



NABAVNIK.SI

E.ČASOPIS ZDRUŽENJA NABAVNIKOV SLOVENIJE

ŠTEVILKA 2 / 2015

Urednik e.časopisa

Uroš Zupančič

Upravni odbor ZNS:

Marina Lindič,
predsednica
Srečko Bukovec
podpredsednik
Marko Lekše
Mojca Gostiša
Pavel Štaudohar

Strokovni svet ZNS:

Srečko Bukovec
predsednik
Melita Bračič
Matjaž Marovt
Valči Plut
Vlado Prosenik
Luka Rutar
Stojan Stegel
Anže Šinkovec
Alenka Valenčič
Butinar
Uroš Zupančič
Irena Pečnik
Zlatko Bazianec

Uvodnik

Spoštovane nabavnice in nabavniki!

Skoraj polovica leta je za nami in bili smo uspešni in aktivni ter izvedli aktivnosti in dogodke, ki smo jih napovedali za prvo polovico leta 2015. Tako so za nami že trije dogodki, in sicer:

- 18. marca 2015 **Spomladanski strokovni posvet na temo Nabava C elementov in e.sourcing orodja,**
- 16. aprila 2015 **Strokovna delavnica na temo Organizacija nabavne funkcije in nabavni procesi**
- med 14. in 15. majem 2015 smo z GV Planet izvedli **14. Nabavno konferenco** in podelili priznanje Nabavni managerki leta 2015, ki je postala Mag. Vesna Svenšek, vodja nabave v podjetju ARCONT d. d..

Odločili smo se tudi za celostno grafično prenovo Zdrúženja nabavnikov Slovenije in posodobili internetno stran, ki je sedaj veliko bolj pregledna in interaktivna. Vabljeni k aktivni uporabi na **www.zns-zdruzenje.si** ali na **www.nabavnik.si**

V mesecu maju smo prvič objavili rezultate ankete **Purchasing Managers Indexa (PMI Slovenija)**, katerega merimo že od meseca maja 2014. Veseli nas, da so rezultati, ki jih kaže izračunani PMI, v korelaciji z izračunanim indeksom industrijske proizvodnje, kar povečuje relevantnost in kredibilnost PMI za Slovenijo. Verjamemo, da bomo skupaj z vašo pomočjo in odgovori na preprosta vprašanja, ki jih zastavlja anketa PMI, dosegli, da bo vzorec še reprezentativnejši in s tem natančnejši in točnejši tudi PMI Slovenija.

Vabimo vas, da se nam ponovno pridružite na naslednjem dogodku, ki bo v četrtek, 1. oktobra 2015, ko organiziramo NABAVNI VRH 2015.

Uroš Zupančič
Član strokovnega sveta ZNS

Kazalo

Uvodnik

**Nabavni vrh
2015**

**Anketa med
nabavniki**

**Prenovljene
spletne strani
ZNS**

**14. nabavna
konferenca**

**Intervju z nabav-
no managerko
leta 2015**

**Purchasing
Managers Index
maj 2015**

Nabavni vrh 2015

Spoštovane bralke in bralci Nabavnika.si!

Na lanskem odmevnem Nabavnem vrhu smo od pionirja sodobne strateške nabave, dr. Kraljiča, slišali, da v volatilnem globaliziranem svetu konkurenčnost postaja »condicio sine qua non« uspeha, ne samo na korporativnem, temveč tudi na nivoju držav/družb in posameznika. In za doseganje tega cilja mora odigrati ključno vlogo nabava s svojo povezovalnostjo z dobavitelji in ostalimi funkcijami v podjetju ter optimizirati verigo vrednosti.

Uresničitev tako pomembnega izziva ni brez poglobljenih analiz trgov, izmenjave stališč z branžnimi specialisti, domačimi in tujimi, ocene gibanj posameznih materialov, komponent, surovin, energentov, pa tudi ne brez verodostojnih ocen makroekonomskih razmer, v katerih bodo podjetja omenjena naloge izvajala v prihodnjem obdobju.

Nabavni vrh 2015, ki ga v ZNS pripravljamo 1. oktobra letos, bo ponovno srečanje nabavnih strokovnjakov, domačih in tujih, naših nabavnih kolegov, z našimi člani in vsemi zainteresiranimi za poglobljen dialog o izzivih in pogojih, ki nas čakajo v letu 2016. Skupaj bomo ocenili trende po posameznih branžah v Evropi in svetu in se seznanili z napovedjo gibanj slovenskega gospodarstva.

