmesi için ne yapılabilir?

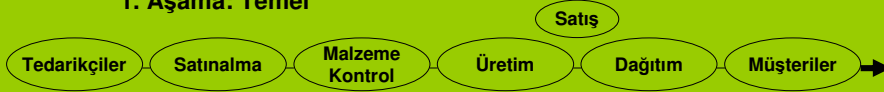
3

www.meslekiyeterlilik.com

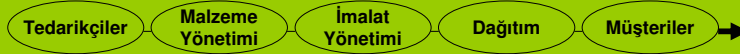
Doç. Dr. Murat ERDAL

DEĞER ZİNCİRİ

1. Aşama: Temel



2. Aşama: Fonksiyonel Entegrasyon



3. Aşama: İçsel Entegrasyon



4. Aşama: Dışsal Entegrasyon



4

www.meslekiyeterlilik.com

Doç. Dr. Murat ERDAL

TEDARİKÇİ GELİŞTİRME

www.meslekiyeterlilik.com

TEDARİKÇİ İLİŞKİLERİ YÖNETİMİ

	Basit e-Satınalma	Doğrudan ve Planlanmış Malzeme Satın Alma
Satınalma Kararı	Spot, Planlanmamış, Ani	Çoklu Dinamik Süreçler Sonucunda
Alicıların Yapısı	Geniş Sayıda Sıklıkla Acemi (Yeni)	Tasarım, Kaynak Edinme Satınalma ve Planlama Az Sayıda Yüksek Profesyonellik Düzeyi
Maliyet Etkisi	Düşük (% 2 – 5)	(Teknoloji ve İş Alanında) Yüksek (% 40 – 70)
İş Etkisi	Operasyonel Harcamalar Üzerine Çok Az	Stratejik Etki Zaman Katkısı ve Rekabet Avantajı

“Bilgi Güçtür / ERP ve Veri Depolama tek başına yeterli değildir.”

