



DEĞER BAZLI TEDARİK ZİNCİRİ & Satınalma Yaklaşımları

Dr. İSMAİL HIZLI

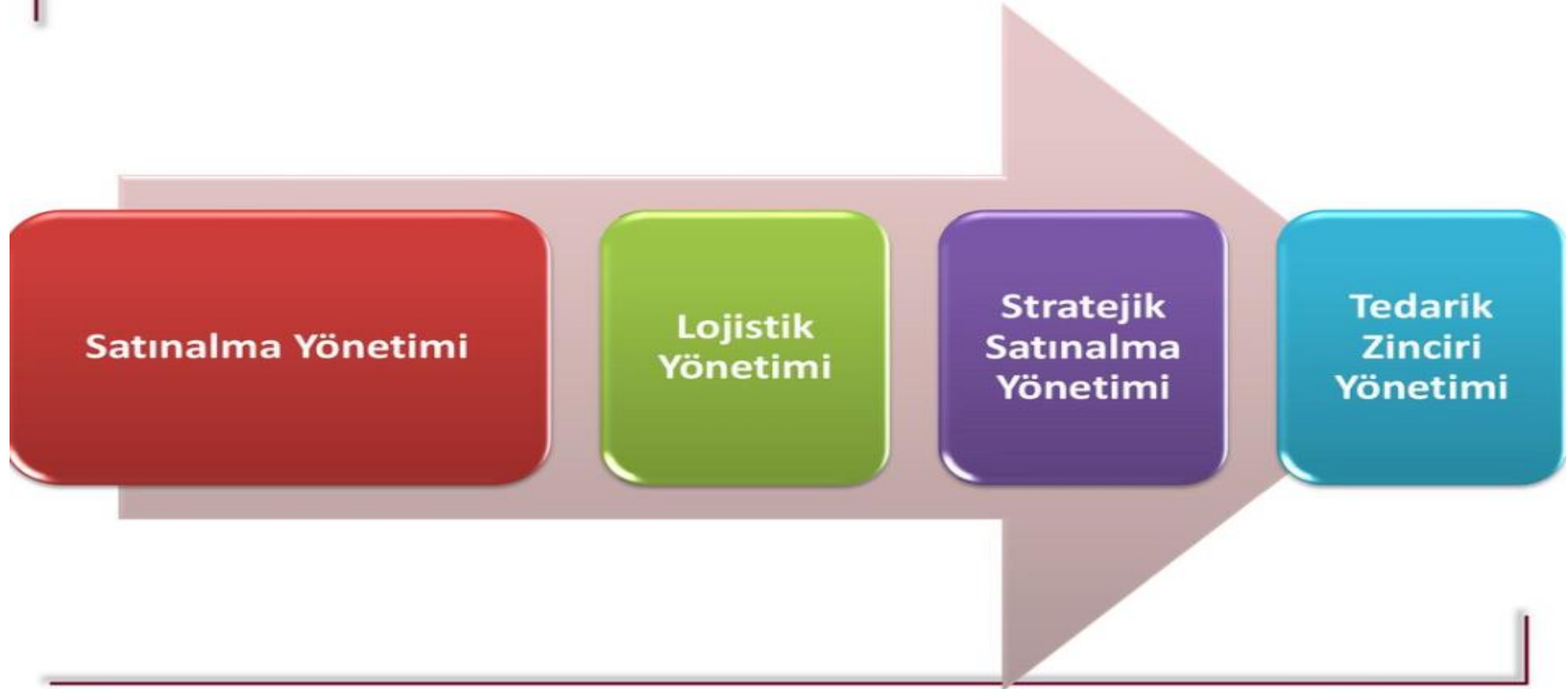


İşte dünyadaki en tehlikeli canlı.
Her yıl milyonlarca ölümden tek
başına sorumludur..
Yanında da büyük beyaz köpek
balığını görüyorsunuz.