In ponovno bomo poskrbeli za odmevno uvodno predavanje uglednega, mednarodno priznanega slovenskega strokovnjaka - kdo bo z nami delil svoje bogato znanje, izkušnje in vizijo, naj za enkrat ostane še skrivnost!

Obvezno obkrožite datum 1.10.2015 in planirajte udeležbo na Nabavnem vrhu 2015!

Srečko Bukovec

Predsednik Strokovnega sveta ZNS

Anketa med nabavniki

Nedavno je bila med slovenskimi nabavniki izvedena anketa o njihovem delu, orodjih in položaju v podjetju. Nabavniki so v podjetjih različno cenjeni, za večino pa velja, da imajo zelo velik vpliv na poslovanje podjetij. V tem članku povzemam rezultate in dodajam nekaj razmišljanj. Celotne rezultate ankete si lahko pogledate in prenesete na spletni strani <http://www.snt.si/storitve/e-drazbe/>.

Vodstva učinkovitost nabavnikov najpogosteje merijo po ustvarjenih prihrankih kar tudi nabavniki vidijo kot pravi kriterij. Zanimivo je, da le pri četrtini vprašanih merijo učinkovitost tudi na podlagi iniciativ za izboljšave, po mnenju dobre polovice nabavnikov pa bi ta kriterij moral biti večkrat upoštevan.



Vodstva od nabavnikov pričakujejo predvsem zmanjševanje nabavnih izdatkov. Ob tem pa skoraj polovica nabavnikov meni, da vodstvo od njih pričakuje, da nabavljajo izdelke in/ali storitve z najboljšim razmerjem med kakovostjo in ceno. Preseneča pa dejstvo, da je

iskanje rešitev, ki zagotavljajo ravno zadostno kakovost ob optimalni ceni videno kot cilj le pri četrtini anketiranih nabavnikov. Gleda na ta rezultat razmišljam ali dejansko nabavniki ločimo med nabavljanjem produktov z najboljšim razmerjem med kakovostjo in ceno in nabavljanjem predmetov, ki še zadostijo naše potrebe. Zakaj bi nabavnik želel kupiti več kot tisto kar podjetje potrebuje? Zakaj bi plačal več za nekaj kar ni potrebno tudi, če ima odlično razmerje med kakovostjo in ceno? Mislim, da se je nekako v nabavnikovo razmišljanje vrnila besedna zveza »najboljše razmerje med kakovostjo in ceno«. Prepričan sem, da to ni izum nabavnikov ampak prodajalcev. In še nekaj sem prepričan, da če kdo, potem nabavniki razumejo, da je kupovanje produktov z najboljšim razmerjem med kakovostjo in ceno zgolj fraza in dejansko upoštevajo princip TCO (Total Costs of Ownership).

Medtem ko si le 17 odstotkov nabavnikov ne želi vmešavanja vodstva družbe v nabavne procese in odločitve, pa večina nabavnikov vendarle potrebuje njihovo podporo pri implementaciji rešitev za učinkovitejšo izvajanje nabave. Med zaželenimi rešitvami najbolj prednjačijo portal za povpraševanja, zbiranja ponudb in izbore ponudnikov (83%), portal za izvajanje obratnih dražb (55%) ter aplikacija za upravljanje dobaviteljev in v enaki meri dostop do globalnih baz dobaviteljev (38%).

Od vodstva družbe si nabavniki želijo predvsem realnih ciljev ter sredstev in podpore za uvedbo sodobnih informacijskih rešitev na področju nabave, ki bi jim poenostavila in pohitrila delo ter povečala učinkovitost.

Vlado Prosenik, Svetovalec

Prenovljene spletne strani ZNS

Kar nekaj let je že minilo od kar so bile postavljene prve spletne strani našega združenja. V začetku letošnjega leta se je upravni odbor združenja odločil, da se prenovi celostna podoba in spletne strani. Določena je bila ekipa, ki se je lotila prenove s ciljem, da nove strani ugledajo luč sveta do letošnje Nabavne konference sredi maja. Kot običajno pri vseh projektih je šlo za las in prenovljene spletne strani so bile postavljene le nekaj dni pred Nabavno konferenco.