- PROAKTİFLİK

-Düzenli envanter ve ürün talebi programları bilgisi

5

www.meslekiyeterlilik.com

Doç. Dr. Murat ERDAL

TEDARİKÇİ HAYAT EĞRİSİ



6

www.meslekiyeterlilik.com

Doç. Dr. Murat ERDAL

TEDARİKÇİ GELİŞTİRME

www.meslekiyeterlilik.com



TEDARİKÇİ GELİŞTİRME

Outsourcing Yaşam Döngüsü

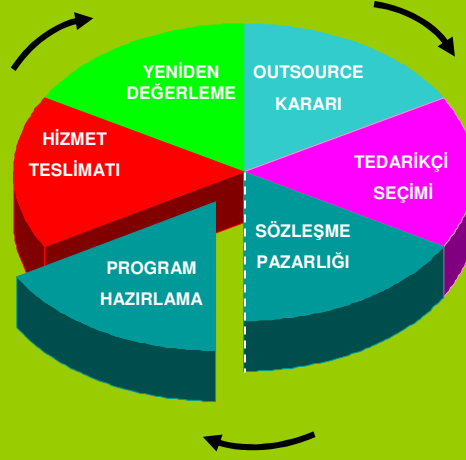


Sözleşme Pazarlığı

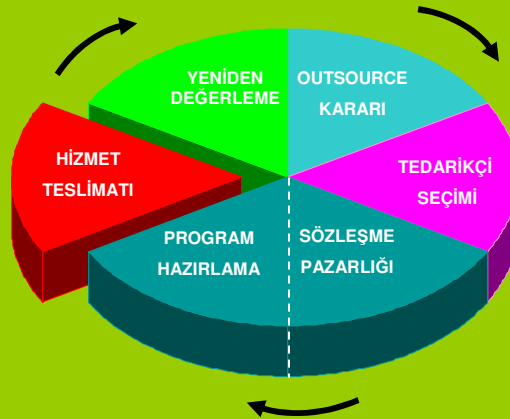


TEDARİKÇİ GELİŞTİRME

Program Hazırlama

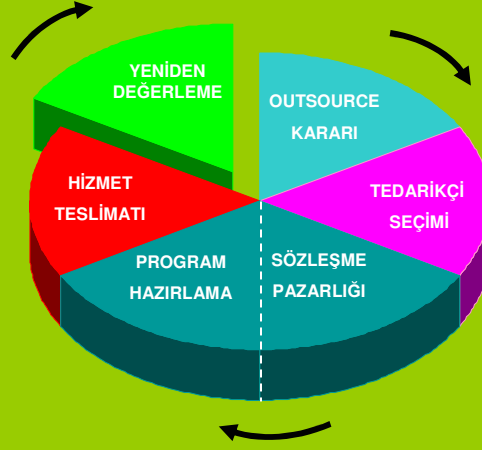


Hizmet Teslimatı



TEDARİKÇİ GELİŞTİRME

Yeniden Değerleme

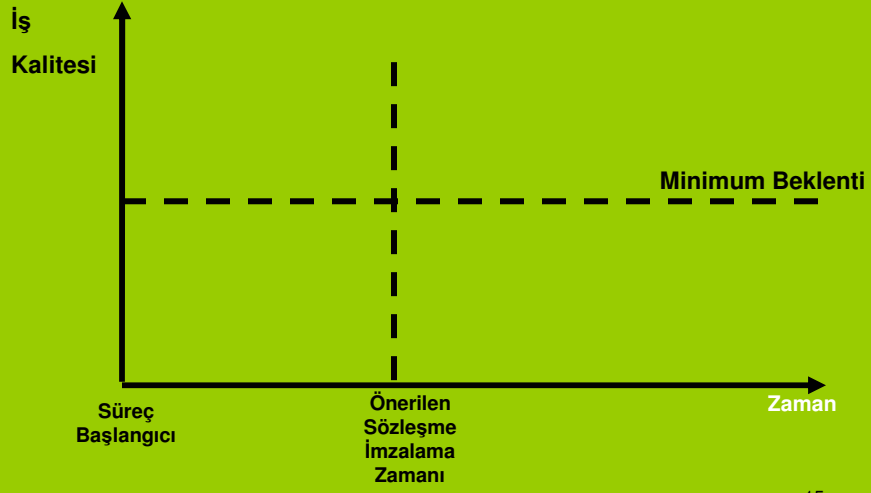


Tedarikçi Seçimi

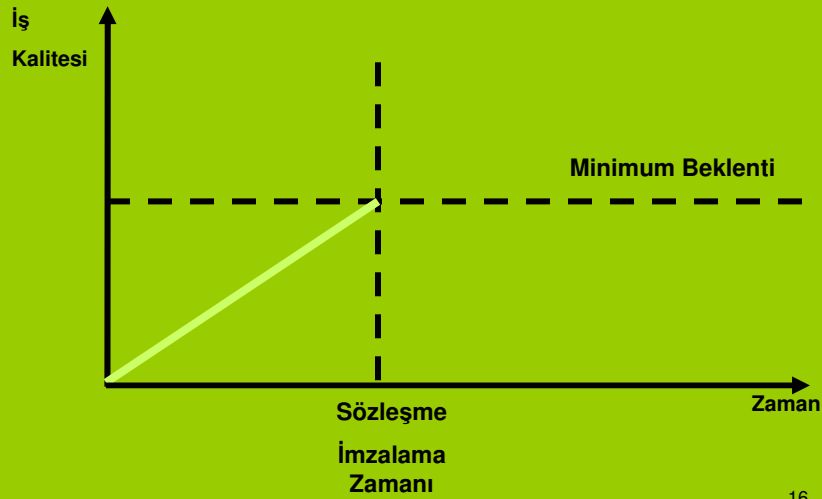
- Çözüm
- Fiyat
- Firma ünü
- Teknolojik Yeterlilik
- Kültürel Uyumluluk
- Sağlamlık
- Taahhütler ve anlaşma koşulları

