



Zdrúženje
nabavnikov
Slovenije

Zdrúženje nabavnikov Slovenije
Dimičeva ulica 13
SI-1000 Ljubljana
T: 01 786 14 62, **F:** 01 589 82 19
E: info@zns-zdruzenje.si

NABAVNIK.SI

E.ČASOPIS ZDRUŽENJA NABAVNIKOV SLOVENIJE

ŠTEVILKA 2/2017

Kazalo

- **NABAVNI VRH 2017**
- **NABAVNA KONFERENCA 2017**
- **INTERVJU Z NABAVNIKOM LETA 2017**
- **REZULTATI ANKETE NABAVNE KONFERENCE**
- **GMP PROGRAM S SPECIALIZACIJO IZ NABAVNEGA MANAGEMENTA**
- **PMI SLOVENIJA**

Upravni odbor ZNS:

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

Strokovni svet ZNS:

Srečko Bukovec,
predsednik
Alenka Valenčič
Uroš Zupančič
Luka Rutar
Matjaž Marovt
Stojan Stegell
Valči Plut
Vlado Prosenik
Anže Šinkovec
Katja Nose Sabljak
Boštjan Perc
Marjana Drolc Kaluža
Nejc Zafran

Urednik e.časopisa

Uroš Zupančič

NABAVNI VRH 2017



Združenje
nabavnikov
Slovenije

5. OKTOBER 2017

Protekcionizem

Globalizacija

Mednarodna trgovina

Gibanje surovin

UMAR

BO GLOBALIZACIJO ZAMENJAL PROTEKCIONIZEM?

V začetku oktobra, točneje v **četrtek, 5. oktobra 2017** se bomo nabavniki ponovno srečali na tradicionalnem jesenskem srečanju nabavne stroke, namenjenem analizi stanja, perspektivam razvoja ter cenovnih gibanj v izbranih branžah, surovinskih ter energetskih trgih ter z uglednimi domačimi in tujimi strokovnjaki ponudili paletu odličnih predavanj in razmislekov o dogajanjih v gospodarskem okolju zadnjega leta in oceni prihodnjih.

Od našega zadnjega oktobrskega srečanja se je predvsem z izvolitvijo novega ameriškega predsednika D. Trumpa v svetovni politiki močno spremenil odnos do mednarodne trgovine.

Politiko sodelovanja in odprtosti je slogan »America first« usmeril v smer protekcionizma. Prihodnost svetovnega trgovinskega sistema je vprašljiva, v porastu je sprejemanje zaščitnih trgovinskih ukrepov, prednost se daje bilateralnim pred multilateralnimi trgovinskimi sporazumi, zaščita domačih delovnih mest in ukrepi za reindustrializacijo vodijo v povečevanje uvoznih dajatev, spremembo davčnih politik itd. Posledice enostranskih ukrepov lahko v prihodnje sprožijo trgovinske in valutne vojne, vse pa bo povečalo tveganja v oskrbnih verigah in zahtevalo njihovo preurejanje. In povzročilo stres nabavnikom!

In prav stanje v svetovni trgovini in mogoče smeri njenega razvoja bomo v uvodnem predavanju osvetlili z mednarodno prizanim strokovnjakom za mednarodno trgovino.

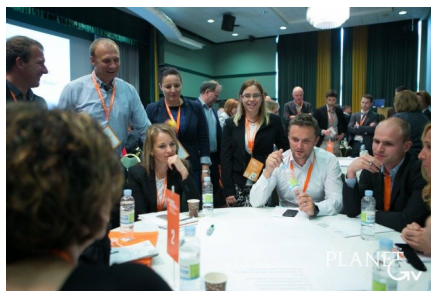
V nadaljevanju bomo na Nabavnem vrhu 2017 poglobljeno analizirali dogajanja na izbranih trgih materialov, komponent, energentov in surovin. Tradicionalno bo z nami tudi direktor UMAR-ja, ki bo predstavil jesensko poročilo o gospodarskih gibanjih in ne bo umanjala tudi ocena makroekonomskih razmer v slovenskem in evropskem gospodarstvu.

Še posebej bi želel pozvati tako člane kot nečlane ZNS, da se kot poznavalci posamezne branže opogumite in se kot branžni specialisti pridružite družini uveljavljenih predavateljev in postanete naš novi »strokovni obraz«, predstavite novo, specifično branžo in nam s tem pomagate razširiti nabor branž, o katerih lahko tudi v Sloveniji strokovno in analitično razpravljamo!

Pričakujemo vaše predloge in nasvidenje na Nabavnem vrhu 2017!