Glavni cilj prenove je bil pripraviti obiskovalcem prijazne spletne strani na katerih bo možno enostavno dodajati vsebine. Le tako bodo spletne strani imele tudi uporabno vrednost za obiskovalce, še posebej za člane. Kar precej vsebin je dostopnih le članom ZNS s čimer se poskuša tudi motivirati obiskovalce, da se včlanijo v združenje in po svojih zmožnostih tudi prispevajo k razvoju združenja in realizaciji ciljev združenja.

Vlado Prosenik, član strokovnega sveta ZNS



Združenje
nabavnikov
Slovenije

Prijava

Aktualno

Članstvo

Informacije

PMI

Nabavnik leta

Združenje



DOGOĐKI
Oglejte si dogodke ZNS



PMI
Mesečno izračunan indeks vodij nabav, ki prikazuje stanje proizvodnega sektorja.



NABAVNIK.SI
Elektronski časopis Združenja nabavnikov Slovenije namenjen vsem nabavnikom.



O ZDRUŽENJU
Smo strokovno združenje, ki nudi povezovanje znanja in ljudi na področju nabave.



Združenje
nabavnikov
Slovenije







Združenje
nabavnikov
Slovenije

Vabilo k sodelovanju v organih združenja
21.5.2015
Spoštovani! Letošnja nabavna konferenca je za nami. Zahvaljujemo se vam za vašo udeležbo. Tisti, ki še niste člani ZNS, pa vas vabimo, da se nam priključite in...
[Več](#)

Nabavni manager leta 2015
14.5.2015
Priznanje "Nabavni manager" 2015 smo podelili mag. Vesni Svenšek, vodji nabave iz podjetja Aroont, d.d. Intervju z Nabavno managerko mag.
[Več](#)

14. nabavna konferenca
14. in 15. maj, Portorož
Kako do prihrankov in uspešnega partnerskega sodelovanja v nabavi? Na tradicionalni, 14. nabavni konferenci 2015 smo govorili ravno o tem; o sodobnih orodjih v...
[Več](#)

VABILO na skupščino ZNS
11.5.2015
Spoštovani člani, Vabimo vas, da se udeležite 13. redne skupščine ZNS v četrtek 14. maja 2015 ob 12.00 uri v Grand Hotelu Bernardin, v Portorožu.
[Več](#)

Združenje nabavnikov Slovenije
Demčeva ulica 13
SI 1000 Ljubljana

☎ 01 785 14 82
☎ 01 589 82 79
✉ info@zns-zdruzenje.si

Aktualno
Napoved
Dogodki
Novice

Članstvo
O članstvu

Informacije
Nabavnik.si
Kartice povezave
Strokovna literatura
Baza delovnih mest
Clanki

PMI
O PMI

Nabavnik leta
O nabavniku leta
Cilji, oaze in pogaji, menia

Združenje
O združenju
Nagovor predsednice
Vzreja, poslanstvo, vrednote
Kodex
Organi združenja
ZNS v medijih
Sponzorji

Sponzorji



Sponzorji



14. Nabavna konferenca



Kako do prihrankov in uspešnega partnerskega sodelovanja v nabavi

V mesecu maju smo uspešno zaključili že 14. nabavno konferenco 2015 v Portorožu, ki je potekala v organizaciji Združenja nabavnikov Slovenije in Planeta GV.

Po otvoritvi konference in pozdravnem nagovoru predsednice društva ZNS Marine Lindič, smo se seznanili z izzivi in priložnostmi nabavne funkcije danes, ki sta nam jih predstavila Melanie Seier Larsen in Žan Milič (The Boston Consulting Group).

Predavanja, ki so sledila so bila razdeljena v tri sklope. V prvem delu smo slišali praktične primere večjih slovenskih podjetij, na temo kako s sodobnimi orodji do prihrankov. Luka Rutar iz podjetja Danfoss Trata, d.o.o., Irena Rimac Gaspari iz Hidrie, d.d., ter Barbara Šmalc iz podjetja Trimo, d.d., so nam »razkrili« kako in do kakšnih rezultatov (beri prihrankov) so s posameznimi projekti bili uspešni v svojih podjetjih. Katere so rešitve, ki prinašajo konkurenčno prednost z uporabo sodobnih orodij za podporo planiranja (APS, Preactor...) , nam je predstavil Miha Krošl, iz podjetja LSE d.o.o. in Lean Scheduling International LLC.