TEDARİKÇİ GELİŞTİRME

Sözleşme Öncesi



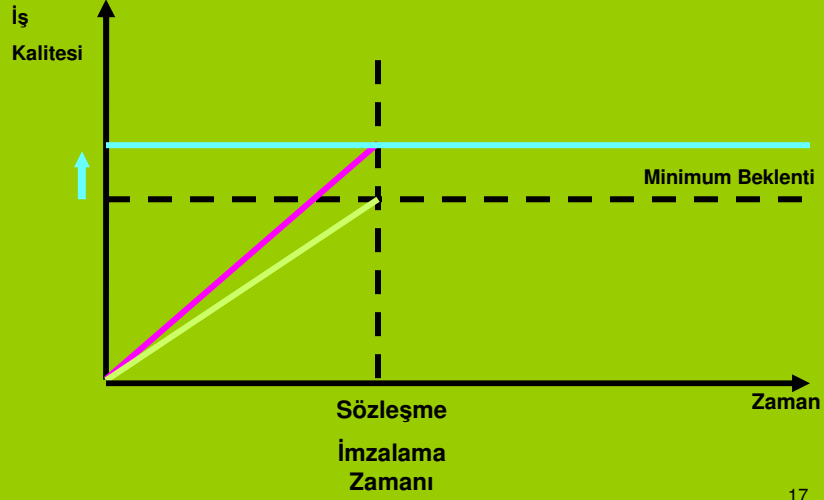
Sözleşme Öncesi



TEDARİKÇİ GELİŞTİRME

www.meslekiyeterlilik.com

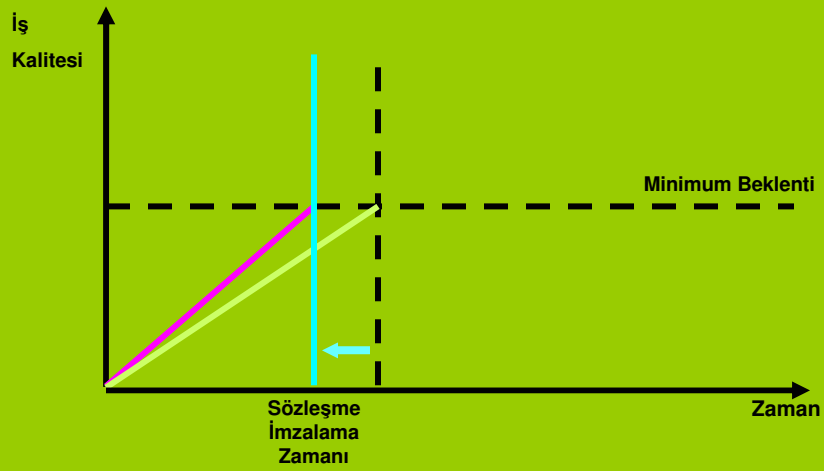
Sözleşme Öncesi



www.meslekiyeterlilik.com

Doç. Dr. Murat ERDAL

Sözleşme Öncesi



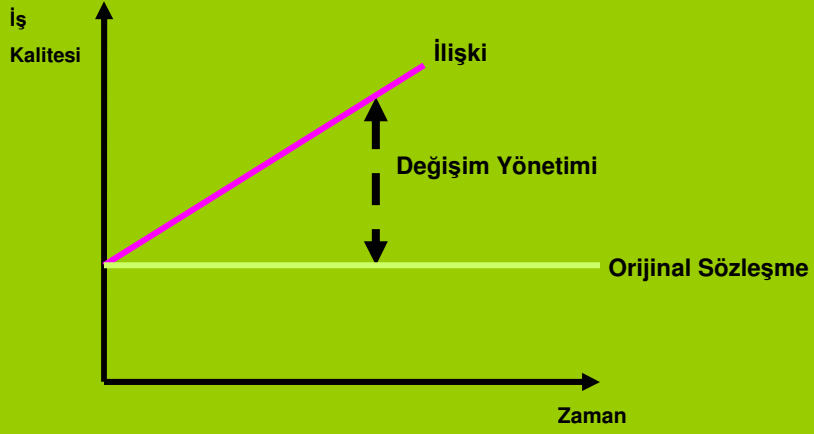
www.meslekiyeterlilik.com

Doç. Dr. Murat ERDAL

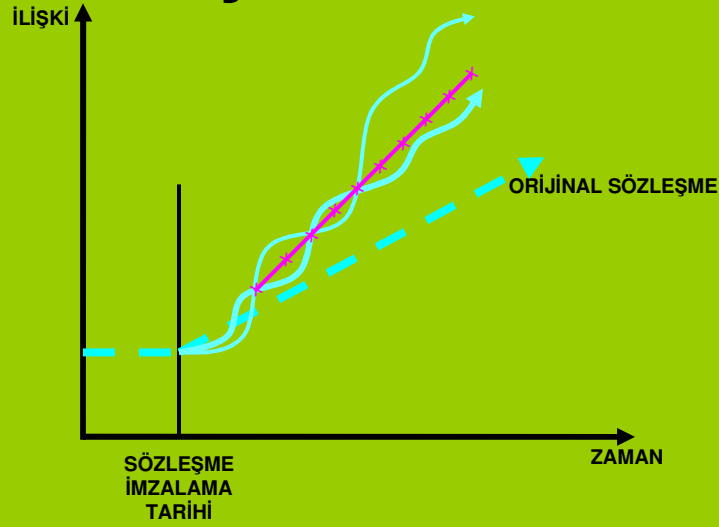
TEDARİKÇİ GELİŞTİRME

www.meslekiyeterlilik.com

Sözleşme Sonrası



İlişki Yönetimi



TEDARİKÇİ GELİŞTİRME

TEDARİKÇİ SEÇİMİ

- A - TEDARİKÇİ MEVCUT DURUM ANALİZİ
- B - TESLİMAT YETENEĞİ
- C – SÜREÇLER
- D – TEKNOLOJİK DURUM
- E – TEDARİKÇİ KÜLTÜRÜ
- F – FİNANSAL / TİCARİ DURUM
- G – DESTEK SİSTEMLER

21

www.meslekiyeterlilik.com

Doç. Dr. Murat ERDAL

TEDARİKÇİLERLE İLGİLİ BİLGİ KAYNAKLARI

- Kataloglar
- Sektörel yayın ve raporlar
- Gazete ve dergiler
- Ticari dökümanlar
- Satış temsilcileri
- Tedarikçi ziyaretleri
- Meslektaşların görüşleri
- Örnekler
- Kamu kurum ve kuruluşları
- Sivil toplum örgütleri
- Yarı resmi kurumlar, sanayi ve ticaret odaları
- İnternet



22

www.meslekiyeterlilik.com

Doç. Dr. Murat ERDAL

TEDARİKÇİ GELİŞTİRME

www.meslekiyeterlilik.com

A - TEDARİKÇİ MEVCUT DURUM ANALİZİ