Srečko Bukovec,
Predsednik strokovnega sveta ZNS





NABAVNA KONFERENCA 2017

Letošnjo že 16. Nabavno konferenco smo pripravili v soorganizaciji Združenja Nabavnikov Slovenije in Planet GV in smo jo nestrpno pričakovali, saj smo gostili izredno zanimive predavatelje in nabavne strokovnjake iz tujine in Slovenije:

- Sean O'Dwyer, Irska
- dr. Silvius Grobosch, Nemčija
- Chris Oanda, Kenija
- Olaf Holzgreffe, Nemčija
- dr. Herve Legenvre, Francija
- Draško Jelavič, Hrvaška
- dr. Andrej Vizjak, Slovenija
- dr. Gorazd Ocvirk, Slovenija
- dr. Rok Prešeren, Slovenija

Aktivna in trajnostna nabava sta bili osrednji temi letošnje nabavne konference. Nabavna funkcija in njeni strateški dobavitelji so lahko vodilo inovacij in s tem bistveno prispevajo k dodani vrednosti podjetja. Dogodek smo letos s tem namenom dvgnili na mednarodno raven.

Celotna nabavna konferenca je bila razdeljena na 4 sklope in sicer:

- Nabava in oskrbovalna veriga v hitro spreminjajočem okolju
- Trajnostna nabava

- Inovacije in digitalizacija v nabavi
- Povezovanje z dobavitelji

Z mednarodnimi in slovenskimi strokovnjaki smo poskušali odgovoriti na vprašanja, kot so:

Kakšni so izzivi in prihodnosti nabave in oskrbovalnih verig v hitro spreminjajočem okolju, na kakšen način s pomočjo digitalizacije do izboljšanja strateške nabave tudi s pomočjo krepitve vrednosti naročil s kognitivnim računalništvom in seznanitev s trendi digitalizacije nabave.

Veliko poudarka s strani predavateljev je bilo na uspešnem Supplier Relationship Managementu in njegovem vplivu na dodatno vrednost podjetja ter pomenu profesionalnega odnosa med nabavnikom in dobaviteljem, kar je posebej poudaril s svojimi slikovitimi primeri g. Sandi Kofol iz podjetja O.K. Consulting.

Primere dobrega sodelovanja sta predstavila tako g. Lončar iz podjetja BSH kot tudi g. Rožle Penca iz svetovno znanega pohištvenega podjetja IKEA, kjer nabavni in inženirski oddelek sodelujeta pri razvoju trajnostnih rešitev, ki so potem prenesena v oskrbovalno verigo.

Poseben del v nabavni konferenci je bil namenjen inoviranju v nabavi in videnju ter trendih nabave na svetovni ravni na podlagi Rezultatov globalne ankete z nabavnimi direktorji.

Doprinos nabavne funkcije k uspehu celotnega podjetja je velik in tega se še kako zaveda tudi letošnji Nabavnik leta 2017, ki je postal je postal Uroš Primožič, direktor nabave v podjetju Helios Domžale, d.o.o.

Uroš Primožič že 17 let deluje na področju nabave, kar 15 let pa je vodja nabave, trenutno 28 sodelavcem v intenzivno rastoči in dinamični organizaciji. Nabavni manager leta vodi nabavo celotne skupine Helios, v kateri je devet proizvodnih premaznih podjetij v osmih evropskih državah. S svojim vodenjem premaguje tako kulturne kot vse ostale razlike med njimi.

Nabavna funkcija v Heliosu je pod vodstvom Uroša Primožiča usmerjena v zagotavljanje sinergij in možnih prihrankov; ob vseh prevzemih so sledile tudi ustrezne reorganizacije nabavne funkcije, ki so bile speljane hitro in učinkovito.

Uroš Zupančič



INTERVJU Z NABAVNIKOM LETA 2017



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

V nabavni oddelek sem prišel pred približno 15 leti iz razvojnega oddelka. Kot takrat edini nabavnik s tehničnim znanjem sem imel obilo priložnosti za dokazovanje. Dejansko smo v nabavi začeli bolj spoznavati kemijske surovine, njihovo sestavo, proizvodne poti in zmogljivosti, aplikacije itd. Zaradi dodanega tehničnega znanja smo postali bolj kompetentni sogovornik globalnim kemijskim koncernom in tudi v interni komunikaciji znotraj podjetja. Seveda z današnjega stališča zelo samoumevne stvari.

