



NÁKUPNÝ TÍM AKO ZDROJ FIREMNEJ EFEKTIVITY

Martin Jarábek

Bratislava

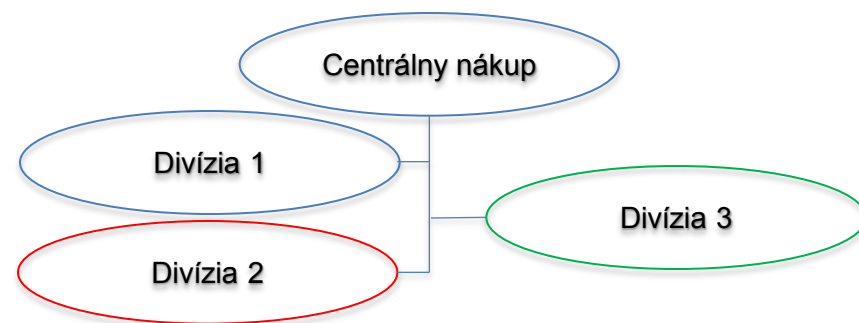
21.5.2015



TÉMY

- **O spoločnosti NAFTA a.s.**
- **Postavenie nákupu v spoločnosti**
 - ~ Centralizovaný nákup
 - ~ Decentralizovaný nákup
 - ~ Strategický nákup
- **Zloženie nákupného tímu**
- **Hodnotenie výkonnosti nákupu**