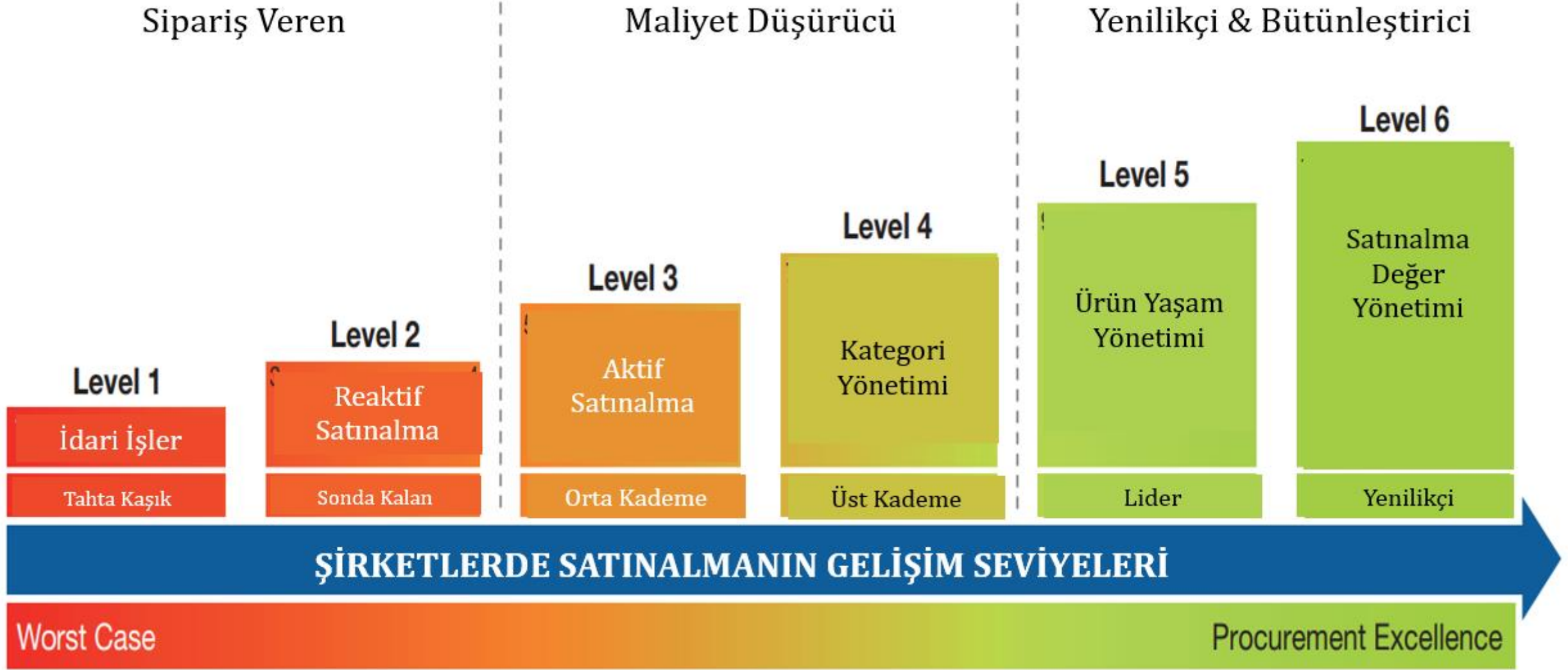
Dünya Ekonomisinde Son Yıllardaki Değişimler