Takoj po prevzemu vodenja nabavnega oddelka pa sem bil del hitre rasti Heliosa, organske in z akvizicijami, kjer so bila pričakovanja prav od nabave vedno visoka. S pridruževanjem podjetij iz različnih držav izzivov res ni manjkalo. Iz lokalnega smo postali regionalni in potem pomemben evropski igralec, danes pa smo del globalnega premaznega koncerna, enega največjih na svetu. To je bilo (in je še) res enkratno potovanje. Ob vsem tem pa se je v nekaj letih naš nabavni trg povsem spremenil, saj je danes zanj značilna izredna volatilitnost, spremembe in nestabilnost so postale stalnica.

Kaj vam pomeni nagrada Nabavni manager leta 2017?

Zavedam se, da je zaradi narave našega dela dosežke nabavnikov težko objektivno primerjati. Prepričan sem, da si nagrado zasluži še veliko nabavnih kolegov v Sloveniji. Pomeni mi veliko, saj gre za stanovsko priznanje kolegov nabavnikov, ki so očitno prepoznali, da skupaj s sodelavci delamo dobro. Nenazadnje sem počaščen tudi zato, ker se nahajam v eminentni skupini kolegov, ki so nagrado dobili pred menoj.

Katera znanja, kompetence, veščine in lastnosti mora imeti odličen nabavnik? Kaj iščete in vzpodbujate pri lastnih sodelavcih?

Običajno smo kar v zadregi, kadar iščemo novega sodelavca za nabavo. Pričakujemo in zahtevamo veliko, vsega pa ni moč zajeti v nekaj pridevnikih, v nekaj stavkih. Če povzamem, bi na prvo mesto postavil besedo odgovornost. Odgovornost do dela, odgovornost do rezultatov, izpolnitve pričakovanj, odgovornost do velike količine sredstev, ki gredo skozi nabavnikove roke, odgovornost do sodelavcev, vodstva ipd. Veliko stvari se je moč priučiti vendar je ta odgovornost, tudi do detajlov in

INTERVJU Z NABAVNIKOM LETA 2017

malenkosti, ki so pogosto odločilne, težko priucljiva. Predvsem taki sodelavci me prepričajo.

Od koga pa ste se v svoji karieri največ naučili, od staršev, sodelavcev, vaših vodij, formalne izobrazbe, ...?

Učimo se ves čas, nekako nimam občutka, da tukaj, kdaj zastanemo. Napake, ki jih (ne) naredimo ter interakcije z najrazličnejšimi ljudmi so dnevno najpogostejše doze učenja, seveda pa ne gre brez formalne izobrazbe in veščin. Znanje več tujih jezikov je v mednarodnem okolju nujno, pogosto predstavlja pomembno prednost pri premagovanju kulturnih razlik. Kako je že izjavil Peter Drucker? Kultura poje strategijo za zajtrk :)

Kje pa je po vašem mnenju »ključ«, da bi pri predsednikih uprav dosegli razumevanje pomembnosti nabavne funkcije?

Mislim, da danes ni uprave, ki bi podcenjevala moč in vpliv nabave. Imel sem srečo, da sem ves čas svojega delovanja kot vodja nabave imel podporo vodstva. Gre za zaupanje, ki si ga je potrebno tudi pridobiti. To pa smo skupaj dosegli z delom in nehnim dokazovanjem - na dolgi rok.

Nabava že leta ni več podporna funkcija ostalim procesom v podjetju. Postala je gonilo konkurenčnosti podjetja. Menite, da je to zavedanje prisotno v vodstvih slovenskih podjetij in kaj narediti, da to postane vodilo in zavedanje vsakega podjetja?

Mislim, da je nabava v zadnjem desetletju res napredovala. Morda se podcenjuje in pozablja samo hitrost te spremembe, nikakor pa ne sam pomen nabave. Prepričan pa sem, da vse možnosti in priložnosti, ki jih lahko ustvari nabavna funkcija še niso izkoriščene. Ta razvoj se nadaljuje.

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

Digitalizacija, ki je bila rdeča nit zadnje nabavne konference, je gotovo eden izmed novih izzivov. Podobnih izzivov bo gotovo še več v prihodnosti, na koncu pa bomo vedno ljudje tisti, ki bomo naredili posel. In samo od nas bo odvisno ali bomo pri tem uspešni. V odnosih in pri delu imejmo širino in delujmo dolgoročno obenem pa ne podcenjujmo na vsakodnevni izzivov in problemov. In nenazadnje, medsebojno zaupanje s sodelavci je ključno. Naj-

bolje to zajame afriški pregovor: Če želiš iti hitro, pojdi sam, če želiš priti daleč, pojdi skupaj.