Slika: Udeleženci 14. Nabavne konference

Po vsakem predavanju je bilo veliko dodatnih vprašanj, tako bi lahko z našimi razpravami brez težav podaljšali

konferenco za kakšno uro, ali celo dan. To kaže tudi na dobro organiziranost konference in zanimive teme, ki so pritegnile pozornost poslušalcev.

V drugem sklopu predavanj na temo indikatorjev merjenja v nabavi smo bili deležni zanimivih predavanj o kriterijih uspešnosti in učinkovitosti nabave in nas nabavnikov. Ali je to stalna praksa, ki jo že izvajamo, ali jo bomo v naša podjetja še uvedli, pa je odvisno od tega, kako uspešni smo pri postavljanju KPI-jev in kakšen vpliv imamo na njega. Nekaj idej smo prav gotovo dobili od Matjaža Marovta (MJ Marovt, s.p.), ki je predstavil kar nekaj indikatorjev uspešnosti nabave. Kateri so riziki tveganja v nabavi, s katerimi se soočajo v podjetju Gorenje d.d., smo slišali od Irene Pečnik. Kako indikatorje merjenja surovin v strateški nabavi spremljajo v skupini SIJ (Slovenska industrija jekla, d.d.) nam je zaupala Marjana Drolc Kaluža. Povzetek nekaterih glavnih prednosti in koristi, ki ga prinaša novi standard ISO 9001:2015, kateri stopi v veljavo v juliju 2015 je za nas pripravil Zoran Lekić iz podjetja Bureau Veritas d.o.o..

Formalni del konference smo zaključili s slavnostno podelitvijo priznanja Nabavni manager za leto 2015. Priznanje »Nabavni manager 2015« smo podelili mag. Vesni Svenšek, vodji nabave iz podjetja Arcont d.d..



Slika: Vesna Svenšek s predstavniki komisije za izbor: (S. Bukovec, M. Lindič, M. Marovt) ter P. Ribarič, izvršni direktor GV Planet

Ob tej priložnosti Vesni še enkrat čestitamo. Kako pomembno in cenjeno je njeno delo v podjetju Arcont d.d., je iskreno priznal tudi predsednik uprave podjetja Branko Kurbus. Njegova prisotnost in priznanje delu Vesne Svenšek je lahko vzgled ostalim podjetjem in njihovim upravam, ki znajo ceniti naše delo.

Prvi dan konference smo zaključili s sproščenim, neformalnim večernim druženjem, kjer smo ob prijetnem klepetu izmenjevali naše dragocene delovne izkušnje in si zaupali tudi marsikatero anekdoto iz našega vsakdanjega dela.

Pomen etike in integritete v našem poklicu poznamo vsi, je pa dobro, da o tem tudi kdaj kaj slišimo. Kako etične standarde zagotavljajo v nabavi v razvitem norveškem podjetju smo slišali od predstavnika Marcusa Borley-ja iz NIME, norveškega združenja za nabavo in logistiko. Tanja Bratina (A&Z Odvetniki), je predstavila mehanizme etičnosti v javnem sektorju ter fleksibilnost pri nabavi v javnem in zasebnem sektorju. Na primeru Siemens d.o.o. nam je Gaber Kontelj ponazoril še korporativno integriteto in kakšen vpliv ima na nabavo.

Uspešno smo izpeljali 13. Redno skupščino Združenja nabavnikov Slovenije, ki je potekala v okviru prvega dne 14. nabavne konference 2015. Skupščina je potekala po dnevnem redu, kjer smo po otvoritvi skupščine slišali poročilo predsednice Marine Lindič s programom dela, finančnim poročilom za leto 2014 in s finančnim načrtom za leto 2015. Poročilo nadzornega odbora je podala Irena Golar. Na koncu skupščine smo soglasno za štiriletni mandat imenovali predlagane člane Upravnega odbora, Nadzornega odbora in Častnega razsodišča.

Konferenco smo zaključili z interaktivno delavnico, kjer smo udeleženci uskladili glavne ugotovitve, ki jih bomo prenesli v dnevno prakso svojih podjetij. Prav tako smo imeli vsi udeleženci priložnost izraziti svoje želje in predlagati teme, ki bi jih radi

poslušali na naslednji nabavni konferenci 2016. Tisti, ki imate še kakšno idejo o temah naslednje konference in bi jo radi delili z nami, vas lepo povabimo, da to naredite na naši uradni spletni strani združenja nabavnikov www.zns-zdruzenje.si vsi vaši predlogi so dobrodošli.

Katja Nose Sabljak, Livar, d.d.