POSTAVENIE NÁKUPU VO FIRME

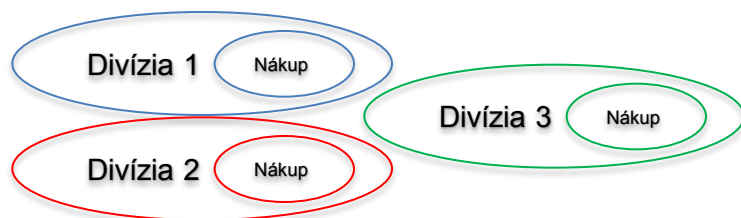


- **Decentralizovaný nákup**

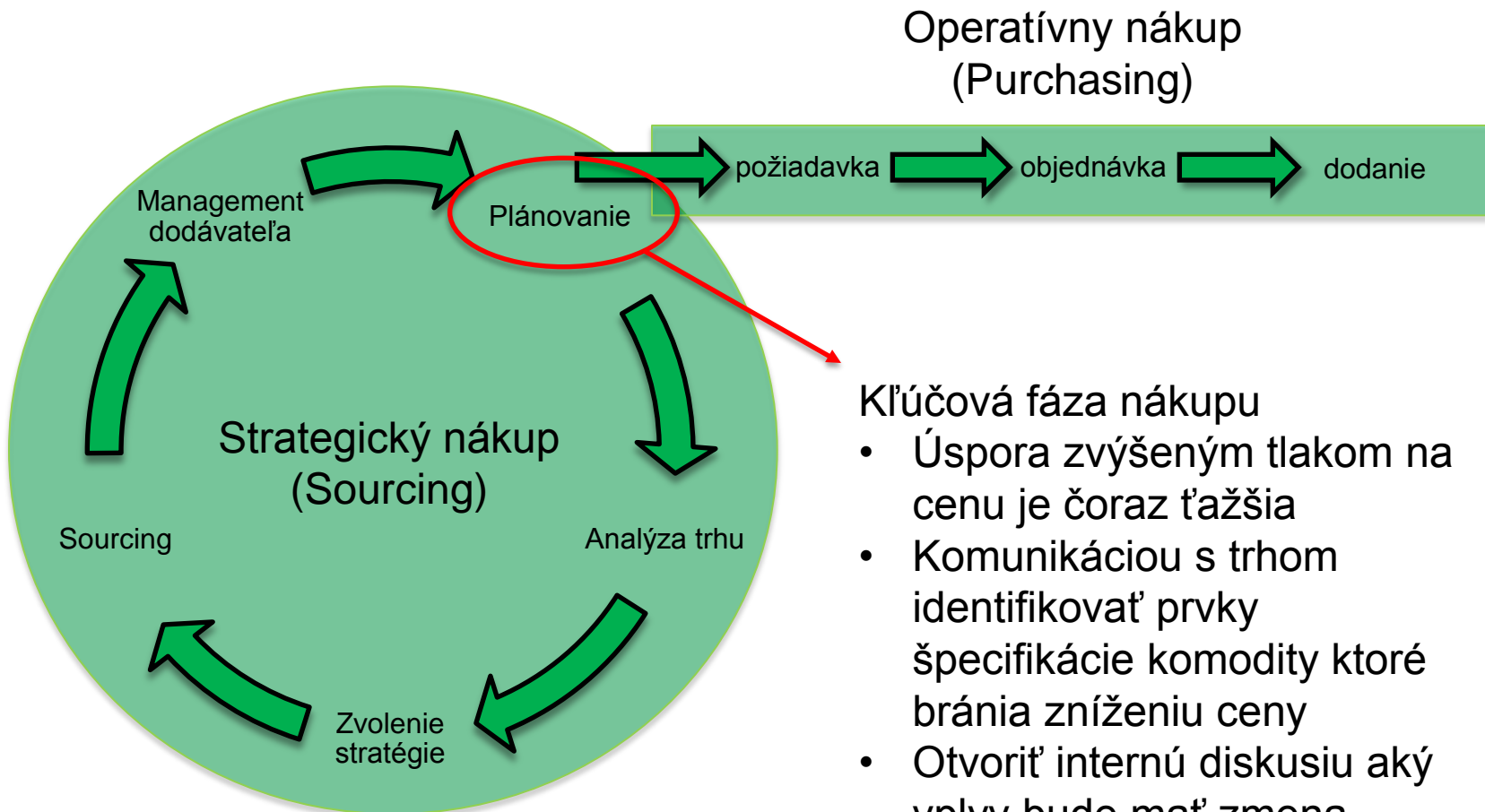
- + Pružnejší
- + Menej „byrokracie“
- + Pružnejšie riadenie dodávok

- **Centralizovaný nákup**

- + Úspory zo synergie
- + Menej zásob
- + Menej dodávateľov
- + Optimalizované FTE
- + Zastúpenie v manažmente



CENTRALIZOVANÝ NÁKUP



Kľúčová fáza nákupu

- Úspora zvýšeným tlakom na cenu je čoraz ťažšia
- Komunikáciou s trhom identifikovať prvky špecifikácie komodity ktoré bránia zníženiu ceny
- Otvoriť internú diskusiu aký vplyv bude mať zmena špecifikácie...

ZLOŽENIE NÁKUPNÉHO TÍMU

- **Nákupca**
 - ~ Tvorí stratégiu
 - ~ Je zodpovedný za správnu administráciu
 - ~ Komunikuje s dodávateľskou obcou
- **Odborný garant**
 - ~ Zodpovedný za technickú špecifikáciu
- **Controler**
 - ~ Podpora pri tvorbe hodnotiaceho modelu a jeho aplikácii
 - ~ Podpora pri finančných analýzach
- **Právnik**
 - ~ Podpora pri tvorbe zmluvy

BUSINESS PARTNERSTVÁ

- **Určený strategický nákupca ako business partner pre každú divíziu**
- **Benefit z dlhodobého partnerstva – poznajú potreby interných klientov**
- **Účastnia sa procesu výberu od samého začiatku**
- **Tvorí plán obstarávania za danú divíziu**
- **Business partneri sú zodpovední za synergie medzi divíziami**

HODNOTENIE VÝKONNOSTI NÁKUPU

- **Úspora vyjadrená v €**

- ~ Metóda vyjadrenia úspor

- Opakované nákupy...
- Investície...
- Nové komodity...

Najčitateľnejšie kritérium

- **Dĺžka nákupného procesu**

- ~ Realizovanie objednávok, OVS, VO...

- **Spätná väzba od interného klienta**

- ~ Vedenie reklamácií



ĎAKUJEME ZA POZORNOST

WWW.NAFTA.SK

nafta