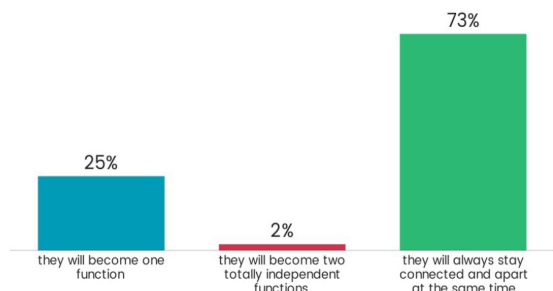
Vsi, ki se ukvarjamo z nabavo imamo nemalo anekdot in izkušenj, ki so nam vlivale nove moči in volje za nadaljnje delo. Nam lahko iz svojega profesionalnega dela zaupate kakšno anekdoto, ki vam je popestrila in dajala nove moči za prihodnje delo?

Drobnih anekdot in prigod je veliko, ena bolj stresna je naslednja. V času globalnega pomanjkanja ene izmed surovin nam je dobavitelj dobesedno čez noč sporočil, da prekinja sodelovanje z nami. Alternative za to surovino nismo imeli, na vse klice, emaile in podobno pa ni odgovarjal. Situacija je delovala brezizhodno, surovina nam je bila namreč nujno potrebna. K sreči sem se domislil in direktorja podjetja klical s skrite številke. Ko je nepripravljen dvignil slušalko, sem vztrajal da me sprejme. Naslednji dan sem bil že na letalu in po obisku pri njem, smo se dogovorili za minimalno količino, da smo rešili proizvodnjo. Smo pa po tej zasilni dobavi tudi mi ustrezno ukrepali in z njimi nismo več sodelovali.

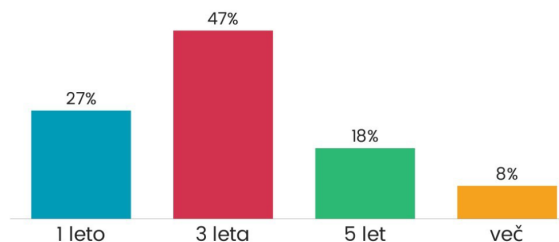


REZULTATI ANKETE NABAVNE KONFERENCE 2017

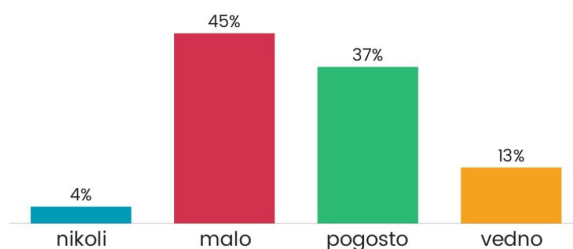
Will be Purchasing and Supply Chain as a function even more apart or closer together in near future?



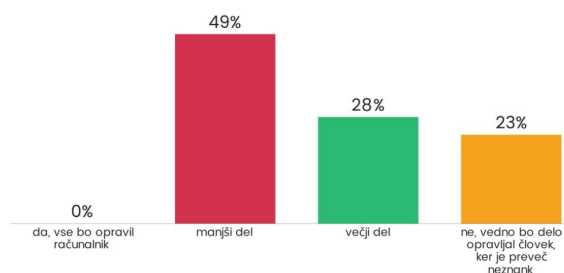
Koliko časa bo potrebno, da bo digitalizacija vplivala na strateško nabavo v vašem podjetju?



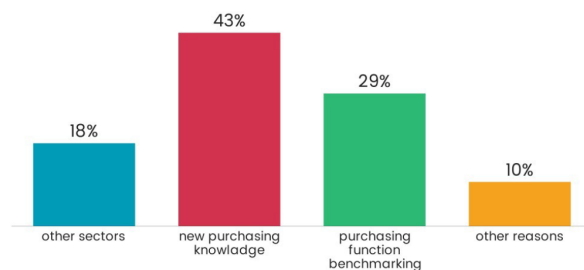
Ali vaše podjetje prepozna dodano vrednost, ki jo ustvarja nabava v podjetju?



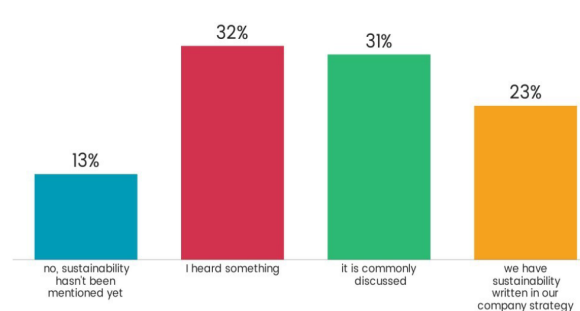
Ali menite, da bo z razvojem kognitivnega računalništva operativna nabava izgubila svoj današnji pomen?



