

Optimale Lieferantenhistorie durch ABACUS-Adressmanagement

Wer die Beziehungen zu seinen Lieferanten aktiv gestalten und optimal einkaufen will, braucht Informationen: Verträge, Konditionen, Umsätze, Angaben über besondere Vorkommnisse, Protokolle von Besprechungen etc. In den meisten Betrieben sind solche Informationen vorhanden, aber schlecht zugänglich und nur mit viel Aufwand nutzbar.

Beispiel Grand Resort Bad Ragaz

«Vor Lieferantengesprächen oder für Audits suchten wir immer mühsam Dokumente aus mehreren Ordnern zusammen», erzählt



Stefan Dürst,
Einkaufsleiter, Grand
Resort Bad Ragaz

erzählt Stefan Dürst, Einkaufsleiter im Grand Resort Bad Ragaz. Ein effizientes SRM (Supplier Relationship Management) sieht anders aus: Alle relevanten Informationen müssen elektronisch verfügbar und in kürzester Zeit auffindbar sein. Diese Vorstellung unterbreitete Stefan Dürst seinem langjährigen IT-Partner, der fidevision ag in Regensdorf.

Gute Voraussetzung

Das Grand Resort Bad Ragaz arbeitet mit Software von ABACUS. Im Einsatz ist insbesondere fideHotel, eine auf ABACUS basierende Lösung, welche die fidevision ag speziell für die Hotellerie entwickelt hat. Das war eine gute Voraussetzung, um die gewünschte Verbesserung zu erzielen.



Die Spezialisten von der fidevision optimierten die Adressverwaltung. Sie ergänzten den Lieferantenstamm mit elektronischen Ordnern, in denen alle Dokumente gesammelt werden, welche für die Lieferantenbeziehung von Bedeutung sind, von Verträgen über allfällige Reklamationen bis hin zu Gesprächsnotizen. Ebenfalls hinterlegt werden Links zu Katalogen und Angeboten. Dokumente, die bereits elektronisch eintreffen, werden automatisch am richtigen Ort gespeichert, anderes wird gescannt und ebenfalls auf der Adresse abgelegt. Aus den alten Ordnern werden nur die noch gültigen Dokumente herausgesucht und ebenfalls elektronisch gespeichert. Lieferanten werden gebeten, künftig alle Korrespondenz in elektronischer Form zu liefern.

Bescheidener Aufwand – grosser Nutzen

Heute stehen alle wesentlichen Informationen mit wenigen Mausklicks zur Verfügung und dies sowohl für die tägliche Routinearbeit als auch für die periodische Überprüfung von Lieferantenbeziehungen. Stefan Dürst und sein Team haben heute das effiziente Instrument, das sie sich gewünscht haben. Der Einkaufsleiter ist sehr zufrieden: «Das Kosten-Nutzen-Verhältnis ist genial: Der Programmierungsaufwand war bescheiden, der Nutzen hingegen ist jetzt schon, kurz nach der Einführung, sehr gross. Die Dokumente, die wir für Lieferantengespräche oder Audits benötigen, finden wir künftig im Handumdrehen.»



Interessiert?

Kontaktieren Sie Jürg Semadeni,
Telefon 044 738 50 70
juerg.semadeni@fidevision.ch