

Nové výzvy firemního nákupu

Národní eForum
Praha 11.09. 2019
Karel Otýs

O čem to dnes bude

- Proměny nákupního procesu.
- Nové požadavky na nákupce.
- Nové role nákupních útvarů.
- Ekonomické cykly a nákup.
- Úskalí a příležitosti v komunikaci nákup
 - dodavatel interní klient – management

Proměny nákupního procesu

Procurement zběsile pádí



Chcete stačit jeho tempu?

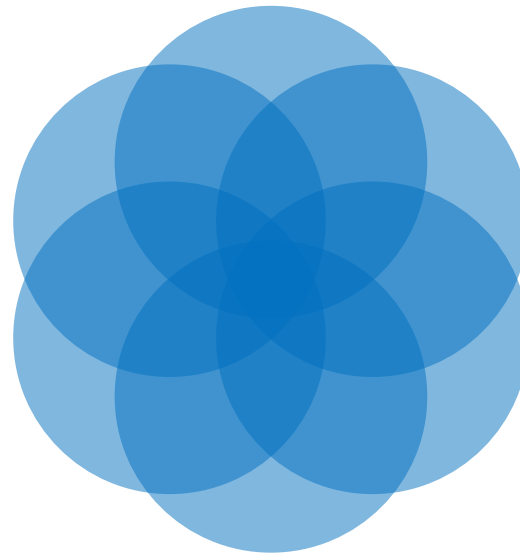
Co se ve firemním nákupu mění

Časový průběh
nákupního
rozhodování

Preference
a očekávání
od dodavatele

Pravidla
a kompetence
v nákupu

Způsob výběru
dodavatele a
vyjednávání

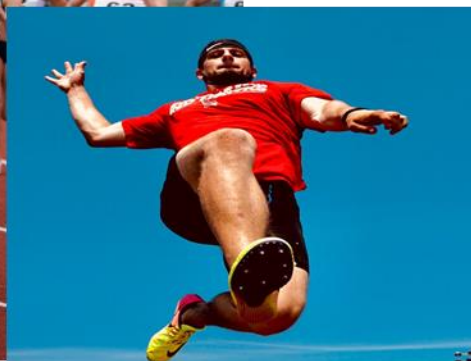


Elektronizace

Zvětšují se
rozdíly
mezi nákupy

Požadavky na nákupce

Jak se mění požadavky na nákupce



Jedna disciplína nestačí!!!

Tak co dnes má nákupce umět a znát

Jaký nákupce?

Strategický, operativní, projektový, komoditní, v týmu, sám, sdílený?

V jaké firmě?

Malá, velká, korporace, start up, zakázková /sériová, hromadná výroba, služby, česká, zahraniční?

Aneb když dva dělají totéž, není to totéž!

Tak co dnes má nákupce umět a znát

Znalosti

- Znat svůj trh.
- Znat svoji nákupní kategorii.
- Znat všechny možné dodavatele.
- Znat celý proces – před i po něm.
- Sledovat a přinášet inovace a alternativy.

Tak co dnes má nákupce umět a znát

Znalosti

- Znat a upozorňovat na rizika spojená s trhem, kategorií, dodavateli.
- Umět sestavit/znát strategii nákupní kategorie.
- Znalosti elektronizace, digitalizace.

Tak co dnes má nákupce umět a znát

Dovednosti

- Umět komunikovat s interními klienty.
- Umět vyjednávat s dodavateli v každé situaci.
- Mít výborné analytické schopnosti.
- Být pružný a umět improvizovat.
- Přizpůsobit se turbulentnímu prostředí.

Tak co dnes má nákupce umět a znát

Dovednosti

- Být silně proaktivní.
- Umět budovat vztahy s IK a dodavateli.
- Prezentační dovednosti, umění prodat nákup.
- Nebát se ptát a říci si o podmínky a podklady k práci.
- Nikdy se nevzdávat.

Nová role nákupních útvary

Kam směřují nákupní útvary

Na čem to záleží?

Na nich samotných a na firemní kultuře.

Na typu a velikosti firmy.

Na významu objemu nákupu.

Na velikosti týmu.

Jaká je role nákupních útvarů?

Obrovské spektrum rolí nákupních útvarů v praxi.

Od vystavovatele objednávek po.....

Kam směřují nákupní útvary

každopádně je zde pro nákup historická příležitost, která zde ještě nebyla a jak ji uchopíte záleží jen na Vás.

V čem je ta příležitost?

Změna ekonomik, změna trhu, rychlost změn, střídání hospodářských cyklů a jejich vliv na vztahy s dodavateli a změny nákupních strategií a postupů, rychlost inovací, proměny dodavatelů,

vztahy a komunikace v nákupu

vztahy nákupu

Nákup – dodavatel

- nakupuje
- vyjednává

Nákup – žadatel

- prodává
službu
- komunikuje

Nákup – management

- prodává
práci
- prezentuje

Vztahy v nákupu

Všechny tři úrovně vztahů musí být v rovnováze. Jinak nákup nemůže plnit svoji roli.

Příležitosti

Nákup - dodavatel

- Převaha v umění vyjednávat na obchodníky.

Nákup - žadatel

- Přínos dodavatelského know how a alternativ řešení

Nákup management

- Vyžádání podmínek pro plnění požadavků na nákup.

Tak takhle vidím nákup a jeho
budoucnost

Karel Otýs

www.otys-consulting.cz

karel.otys@otys-consulting.cz

Přeji vám světlé zítřky
nákupu



A ať vás nic nezastaví