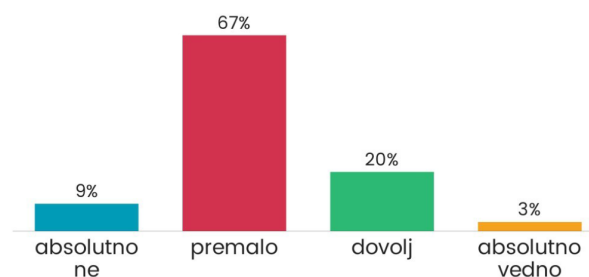
What determines the trends of purchasing development in your company?



Do you discuss inside your company what impact sustainability will have on your business and the way your company will have to work in future?

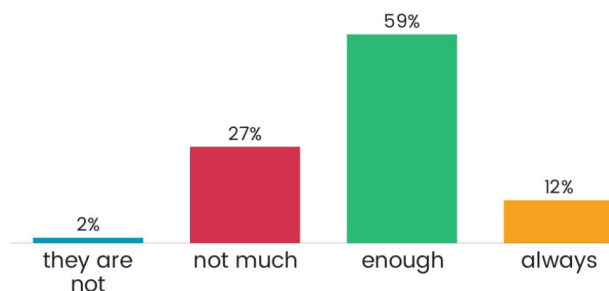


Ali menite, da ostali sektorji v vašem podjetju dovolj sodelujejo s sektorjem nabave in poznajo vzroke, s katerimi lahko nabava vpliva na poslovanje?

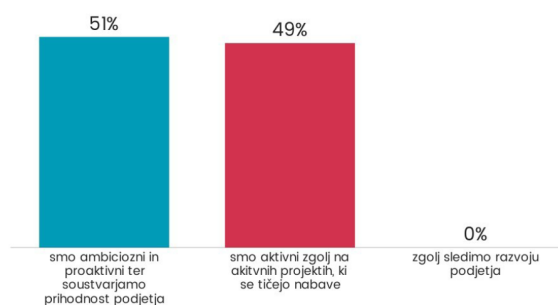


REZULTATI ANKETE NABAVNE KONFERENCE 2017

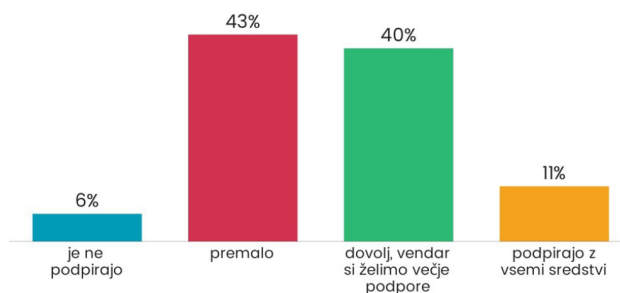
Are the purchasers aware of the impact that innovative, strategic and "out of the box" thinking can have on business result of the company?



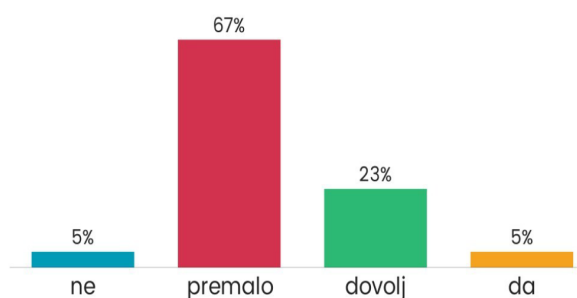
Ali smo nabavniki dovolj ambiciozni in proaktivni s svojimi idejami ali zgolj sledimo razvoju podjetja?



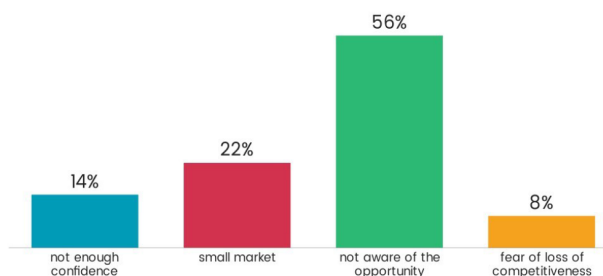
Kako vodstvo in ostali sektorji v vašem podjetju podpirajo nabavo pri razvoju in transformaciji?