Nekaj vtisov naših udeležencev konference:

Letošnja nabavna konferenca ni postregla samo z izzivi in priložnostmi nabavne funkcije danes, ampak tudi z praktičnimi in uspešnimi rešitvami, ki jih uporabljajo uspešna podjetja v Sloveniji. Poleg pridobljenega uporabnega strokovnega znanja je bil zelo pomemben del konference tudi bogati networking s kolegi iz različnih podjetij.

Primož Duh, Danfoss Trata, d.o.o.

Bilo je super, vsekakor si želim še več takih dogodkov.

Anže Zupan, Tiskarna knjigoveznica Radovljica d.o.o.

Letošnja nabavna konferenca je bila moja 13 (!) Nabavna konferenca.

Govorniki so nas prepričali, da je naša prihodnost regijsko povezovanje nabavnikov v smislu doseganja boljših nabavnih cen, vodenje inovacij skupaj z dobavitelji, obvladovanje tveganj in TCO, osnova vsega pa je naše znanje, naše izkušnje ter odlična poslovna analitika, ki nam pomaga sprejemati hitre in ustrezne odločitve. Naše poslovanje spremljajo jasni horizontalno in

vertikalno usklajeni KPI in kot je poudarila ena izmed govornic – naš najpomembnejši KPI je Ebita. A bistvo je v ljudeh, v njihovem znanju, odzivnosti in predanosti poslu.

Veselim se novih strokovnih tem in tudi predavateljev s področja mehih veščin vodenja. Hvala letošnji ekipi ZNS in Planeta GV za odlično druženje in se vidimo v Portorožu v maju 2016!

Monika Varšek, Pivovarna Union, d.d.

Nabavna konferenca 2015 je v formalnem delu predvsem ponudila dobrodošel pregled praks pri kreiranju prihrankov in možnost primerjave z vidnejšimi podjetji v Sloveniji, v neformalnem večeren delu pa smo si izmenjali številna mnenja in poglede, se bolje spoznali ter skupaj razmišljali o možnostih sodelovanja in povezovanja nabav v Slovenskih podjetjih v prihodnje. Vedno aktualna tema prihrankov je logično zaokrožila predhodne teme predavanj in posvetov Združenja Nabavnikov Slovenije iz Category managementa, eDražb in nabave C elementov, z zelo dobro izbrano temo etike in skladnosti v nabavi pa smo dobili dobrodošel vpogled v delovanje multinacionalk na tem, za uspešno delovanje nabav v večjih podjetjih vse bolj pomembna področju. Vsakoletna nabavna konferenca je tako dobrodošel forum za pregled smernic razvoja nabavne funkcije, širjenja dobrih praks, primerjavo z najboljšimi ter predstavlja priložnost za povezovanja in dopolnitev pri razvoju kompetenc nabavnikov.

Andrej Obreza, SIJ, d.d.

INTERVJU

Nabavna managerka leta 2015



Mag. Vesna Svenšek, vodja nabave v ARCONT d. d..

Najprej iskrene čestitke za prejeto priznanje.

Kako ste se spoznali s področjem nabave in kakšne spomine imate na vaše začetke?

V nabavo sem prišla pred 21 leti, kot štipendistka Arcont-a. Na delavnem mestu komercialista zunanje trgovine sem v nekaj letih spoznala operativno delo nabave. Nabavniki smo bili takrat pretežno prepisovalci internih naročil, organizatorji prevozov in uvozna služba, ki je veliko časa porabila za carinske postopke. Nabavno problematiko smo reševali glede na trenutne razmere na trgu, kar je bilo stresno.

Kaj vam pomeni nagrada Nabavnik leta 2015?

Naziv razumem kot strokovno priznanje, da v nabavni ekipi Arcont delamo dobro. Na svojo ekipo sem zelo ponosna, saj se lahko nanjo vedno zanesem, da bodo naredili prave stvari v pravem trenutku. Ker sem priznanje dosegla kot zaposlena v ARCONT d. d., je to hkrati promocija podjetja, ki je omogočilo okolje za oblikovanje profesionalne nabave funkcije. Osebnostno sem zadovoljna, ker priznanje vpliva na ugled nabavne funkcije v podjetju in širše v okolju.

Katera znanja, veščine in lastnosti mora imeti odličen nabavnik?

Katere vrline iščete in vzpodbujate pri lastnih sodelavcih?