Tedarik Fonksiyonunun Evrimi



Tedarik Fonksiyonunun Evrimi



Geleneksel Yaklaşım

İlerici Yaklaşım

Medikal ve
cerrahi
tedarik

İlaçlar

Laboratuvar
ajanları

Görüntüleme
tedariği

Gıda ve çevresel
tedarik

Yönetimsel
tedarikler

Mühendislik
malzemeleri

Klinik mühendislik
ürünleri

Sermaye Yönetimi

Satınalma
Hizmetleri

Zaman & Kalite & Maliyet



TIBBİ TEDARİK ZİNCİRİNDE BAŞLIKLAR

Referanslı
Tedarikçiler

Uçtan Uca İzlenebilir
Satın Alma Süreci

Satın Alma Süreçlerinde
Standardizasyon

Güçlü Analiz Yeteneği

Şeffaflık

Zaman Tasarrufu

Maliyet Avantajı



Kurumsal Süreçlere
Uyumda Esneklik

Katalog/Promosyon
Satışlar

Geniş ve Sektörel
Tedarikçi Portföyü





Kontrol Edilebilirlik

Verimlilik

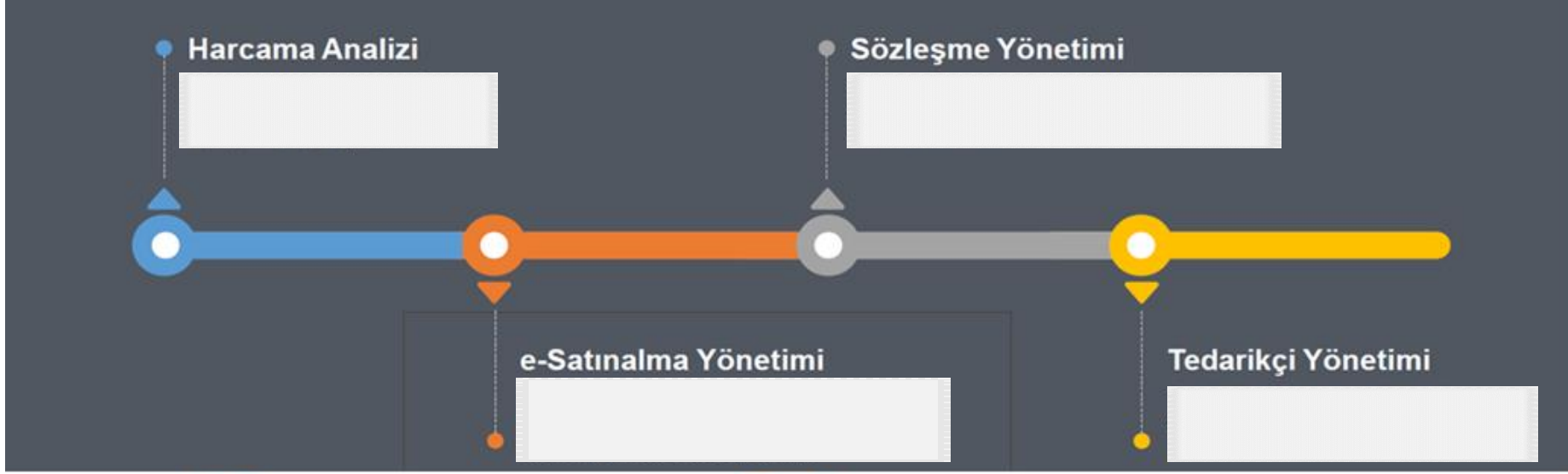
Güçlü Tedarikçi İlişkileri


İş Yüğü ve
Hata Minimizasyonu

□ Satınalma ve Tedarik Yönetimi | SRM

Tedarikçi Sınıflandırma	SRM Yönetimi	Tedarikçi Performans Yönetimi	Tedarikçi Geliştirme Ve İşbirlikleri
<p><i>Tedarikçi Sınıflandırması Nasıl Yapılacak? (Öncelik, Kritiklik, Kraljic ...)</i></p>	<p><i>Tedarikçi İlişkili Görev Dağılımı Nasıl Olacak? Etkileşimler Nasıl Yönetilecek?</i></p>	<p><i>Tedarikçi Performansının Maksimizasyonu Nasıl Sağlanacak?</i></p>	<p><i>Maliyet Tasarrufu ve Sürekli Gelişim için Tedarikçi Yetenekleri Nasıl Geliştirilecek?</i></p>
<p>Tedarikçi Sınıflarının Tanımlanması Tedarikçi Sınıflandırma Kriterleri</p>	<p>Yönetim Ekibi ve Rollerinin Tanımlanması SRM Yeterlilik Yönetimi</p>	<p>KPI Tanımlanması ScoreCard Tablolarının Oluşturulması ve İzlenmesi</p>	<p>Tedarikçi Geliştirme Gereklilikleri Tedarikçi Geliştirme Programlarının Oluşturulması ve İzlenmesi</p>
			

□ Satınalma'nın Dijital Dönüşümü | Araçlar | e-Satınalma



Zaman Tasarrufu 

 Şeffaflık

₺ Maliyet Avantajı

 Standartlaşma

İzlenebilirlik 

RFI Süreci (Bilgi Belge Toplama Süreci)

- Bilgi Toplama
- Belge Toplama
- Dosya Karşılaştırma
- Soru-Cevap Yönetimi
- Tedarikçi İletişimi

RFQ Süreci (Ön Teklif Toplama Süreci)

- Ön Teklif Süreci Modelleme
- Teklif Turları
- Açık – Kapalı Zarf Süreçleri
- Fiyat Dışı Kriter Toplanması
- Kalibrasyon
- Analiz & Raporlama

e-İhale Süreci

- Açık Eksiltme / Artırma
- Global e-ihale Formatları

☐ Medipol Sağlık Grubu Satınalma ve Tedarik Yönetimi | Vizyon & Misyon |

Vizyonumuz :

Sürekli İyileştirilebilir Tedarik Zinciri Kapsamında En Uygun Maliyetle, İstenilen Zamanda, Pazar Odaklı Kalite Seviyesinde Ve Teknolojik Gelişmeleri De Takip Ederek Satınalma Sürecini Gerçekleştirmektedir.

