

(Download pdf ebook) Sourcing Strategien. Charakterisieren und Beurteilen

Sourcing Strategien. Charakterisieren und Beurteilen

Von Elias Miesterreck

audiobook / *ebooks / Download PDF / ePub / DOC



Produktinformation -Verkaufsrank: #2208648 in BcherVerffentlicht am: 2008-12-19Abmessungen: 8.50 x .7b x 5.511, .10 Pfund Einband: Taschenbuch24 Seiten | File size: 47.Mb

Von Elias Miesterreck : Sourcing Strategien. Charakterisieren und Beurteilen before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Sourcing Strategien. Charakterisieren und Beurteilen:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Sehr gute HausarbeitVon Martin MachtwortHier handelt es sich um eine sehr ausfhrliche Hausarbeit, die ohne groe Umschweife auf das Thema eingeht. Sie hat mir bei meinem Studium bisher sehr gut geholfen.Besonders hervorzuheben sind die vollstndigen Quellenangaben, die ein weiteres, vertiefendes Lernen durch die angegebenen

Bcher ermoglicht.

Kurzbeschreibung Studienarbeit aus dem Jahr 2008 im Fachbereich BWL - Unternehmensfuehrung, Management, Organisation, Note: 1,7, Rheinische Fachhochschule Koln, Veranstaltung: Supply Chain Management, 17 Quellen im Literaturverzeichnis, Sprache: Deutsch, Abstract: Ziel der Sourcing Strategien ist es, eine effiziente, sichere und kostengunstige Versorgung eines Unternehmens mit den erforderlichen Guetern und Dienstleistungen sicherzustellen. Die Beschaffungsstrategie hat einen hohen Stellenwert, da sie die Grundlage des vom Unternehmen benötigten Materialbedarfs darstellt. Lange Zeit war die Beziehung zwischen Unternehmen und Lieferanten auf kurzfristige Zusammenarbeit ausgelegt. Hierbei wurde der kurzfristige finanzielle Vorteil vor eine gute und langfristige Geschäftsbeziehung gestellt. Diese Einstellung und Vorgehensweise andert sich seit etwa Anfang der 1980er Jahre, als der Lieferant als Erfolgsfaktor erkannt wurde. Seitdem wird er als Partner angesehen und es wird groerer Wert auf eine gute Beziehung gelegt. Durch die Entwicklung einer guten Beziehung trägt der Lieferant zur Kostensenkung, Innovation, Optimierung der Logistik und Steigerung der Flexibilität bei und beeinflusst so entscheidend den Wettbewerbsvorteil eines Unternehmens.