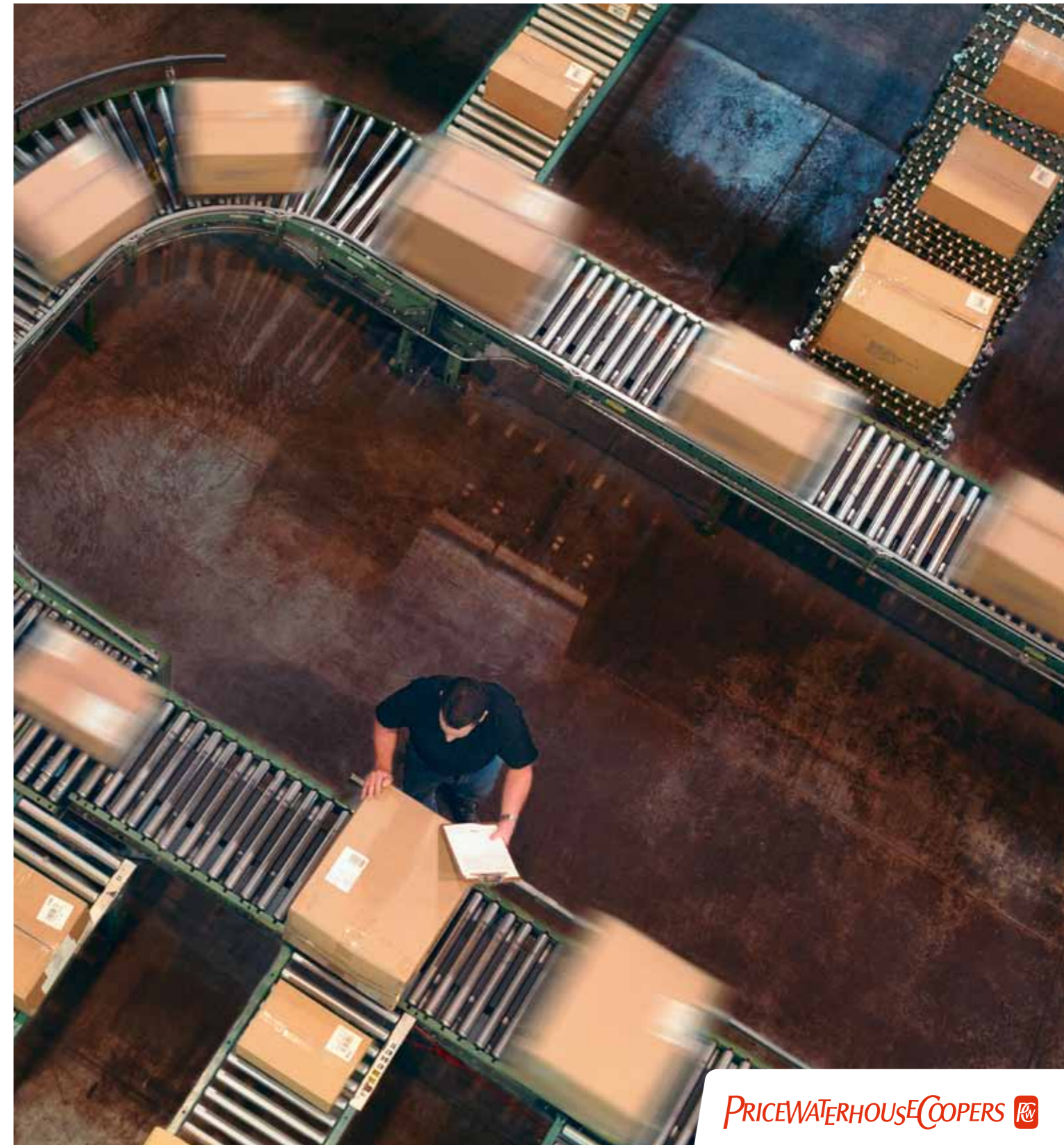


Skab øget overskud og innovative løsninger

– sæt fokus på strategisk indkøb



Skab øget overskud og innovative løsninger

– sæt fokus på strategisk indkøb

I en verden med svingende priser på råvarer, forbrugsvarer og serviceydelser er effektivisering af indkøbsprocesser og strategi en helt central driver for succes. Mange virksomheder bruger imidlertid uforholdsmæssigt store summer på indkøb af varer og materialer, hvilket har negativ indflydelse på virksomhedens resultat og konkurrencemæssige fordele. Ved at sætte fokus på strategisk indkøb kan du typisk reducere virksomhedens indkøbsomkostninger med 5-10%. En gevinst, der kan betyde en forøgelse på 50% af virksomhedens overskud.

Få overblik og skab resultater med strategisk indkøb

Mange leverandører og et distribueret indkøb præget af mange forskellige forretningsenheder gør virksomhedens indkøbsstruktur kompleks, hvilket bl.a. kan resultere i varierende produktkvalitet, høj lagerbinding og stigende omkostninger.