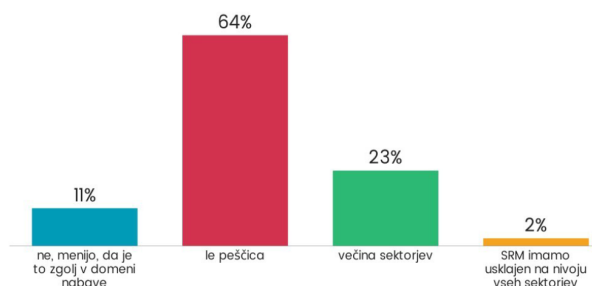
Ali smo nabavniki dovolj računalniško in analitično pismeni, da lahko uspešno podpremo in sledimo trendu razvoja industrije 4.0?



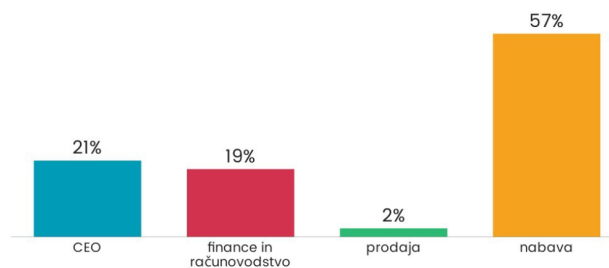
Why is bundling in Slovenia so rarely seen and unwanted?



Ali se v vašem podjetju ostali sektorji, ki sodelujejo z dobavitelji zavedajo pomena in vpliva, ki ga ima odličen SUPPLIER RELATIONSHIP MANAGEMENT?



Nabava v podjetju zapravi od 50-80% vsega denarja. Kdo v podjetju se tega najbolj zaveda?



General Management Program with Purchasing Specialization

Spoštovani,

Kot že veste, smo letos v maju na IEDC uspešno začeli že z drugim izvajanjem **GMP programa s specializacijo iz nabavnega managementa**, v partnerstvu z Združenjem nabavnikov Slovenije in EIPM, švicarskim inštitutom za nabavni management. Cilj tega programa je, da nabavnim managerjem, poleg nabavnega znanja, ponudimo tudi znanje iz poslovanja na drugih področjih, vodenja in strategije.

Program smo začeli s skupino udeležencev – nabavnih managerjev – iz Adrie Mobila, Krke, SIJ-a in Mercatorja. Vabim Vas, da si preberete nekaj [izjav, objavljenih na naši internetni strani](#).

Sedaj pa vas vabimo, da se nam tudi druga podjetja pridružite na **novembrskem modulu**, ko bodo na sporedu nabavne teme, ki jih bodo izvajali predavatelji z EIPM—European Institute for Purchasing Management.

Naj poudarimo, da se lahko prijavite tudi samo na nabavne teme.

- Purchasing Management: Strategies and Organization (2 dni)
- Purchasing Management: Skills and Performance Indicators (2 dni)
- Supply Chain Optimization Management (2 dni)

Veselilo nas bo, če boste program GMP s specializacijo iz nabavega management videli kot priložnost za Vas in Vaše podjetje. Za vse dodatne informacije pa smo Vam na voljo na telefonu 04 5792 552 ali na e-mailu barbara.vilfan@iedc.si.

Lep in prisrčen pozdrav z Bleda.



Hervé Legenvre
European Institute
of Purchasing
Management,
France



Bernard Gracia
European Institute
of Purchasing
Management,
France



Vikas Tibrewala



Danny Szpiro
Marist College, USA



Mani Sandher
2nd Tier, United
Kingdom



Salman Mufti
Smith School of
Business, Queen's
University, Canada



Lynn Isabella
Darden Graduate
School of Business
Administration,
USA University of
Virginia, USA



Nenad Filipović
IEDC-Bled School of
Management,
Slovenia

Home ► Open Enrollment ► General Management Program With Purchasing Specialization

GMP General
Management
Program
With Purchasing Specialization

IMPROVE YOUR
PURCHASING TACTICS
AND STRENGTHEN YOUR
STRATEGIC AND
LEADERSHIP SKILLS



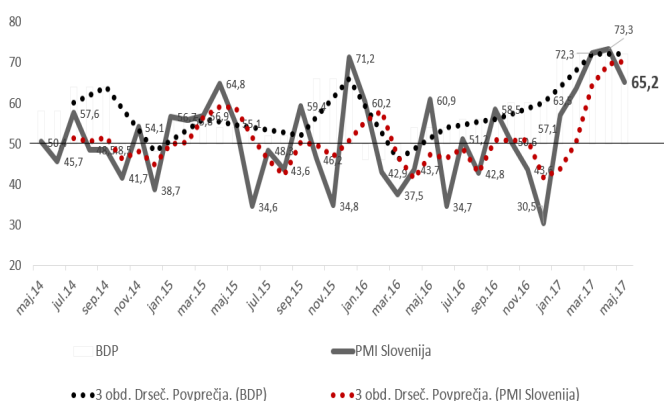
PMI Slovenija

PMI od začetka leta 2017 s povprečno vrednostjo 71,3

Ključni podatki:

