

Fungování nákupního týmu jako zdroj efektivity

Martin Wiederman

Bratislava 21.5.2015

Martin Wiederman

Interim manažer, konzultant

2014 manažer nákupu Legios a.s.

2006 vedoucí nákupu Borcad CZ s.r.o.

Fungování nákupního týmu jako zdroj efektivity

- Zkušenost s formováním týmu nákupu
- Jak může nákup ovlivnit výkon celé firmy
- Jak měřit výkon nákupu
- Jak správně komunikovat ve firmě
- Ideální složení nákupního týmu

Zkušenost s formováním týmu nákupu

- Komoditní nákup jako základ
- Kvalita a zlepšování
- Rozlišení mezi strategickým a operativním nákupem
- Ustavení týmu
- Každý člen týmu je motivován něčím jiným

Jak může nákup ovlivnit výkon firmy

- Zásadně
- Krátkodobě/dlouhodobě
- Podíl dodavatelů na inovacích
- Flexibilita dodavatelů jako konkurenční výhoda
- Zvyšování výkonnosti procesu
- Kdo je nejslabší článek řetězu?

Jak měřit výkonnost nákupu

- Vždy rozhoduje rozpočet budget
- Ceteris paribus
- Zapracovat nový standard
- Co chceme po dodavatelích?
- Tlak na inovace

Jako správně komunikovat ve firmě

- Týmová práce
- Hodnocení dodavatelů – ABC
- Market your improvement
- Zlepšování standardů
- Podíl dodavatelů na zlepšování

Složení nákupního týmu

- Komoditní nakupování jako základ
- Nákup není pouze záležitostí nákupu
- 11 obránců není tým
- Co máme udělat pro svého zákazníka?
- Jak se podílíme na zvyšování výkonnosti firmy

Kdo neví, kam pluje, tomu žádný vítr není dobrý.