Ved at sætte strategisk fokus på indkøb kan virksomheden opnå gevinster som:

- konkurrencedygtige priser på indkøbte varer og services
- reducerede logistikomkostninger
- reduceret lagerbinding
- øget proceseffektivitet
- forbedret leveringssikkerhed
- forbedret produktkvalitet
- øget innovationsevne.

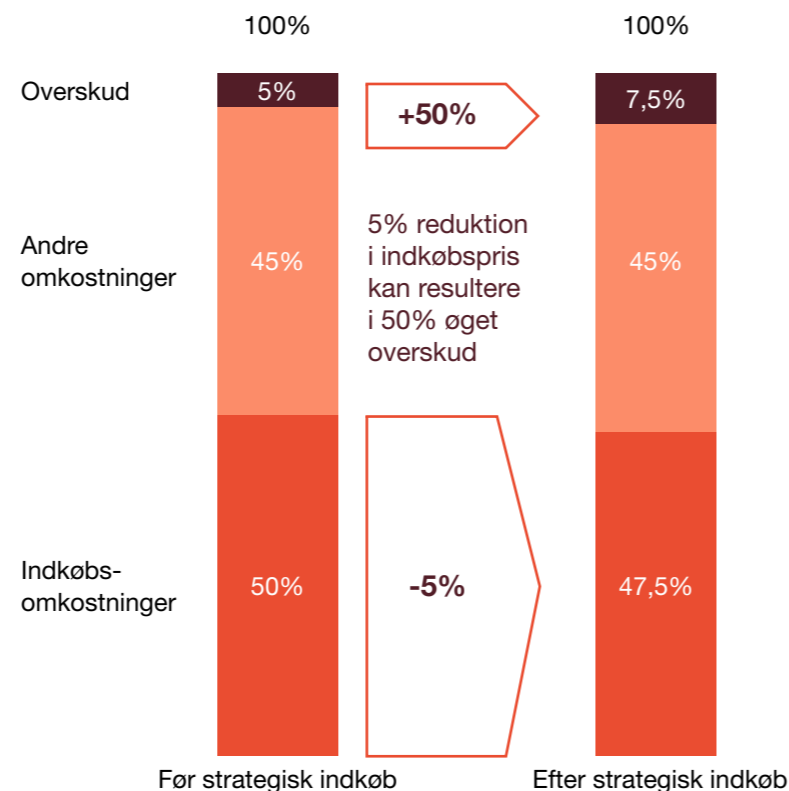
Disse er alle forbedringer, der er med til at påvirke virksomhedens resultat positivt og forbedre konkurrenceevnen.

En 5% omkostningsreduktion kan give et 50% større overskud

Det betaler sig at sætte fokus på strategisk indkøb. Selv en lille besparelse på virksomhedens samlede indkøb kan være af stor betydning for bundlinjen. Som det ses af følgende figur, kan en 5% reduktion af indkøbsomkostningerne føre til et øget overskud på 50%.

Styrk konkurrenceevnen med innovative løsninger

Et øget fokus på virksomhedens indkøb leder ikke alene til lavere omkostninger, øget produktkvalitet og forbedret leveringssikkerhed. Ved at etablere de rette tværgangsmæssige processer øges samarbejdet på tværs af afdelinger og funktioner samt med virksomhedens leverandører, hvilket danner grobund for nye og innovative løsninger. En stor del af verdens mest succesfulde virksomheder har netop opnået deres resultater gennem øget samarbejde med deres nøgleleverandører f.eks. gennem fælles produktudvikling eller integrerede ordresystemer.



PricewaterhouseCoopers kan hjælpe dig og din virksomhed

PricewaterhouseCoopers' konsulenter har stor erfaring med optimering af indkøbsprocesser og implementering af indkøbsstrategier. Vi:

- er en del af et globalt netværk med et bredt branchekendskab og lokal tilstedeværelse
- arbejder efter velafprøvede metoder tilpasset netop jeres situation og behov og i et tæt samarbejde med jeres medarbejdere
- bistår gennem hele processen fra analyse til design og implementering af løsninger
- tænker i helheder, men med respekt for detaljen, og fokuserer på reelle besparelser og gevinstrealiseringer.

Det er derfor, vi leverer vedvarende resultater, der gør en forskel.

Opgaver, vi har løst for vores kunder, omfatter bl.a.:

- analyse af eksisterende indkøbspraksis og indkøbsmønstre samt udarbejdelse af potentiale vurdering
- benchmark af indkøbsfunktionen, proceseffektivitet og strategieksekvering
- udvikling og implementering af varegruppe-specifikke indkøbsstrategier, herunder gennemførelse af behovs- og markedsanalyse samt leverandørkvalificering
- genopbygning af indkøbsfunktion, herunder definition af governance-struktur og kompetenceudvikling
- definition og implementering af indkøbsstrategier og understøttende processer.

For yderligere information

Ønsker du at vide mere om PricewaterhouseCoopers' rådgivning omkring indkøb, er du velkommen til at kontakte os.

Jan Christiansen | Tlf.: 3945 9500 | E-mail: jac@pwc.dk

Michael Helveg Larsen | Tlf.: 8932 5540 | E-mail: mvl@pwc.dk