- **PMI maj 2017 = 65,2**
(april 2017 = 73,3)
- Rast naročil
- rast proizvodnje
- Podaljševanje dobavnih rokov
- Rast zaposlovanja

Zgodovinski pregled



Povzetek

Proizvodni PMI se že od začetka leta 2017 nahaja na relativno visokih nivojih in nad mejo 50, in sicer znaša v mesecu maju na 65,2 kar je sicer malo nižja vrednost kot meseca aprila (73,3), ko je bil indeks na najvišji točki odkar merimo PMI v Sloveniji. Tako znaša 5 mesečno povprečje 71,3 medtem.

Pozitiven trend je tako zaznati v celotnem preteklem

obdobju enega leta, torej od lanskega maja 2016, kar se pozna tudi na krivulji BDP Slovenije, ki sledi proizvodnemu PMI Slovenije.

Še vedno se zelo močno povečujejo in podaljšujejo dobavni roki in število zaposlenih, zadnja dva meseca pa je zaznati tudi povečan obseg proizvodnje, ki je nad rastjo naročil, kar lahko pomeni in se pozna tudi pri indeksu povečanja končnih zalog proizvodov.

Komentar

Tako proizvodni PMI (58,40), kot tudi kompozitni PMI Eurozone (56,8) sta se meseca maja znašla na 73-mesečnem vrhu. Prav tako se oba nemška indeksa nahajata na 73 mesečnem vrhu, in sicer znaša proizvodni PMI 59,4 (april 58,2), medtem ko je kompozitni PMI na vrednosti 57,3 (april 56,7). Francoski kompozitni PMI se nahajata na 72 mesečnem vrhu, medtem ko proizvodni znaša 55,8.

Tako visoke vrednosti PMI je Nemčija zabeležila v letih 2006-2007 ter v letih 2010-2011, podobno velja za območje EU.

K ponovni povečani rasti PMI v ZDA je pripomogel predvsem storitveni sektor, medtem ko se proizvodni PMI še vedno nahaja na 8 mesečnem dnu in znaša kljub rasti 52,5 (april 52,8), kar ostaja nizka raven rasti. Tako je napovedana rast za 2. četrtletje v ZDA glede na predvideno rast 1,7% BDP v prvem četrtletju še vedno zgolj 1,1%.