Zaradi večjih tveganj na dobavnih trgih, zakonodajnih zahtev in zahtevnejšega prodajnega trga nabavniki nenehno širimo paleto potrebnih znanj in kompetenc. Iščemo proaktivne posameznike, ki so že po naravi nagnjeni k pogajanju in iskanju izzivov. Samo po sebi je umevno, da se pričakuje poštenost, natančnost in znanje tujih jezikov. Profesionalni nabavnik ima strokovno širino, zna predvideti tveganja, prepozna trende v prihodnosti, se fleksibilno odziva na nenadne spremembe in dobro pozna svoje poslovne partnerje.

Ob razglasitvi ste se zahvalili svojim bližnjim, ki so vas vso pot podpirali. Od koga pa ste se v svoji karieri največ naučili, od staršev, sodelavcev, vaših vodij, formalne izobrazbe, ...?

Vsi navedeni so me sooblikovali in vplivali na moje znanje in kompetence. Na mojo kariero pa so gotovo najbolj vplivali številni sodelavci in vodje. Največ osnovnih nabavnih veščin sem se gotovo naučila od najstarejših sodelavcev. Dali so mi tiste mehke kompetence in občutek komercialne logike.

Kako vi vidite razvoj nabavne funkcije v zadnjih letih in kako jo vidite v prihodnosti?

Nabava funkcija v nasprotju s splošnim dojemanjem nikakor ni samo operativna nabava. Za dobro izvajanje operativnega dela moramo danes pripraviti realne strateške cilje in kvalitetno taktično načrtovanje, da bi bili pripravljeni za vse možne prodajne scenarije. Paleta zahtevnih znanj in kompetenc nabavnikov se bo gotovo še širila. Predvidevam, da bo za vsako nabavno ekipo pomembno, da bo v svoji sestavi združevala različne specializirane posameznike, ki se bodo nenehno izpopolnjevali na svojih področjih. Tako bomo uspeli držati tekmo konkurenčnosti na trgu.

Kaj bi svetovali svojim stanov-

skim kolegicam in kolegom? Na katera področja moramo posvetiti svojo pozornost in kakšni izzivi nas čakajo, da bomo pri svojem delu še bolj uspešni?

Pomembni so strateški cilji nabave, ki jih na eni strani morajo sodelavci v nabavni ekipi ponotranjiti in zanje skrbeti kot aktivni skrbniki posameznih ciljev. Na drugi strani je pomembno, da so strateški cilji nabave usklajeni s strategijami in cilji podjetja in koncerna. Podpora in razumevanje najvišjega vodstva je pri tem ključnega pomena. Zadnja kriza je pokazala, da je največja kvaliteta nabave njena elastičnost, da uspešno oskrbuje podjetje v času konjunkturalne in recesije, na prehodu med obema pa zdrži pritiske. Predvideti bodoča tveganja in pripraviti ustrezne nabavne strategije je največji izziv nabave danes in bo tudi v prihodnje.

Vsi, ki se ukvarjamo z nabavo imamo nemalo anekdot in izkušenj, ki so nam vlivale nove moči in volje za nadaljnje delo. Nam lahko iz svojega profesionalnega dela zaupate kakšno anekdoto, ki vam je popestrila in dajala nove moči za prihodnje delo?

Od avstrijskih kolegov sem se že zelo zgodaj naučila pomembne lekcije. Če sem hotela izpogajati 100 enot, je to bilo moje pogajalsko izhodišče in pošten cilj. Na koncu sem izpogajala 100 enot ali pa tudi manj. Avstrijski kolegi so zahtevali neverjetnih 150 enot, čep-rav so jih v resnici hoteli 100, tako kot jaz. Efektivno je avstrijski kolega izpogajal bistveno več kot 100 enot in je seveda bil tudi bolj uspešen. Naučila sem se, da si moram postavljati visoka merila, na njih vztrajati in biti ponosna na svoje delo. Izkušnje let pa so k tej lekciji prinesle še spoštovanje do dobaviteljev, ki se tudi morajo razvijati in biti uspešni, da bi skupaj izgradili višjo konkurenčnost na dobavni verigi.

