

Hvad udad tabes – skal indad vindes

Skelmose bistår med optimering af virksomhedens indkøb

Erfaringen er, at der med et optimeret indkøb på råvarer, forbrugsmaterialer og service kan opnås besparelser på op mod 15-20 %, hvilket vil være et markant løft i konkurrenceevnen.

Det er snart fortid at give finanskrisen skylden for alle dårligdommene – pilene peger atter opad... og alligevel.

Landet taber terræn på konkurrenceevnen. Dansk Industri og Fagbevægelsen har hånd i hånd sat sig for at forbedre effektiviteten – velvidende at de som vi sammenligner os med, ikke hviler på laurbærrene og sikkert er i gang med noget tilsvarende.

Ligeledes er det for virksomheder med underleverandører og outsourcing i Østeuropa med ét blevet usikkert med hensyn til leveringssikkerhed og sikkerhed for investeringer. Eneste alternativ kan være at trække produktionen hjem med forringet konkurrenceevne til følge.

Der skal kort sagt mere til, hvis konkurrenceevnen skal ikke blot bevares, men også forbedres....

Skelmose har i kredsen af partnere et par af landets bedste kompetencer inden for indkøb, som er klar til at gå ud og bistå med optimering af virksomhedernes indkøb.

Mange indkøb har i dag ikke den nødvendige fokus og er ofte uddelegeret til decentrale ressourcer, der ikke altid sætter disponeringen i højsædet på trods af den relativt store betydning for virksomhedens bundlinje.

Det eneste man som virksomhed skal afse tid til i denne sammenhæng er, et kick-off møde, hvor mål og rammer for opgaven aftales sammen med en tilladelse til at få adgang til alt relevant i virksomheden vedrørende det specifikke område opgaven omfatter – og så selvfølgelig lige præsentationen af den løsning, der er den optimale for virksomheden.

Resten af arbejdet med analyse, leverandørscreening, udvælgelse, forankring, evaluering og læring tager Skelmose sig af – gevinsten høster I selv.

Læringen fra tidligere opgaver gør os så sikre på et godt resultat for vore kunder, at vi i nogle tilfælde tilbyder at løse opgaven efter devisen; No Cure – No pay. Vi kan på ingen måde tvinge en virksomhed til at vælge vores løsning, så derfor er det målet fastsat på kick-off mødet, der er det afgørende for om der skal ske en honorering.

Vore partnere med speciale i indkøb:

Lars Peter Nielsen

Partner og rådgiver
Møllegade 29
7080 Børkop
+45 60 48 30 28
lpn@skelmose.eu

Ole Andresen

Partner og rådgiver
Augustvænget 85
6000 Kolding
+45 23 36 32 88
oa@skelmose.eu