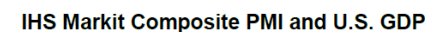
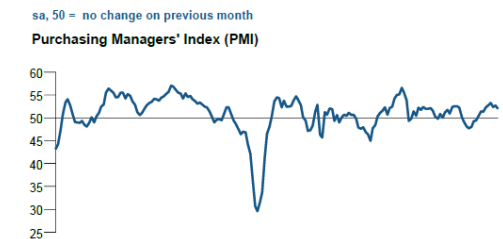
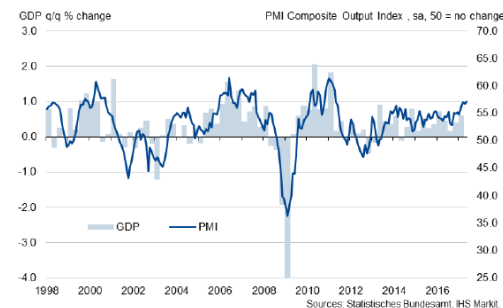
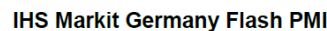
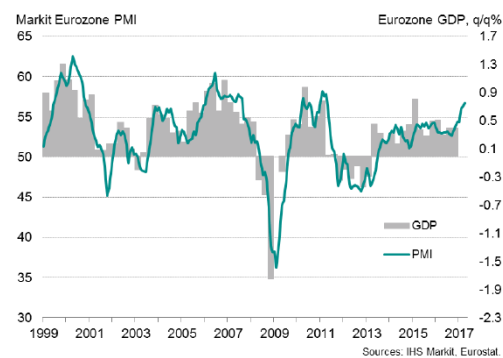
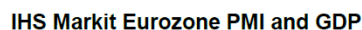
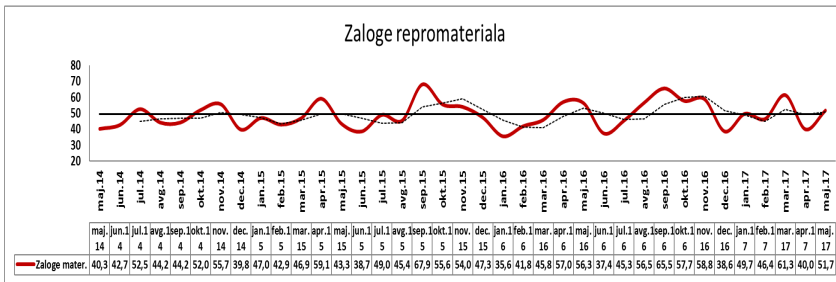
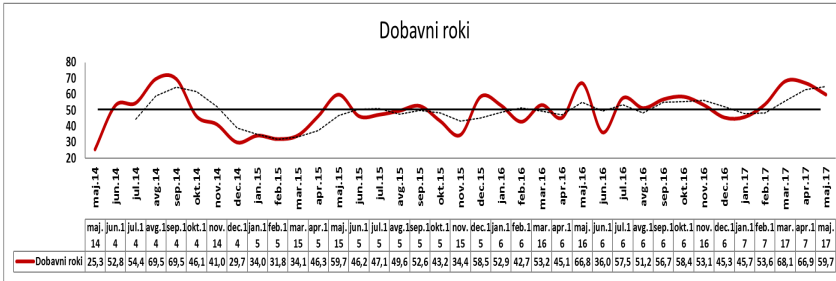
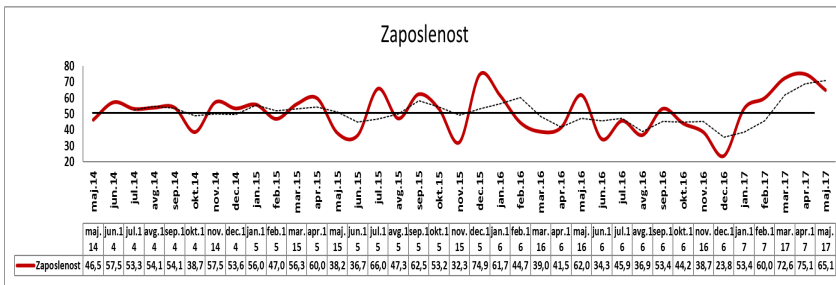
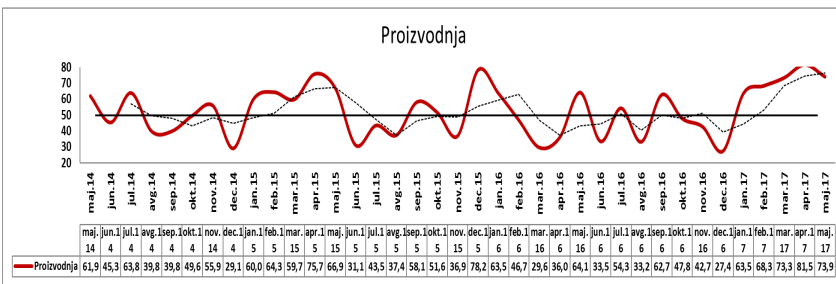
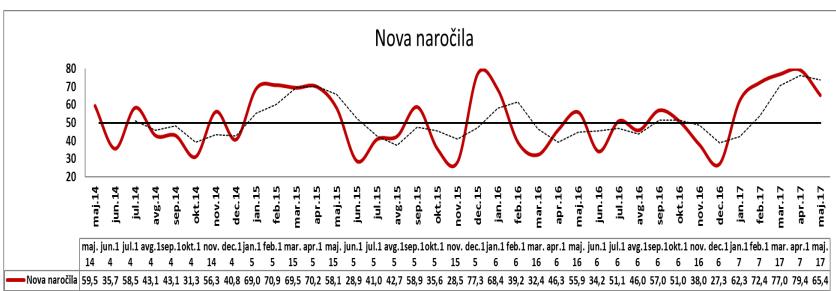
Zdrúženje nabavnikov Slovenije

Purchasing Managers Index®

Objava: junij 2017

PMI Slovenija

Gibanje posameznih ključnih kazalcev za izračun vrednosti PMI in gibanje PMI v ostalih velikih svetovnih ekonomijah in državah sveta





Svojo prihodnost določaš danes!

ŠTUDENTI! BREZPLAČNO članstvo!

Postani član

Združenja 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



Sponzor

