

Oblikovalci in izvajalci poslovnih zгодb za lastnike in vodstva podjetij

Z izbranimi dobavitelji do visokih prihrankov in zadovoljnih strank

Vse večji boj za **prave stranke** in potreba po razvijanju odnosov z njimi, kliče po tesnejšem sodelovanju z **ustreznimi dobavitelji**. *Brez zanesljive in prilagodljive nabavne verige* ni potrebne operativne pretočnosti. *Brez kakovostnih surovin, polizdelkov in/lali storitev* ni kompletne ponudbe in zadovoljne stranke.

Zato je **izbira dobaviteljev strateško pomembna** poslovna odločitev. Žal se v mnogih podjetjih odločajo za izbiro dobaviteljev izključno zaradi cene in tehničnih specifikacij. Sodelujejo s kooperanti, ki jim prinesejo kratkoročni prihranek.

Obstaja tudi poslovno uspešnejša pot, in sicer s pomočjo MABS® metodologije. Le-ta usmerja izbiro (segmentacijo) dobaviteljev glede na njihovo obnašanje. Le dobavitelji, ki **razumejo potrebe strank** in so pripravljeni na **strateški odnos, dolgoročen prihranek in zanesljivost pričakovanih dobav**, so lahko soustvarjalci vaše dolgoročne zgodbe o uspehu.

MABS® pristop se je v konkretnih operativnih primerih, izkazal kot učinkovit in logičen. S trodelno matriko obravnavanja in selekcioniranja dobaviteljev namreč omogoči podjetju, da si za dolgoročen in **prodoren nastop** na trgu izbere tiste dobavitelje, ki najbolje podprejo njegovo strategijo in ciljne segmente strank. Hkrati MABS® pripelje do **stroškovno optimiziranega nabavnega sektorja**.

Proces »čiščenja« ima tri ključne korake:

- 1) Strateška usmerjenost dobaviteljev (*glede na vpliv na poslovni cikel*).
- 2) Segmentacija dobaviteljev (*glede na obnašanje in kakovost odnosov*).
- 3) Procesno izločanje dobaviteljev (*glede na soodvisnost in programske prioritete*).

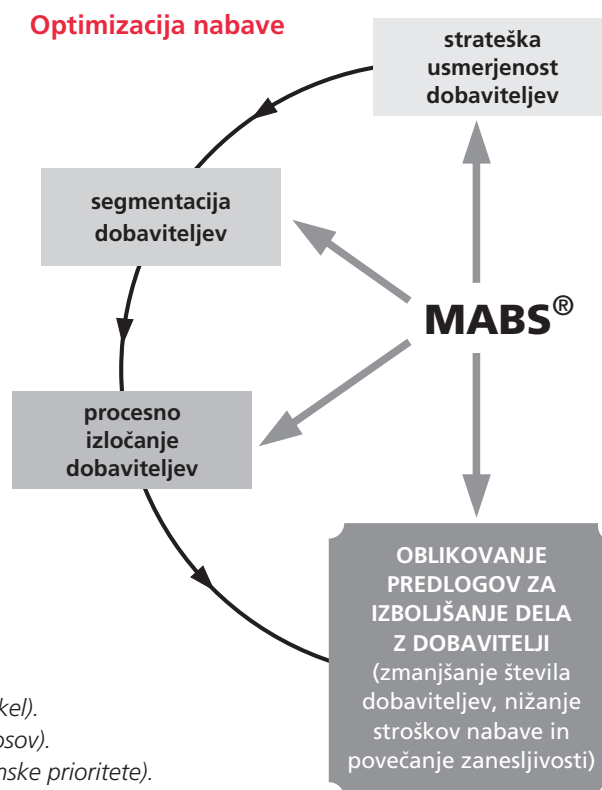
Metodologija MABS® je ciklični proces, ki poleg učinkovite rešitve konkretnega izziva pripelje tudi do modela za zagotavljanje kontinuiranega inovativnega razvoja. Ne verjamete?!

V papirnici Radeče papir d.d. so s pomočjo metodologije MABS® v pičlih 3 mesecih prišli do sistema za **30%** znižanje števila dobaviteljev, do modela za **strateško razumevanje** nabavne funkcije, **med-funkcijske soodvisnosti** in do konkretnih pobud za **takojšne prihranke** (rezultati so bili podrobneje predstavljeni tudi na GV konferenci »Nabavni management«, 19. maja 2004)! Želite tudi Vi vpeto, učinkovito in prilagodljivo nabavo?!

Bodite to, kar ste! Bodite uspešni.
Pri tem Vam z veseljem pomagamo!

Lep pozdrav,
Vibacom tim

Optimizacija nabave



Projekti v tekočem mesecu:

ADRIA MOBIL d.o.o.

Implementacija razvojne zgodbe.

BTC d.d.

Oblikovanje razvojne zgodbe za BTC Novo mesto. Vzpodbujanje implementacije razvojne poslovne zgodbe BTC Logističnega centra. Strategija razvoja kadrov s poudarkom na razvoju talentov.

EGOLES d.d. Škofja Loka

Oblikovanje in operacionalizacija razvojne zgodbe podjetja za obdobje treh let od 2004 do 2007.

GIZ GRADIS

Serijska delavnic in vetrenja možganov za managerje članic GIZ-a za kristaliziranje razvojnih usmeritev.

DELAVNICE za vodstva podjetij »Podjetje je živ organizem«

Špica International, d.o.o.; GRADIS Ljubljana d.d.

EUROPEAN COMMISSION

eEVROPA »broadband«: Aktivno sodelovanje pri oblikovanju dveh ključnih strateških dokumentov za uspešno implementacijo »Akcijskega načrta eEvropa 2005«.

VIBACOM d.o.o.

MABS, razvojna zgodba: Inovativni razvojni projekt metodologije MABS za pospešen inovativni razvoj poslovnih sistemov na konceptu »Podjetje je živ organizem«.

Novice:

Podjetje Egoles, d.d. Škofja Loka je z našo pomočjo iz razpisa Zavoda RS za zaposlovanje uspelo pridobiti finančna sredstva za ohranitev delovnih mest.

Vse, ki se zanimajo za pridobitev sredstev iz javnih razpisov, obveščamo, da je še nekaj aktualnih razpisov na Ministrstvu za gospodarstvo in Ministrstvu za šolstvo, znanost in šport. Razpise si lahko ogledate na naslednjih povezavah:

<http://razpisi.mg-rs.si/razpisi/index.php>

<http://www.mszs.si/slo/>

Arhiv e-publikacij **Aktualno 1.0** in **Managerski fokus** je na voljo na naši spletni strani. Do njega pridete tako, da na strani www.vibacom.si, v meniju E-publikacije, odtipkate vaše uporabniško ime (vibacom) in geslo (vibacom).

Vsi teksti, slike in koncepti predstavljeni v posredovanih obvestilih so intelektualna lastnina podjetja Vibacom d.o.o. Če ne želite več prejemati Vibacomovih publikacij, odgovorite (reply) na to sporočilo in v naslovu (subject) vpišite "odjava".



vibacom

www.vibacom.si

H O U S E F O R B U S I N E S S S O L U T I O N S