Misyonumuz:

Global tedarik kaynaklarına ulaşarak tedarik zinciri süreçlerini etkin yönetmek

Tüm paydaşlarla etkin iletişim ağı kurmak

Teknolojik gelişmeleri takip eden firmalar ile ortak projeler yürütmek

Değişikliklere en kısa sürede adapte olabilen, güvenilir bir ekip ile etkin satın alma çözümleri üretmek

Tedarik zinciri kaynaklarının çevresel sürdürülebilirliğini sağlamak

ALIMI BELİRLEYEN UNSURLAR;

- **KATMA DEĞER**
- **STRATEJİK ÖNEM**
- **TOPLAM MALİYET**
- **KÂR KATKISI**



Değer ve Fiyat Tanımlanmalı ?

“Değer, bir malın kıymetini ifade eden soyut bir ölçü, fiyat ise bir malın pazardaki para karşılığı somut bir ölçüdür.”



İSTİSNAİ ALIMLAR

Strateji sadece fiyat indirimi hedefli müzakerelerden oluşmamalıdır

Dijital Teknoloji ile Fırsat / Maliyet gibi, Riskin de tanımlanması gerekir

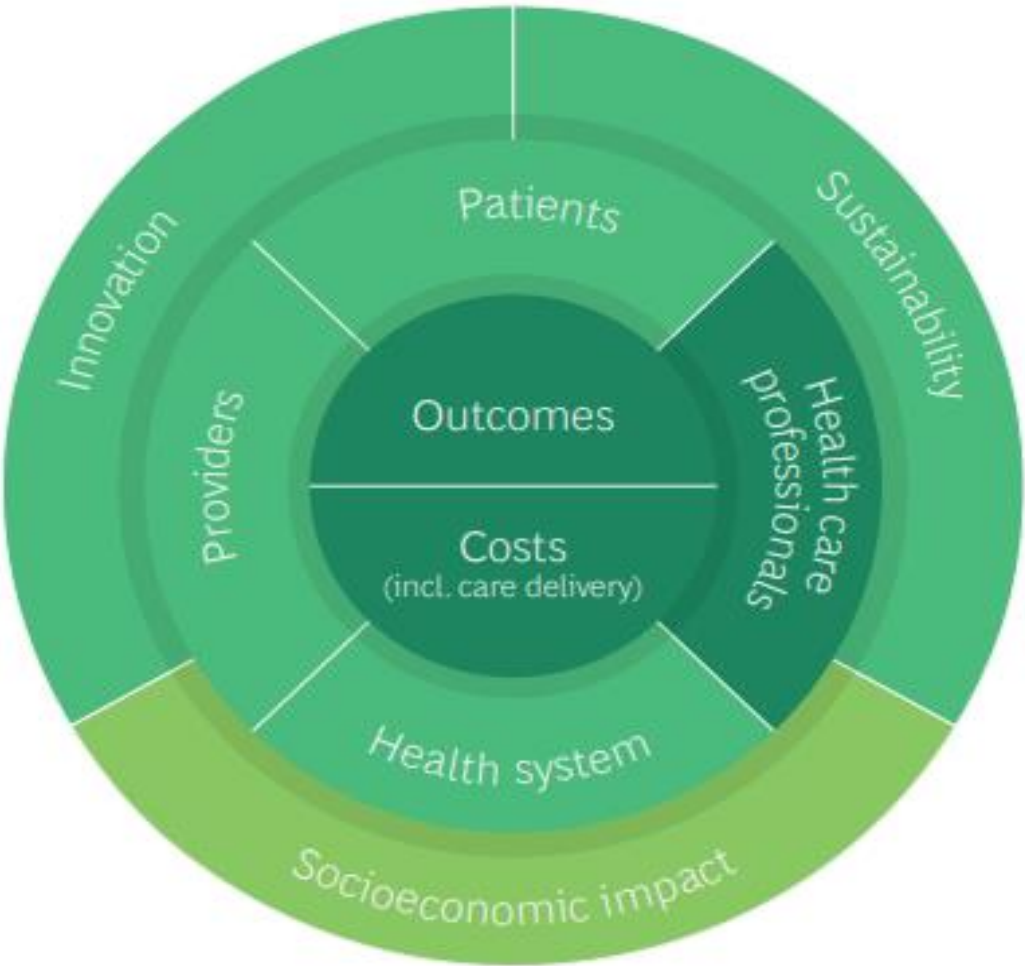
Farklı tedarikçi kategorileri için farklı stratejiler oluşturulmalıdır

“Tedarikçiler”, “Ürün kategorileri” ve “Alım tutarları” yanında, “Mal piyasası”nın da dikkate alınması gerekir

Değer zincirleri ve risk konumları sorgulanmalıdır

Pazarlama argümanı olarak değerlendirilebilir.