İŞLETME ÇALIŞANLARI

- Tedarikçi işletme çalışan sayısı nedir ?
- Çalışanların nitelikleri nelerdir ?
- Çalışanların departmanlar arası dağılımı nedir ?
- Çalışanların hangileri hayati öneme sahiptir ?
- Çalışan mutluluğu ?

COĞRAFYA

Tedarikçi işletme ofislerinin dağılımı nedir ?

- İşletme genel merkezi, yerel, ulusal, bölgesel, küresel
- Satış, Üretim, Dağıtım ...

TEDARİKÇİ GELİŞTİRME

GÜVENİLİRLİK

1) Pazardaki Firma Ünü

2) Referans Müşteriler

- Benzer projelerde kimlerle hangi sürelerle çalışmış ?
- Referanslarla iletişim kurulması.
- Referans olmayan müşteriler var mı ?
- Rakiplerinizi için daha önce çalışmışlar mı ?

3) Ortaklar

- Resmi ortaklıklarının kalite ve oranı nedir ?

4) Stratejik Yön

- Bu tedarikçi ile uzun süreli bir ilişki geliştirilebilir mi ?
- Eğer öyleyse istenilen şekilde fayda sağlayabilecek vizyona sahipler mi ?

25

GÜVENİLİRLİK

5) Mevcut İlişkiler

Tedarikçi ile süregelen bir ilişki mevcut mu ?

Muhasebe-finans yönetimi nasıl ?

Yönetici profili ve yönetim anlayışı nasıl ?

Hangi işler yapılmış ?

Hangi tarih ve sürelerle işbirliği yapılmış ?

26

TEDARİKÇİ GELİŞTİRME

B - TESLİMAT YETENEĞİ

1) HİZMETLER

Tedarikçi, projenin tamamlanmasına yönelik tüm hizmetleri sağlayabilecek durumda mı ?