Hvala za vaš čas in želim vam uspešno nabavno pot tudi v prihodnosti.
Uroš Zupančič

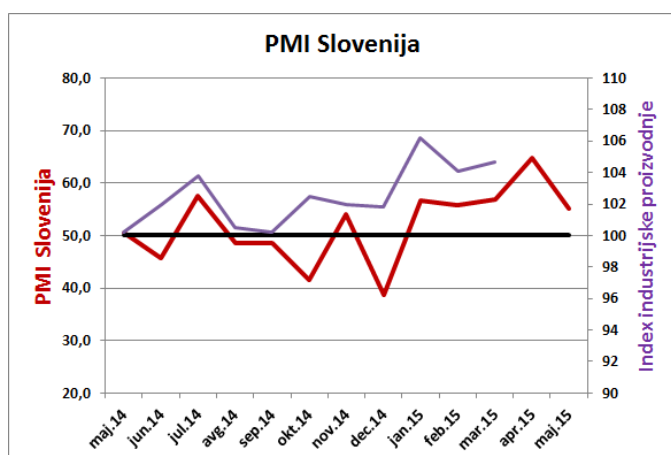
PMI Slovenija

Slovenski proizvodni PMI potrjuje rast BDP v prvem četrtletju leta 2015

Ključni podatki:

- PMI maj 2015 = 55,1 (april 2015 = 64,8)
- Rast proizvodnje in novih naročil, vendar je proizvodnja nad novimi naročili
- Dobavni roki so se rahlo skrajšali vendar ostajajo še vedno dolgi glede na leto 2014

Zgodovinski pregled



Povzetek:

Proizvodni PMI je že 5 mesecev zapored nad mejo 50, kar kaže na rast proizvodnega sektorja. Visok PMI meseca maja je v veliki večini posledica povečanja proizvodnje in novih naročil, predvsem iz tujine. Prav tako so proizvodna podjetja povečevala obsege nabav, tako vrednostno kot količinsko. Posledično je večina proizvodnih podjetij, ki so odgovorila na anketo meseca maja, poročala o padcu zalog končnih proizvodov. Na ta način so podjetja pokrila potrebe na trgu in hkrati uspela kljub podaljšanim dobavnim rokom uspela ohrani-

ti visok nivo proizvodnje.

Morda je zanimiv le podatek, ki kaže, da je trenutna proizvodnja nad nivojem novih naročil, kar lahko pomeni, da podjetja ponovno ustvarjajo novo zalogo končnih produktov za nadaljnjo bolj fleksibilno oskrbo trga, ali pa to lahko pomeni, da jim bo ta zaloga v primeru obratnega trenda ostala na zalogi.

Indeks novih naročil je sicer na najnižjem nivoju v zadnjih 5 mesecih, vendar še vedno kaže zelo močan trend rasti (maj 58,1; april 70,2), medtem ko je proizvodnja na drugem najvišjem mestu v letu 2015 (maj 66,9; april 75,7). Dobavni roki so prvič po pozitivnem trendu, ki je trajal od junija 2014—septembra 2015, ponovno v trendu podaljševanja dobavnih rokov.

Komentar:

Zadnji PMI rezultati kažejo na nadaljevanje rasti industrijskega sektorja v Sloveniji v letu 2015, kar potrjuje tudi objava SURS konec maja, da je bila rast BDP v prvem četrtletju leta 2015 2,9 odstotna. Povečana naročila in proizvodnja ter zmanjševanje zalog končnih produktov sicer pomenijo rast za podjetja, vendar hkrati zaradi podaljševanja dobavnih rokov pritisk na redno in kvalitetno oskrbo in zaradi še vedno šibkega evra velik pritisk na nabavne cene.

Zdrúženje nabavnikov Slovenije

PMI Slovenija

Gibanje posameznih ključnih kazalcev za izračun vrednosti PMI





Svojo prihodnost določaš danes!

ŠTUDENTI! BREZPLAČNO članstvo!

Postani član

Zdrúženja nabavnikov Slovenije
in izkoristi možnosti za izobraževanje ter
povečanje tvoje vrednosti!

PREDNOSTI in PRILOŽNOSTI:

- Imej moč in boljše pogoje za zaposlitev od tvojih konkurentov
- Pridobi reference z nabavnega področja
- Razvij svoje poslovno omrežje

Možnosti za včlanitev so: 1. Po pošti na: ZNS, Dimičeva 13, 1000 Ljubljana, 2. Preko e-mail naslova: info@zns-zdruzenje.si,
3. Preko internetne prijave: <http://www.zns-zdruzenje.si/clanske-strani2/spletna-prijavnica/>

Zlati sponzorji



Srebrni sponzor



Bronasti sponzor



Hvala in nasvidenje do naslednje številke!