VBP criteria used in case studies



Criteria applied at:
 ■ High frequency
 ■ Medium frequency
 ■ Low frequency

-  Core value: outcomes divided by costs
-  Other benefits for key stakeholders
-  Broader impact on society

Importance

Source: BCG analysis.



ALIMLAR MI FİYATLARI BELİRLER?

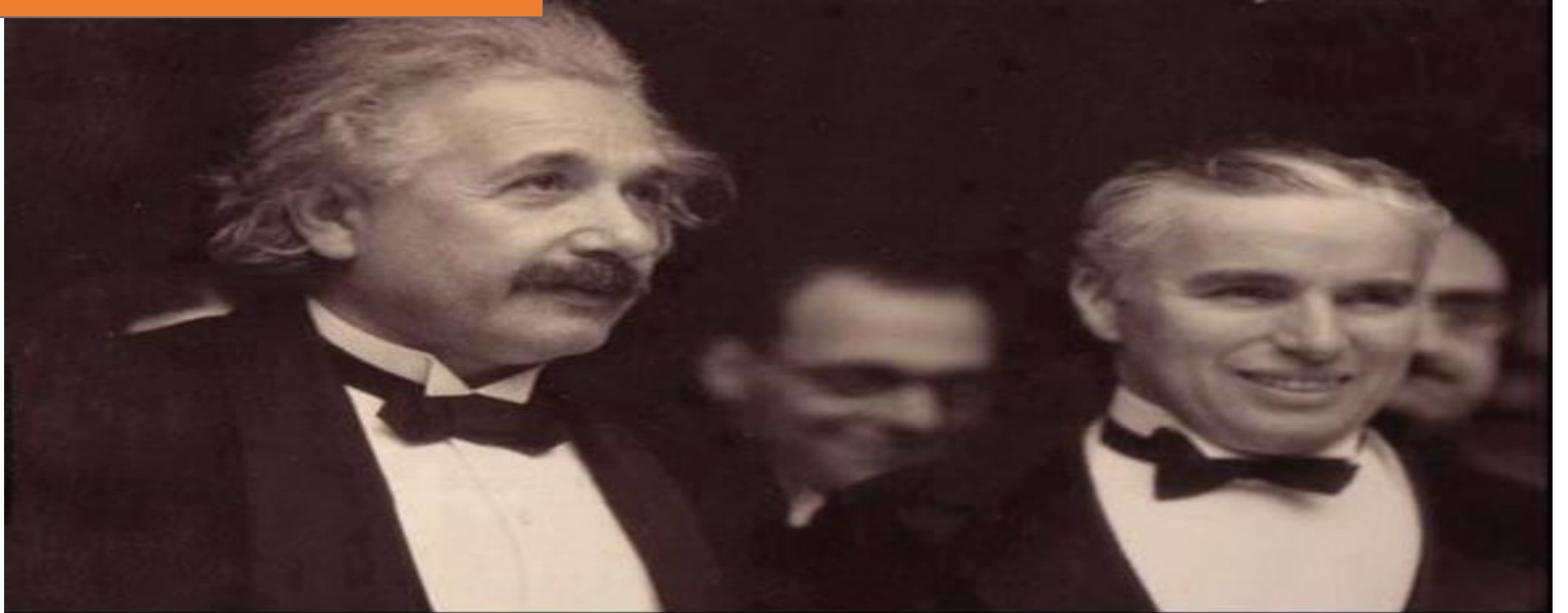
FİYATLAR MI ALIMLARI BELİRLER ?



'Ne satın alınacak?' sorusu için gereklilikleri tanımlamalı,

'Ne önemli?' sorusu için kritik performans göstergeleri belirlenmeli,

'Planlanan ödeme ne kadar?' sorusu için 'Değer'in ne olduğu saptanmalıdır."



Albert Einstein:

"Sizin sanatınızda en çok takdir ettiğim şey evrensellik. Tek bir kelime bile etmiyorsunuz ama tüm dünya sizi anlıyor!"

Charlie Chaplin:

"Doğru. Ama sizin ihtişamınız daha da yüce! Tüm dünya size hayranlık duyuyor; ancak kimse dediğiniz hiçbir şeyi anlamıyor."

□ Teşekkürler