2) TESLİMATLARIN KALİTESİ

3) KAYNAKLAR

4) COĞRAFYA

5) MÜŞTERİ ARAKESİTİ

27

www.meslekiyeterlilik.com

Doç. Dr. Murat ERDAL

C - SÜREÇLER

- Dinamik, tekrar edilebilir ve ölçülebilen süreçlere sahipler mi ?

- Kalite yönetimi ve standartlarına (örneğin ISO 9000 gibi) ilişkin belgeleri var mı ?

- Teklif edilen işi bir proje olarak ele alıyorlar mı ?

28

www.meslekiyeterlilik.com

Doç. Dr. Murat ERDAL

TEDARİKÇİ GELİŞTİRME

www.meslekiyeterlilik.com

D – TEKNOLOJİK DURUM

- Altyapı
- Geliştirme Çevresi
- Güvenlik

E – TEDARİKÇİ KÜLTÜRÜ

- Profesyonellik
- Esneklik & Taahhüt
- Açıklık & Samimiyet
- Bütünlük
- İşletme Hedeflerinin Anlaşılması
- Pro-aktiflik
- İşletme Çevresinin Anlaşılması
- Yenilik

TEDARİKÇİ GELİŞTİRME

F – FİNANSAL / TİCARİ DURUM

- Sürdürülebilirlik
- Sahiplik Yapısı / Tarihi Geçmiş
- Nakit Akışı
- Entelektüel Sermaye
- Rekabetçi Fiyatlama
- Programa Uyma

G – DESTEK SİSTEMLER

Maliyet

- Sabit (yıllık sözleşme)
- Değişken maliyetler

Hizmet

Teknik

TEDARİKÇİ GELİŞTİRME

KODAK FİRMASINA AİT ORTAKLIKLARIN DEĞERLENDİRİLMESİ

1. Teknik destek miktarı
2. Yenilikçi fikirlerin sayısı
3. Tedarikçilerin yeteneği
4. Esneklik
5. Çevrim zamanı
6. Firma hedefleriyle tedarikçi tanımlaması; hedefler ortak mı?
7. Güven düzeyi
8. Her fabrikada ilişkilerin kuvvetlendirilmesi.



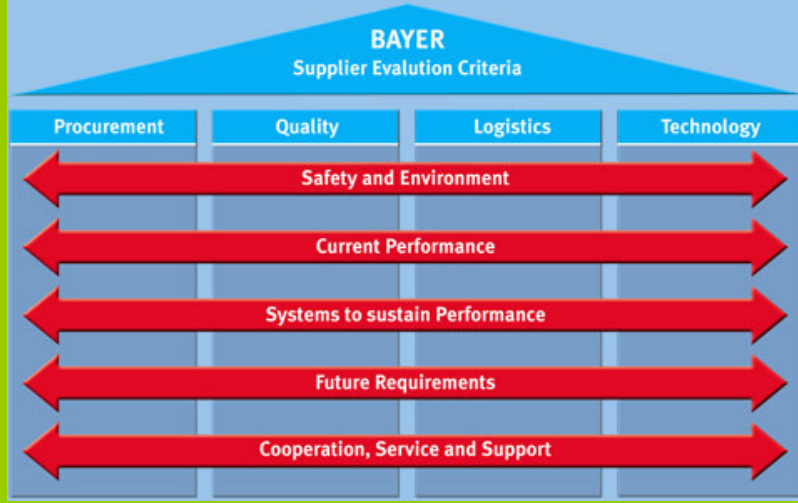
BAYER- TEDARİKÇİ SEÇİM SÜRECİ



- 1) Talep Analizi
- 2) Pazar Analizi
- 3) Tedarikçi Ön Değerleme
- 4) Tedarikçi Nitelendirme
- 5) Teklif Alma
- 6) Pazarlık

TEDARİKÇİ GELİŞTİRME

BAYER- TEDARİKÇİ DEĞERLEME KRİTERLERİ



35

www.meslekiyeterlilik.com

Doç. Dr. Murat ERDAL

Teşekkürler

Doç. Dr. Murat ERDAL

merdal@istanbul.edu.tr (0212) 440 02 45, (0533) 218 37 56

M Y
MESLEKİ YETERLİLİK
www.meslekiyeterlilik.com

SORULAR ?

36

www.meslekiyeterlilik.com

TEDARİKÇİ GELİŞTİRME

www.meslekiyeterlilik.com