

NABAVNIK.SI

E.ČASOPIS ZDRUŽENJA NABAVNIKOV SLOVENIJE

ŠTEVILKA 2 / 2014

Urednik e.časopisa

Uroš Zupančič

Upravni odbor ZNS:

Marina Lindič,
predsednica
Matjaž Marovt,
podpredsednik
Srečko Bukovec,
Mojca Gostiša,
Pavel Štaudohar,
Marko Štebe,
Stojan Štegel

Strokovni svet ZNS:

Srečko Bukovec,
predsednik
Melita Bračič
Marko Lekše,
Valči Plut,
Luka Rutar,
Sonja Šrubar,
Trpimir Štiglic,
Uroš Zupančič,
Alenka Valenčič

NAGOVOR PREDSEDNIKA STROKOVNEGA SVETA ZDRUŽENJA NABAVNIKOV SLOVENIJE

Srečko Bukovec, direktor SLOPAK d.o.o.

Spoštovani nabavniki in nabavnice,
Nabavna stroka danes zahteva od nabavnikov vedno več in vedno širša znanja in tem potrebam se želimo v ZNS z organizacijo različnih izobraževalnih dogodkov čim bolj približati. V zadnjih letih smo razvili sedaj že tradicionalne izobraževalne vsebine, ki jih organiziramo samostojno v ZNS ali skupaj s partnerji. Mednje sodijo pomladanski in jesenski strokovni posvet, organizacija Delavnic z ozko usmerjenimi temami in sodelovanje pri oblikovanju strokovnih vsebin na vsakoletni Nabavni konferenci. Na izobraževalnih dogodkih skušamo pritegniti k sodelovanju tako tuje in domače strokovnjake kot tudi sodelovanje nabavne stroke same; nekateri naši kolegi iz prakse so postali nepogrešljivi predavatelji na teh dogodkih.

Želimo prispevati k povečanju strokovnosti, ugledu in visokim standardom etičnosti nabavne funkcije v skladu z vizijo in poslanstvom ZNS, skrbimo za razvoj nabavne stroke in prenos praktičnih in teoretičnih veščin in znanj članstvu. Zato vas, članice in člane ZNS, vabim k številčnejši udeležbi na vseh izobraževalnih dogodkih, k aktivnejšemu sodelovanju pri oblikovanju izobraževalnih vsebin po vaši meri in potrebi ter ne nazadnje k sodelovanju na izobraževanjih kot predavatelji. Prepričan sem, da imamo možnost prenesti drug drugemu veliko dragocenih izkušenj in s tem sodelovati pri dvigu strokovnosti in učinkovitosti nabavne stroke v Sloveniji.

Izobraževanje je investicija, ne strošek!

In v ZNS smo odločeni, da našim članom omogočimo čim več investicij v njihovo znanje in profesionalnost!

Kazalo

Uvodnik

Koledar aktualnih dogodkov 2014

Intervju s predsednic o ZNS

Simobil

PMI

Koledar dogodkov v letu 2014

17. april 2014

Novosti in razmere na trgu zemeljskega plina

* s sodelovanjem Javne Agencije RS za energijo, Direktorata za energijo, Ministrstva za infrastrukturo in prostor ter priznanih strokovnjakov iz prakse

april 2014						
po	to	sr	če	pe	so	ne
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30			

15. in 16. maj 2014

13. Nabavna konferenca v Portorožu

maj 2014						
po	to	sr	če	pe	so	ne
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

2. oktober 2014

Jesenski posvet

Gospodarske razmere, gibanje cen surovin in energentov za 2015

oktober 2014						
po	to	sr	če	pe	so	ne
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

20. november 2014

Strokovni posvet

Delavnica na temo PMI in Category management

november 2014						
po	to	sr	če	pe	so	ne
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30

INTERVJU: Marina Lindič, predsednica ZNS

Avtor: Uroš Zupančič

V februarju letos ste bili izvoljeni v Mednarodnem združenju za nabavo in oskrbovalne verige - IFPSM (The International Federation of Purchasing and Supply Management) v Board of Directors svetovne federacije. Čestitam!

News

New Board Members

Congratulations to both Marina Lindic from ZNS (Slovenia) and Lena Larsson from NIMA (Norway) who have been elected as new IFPSM Board members.

Skoraj celo profesionalno kariero ste posvetili področju nabave in oskrbovalne verige; skoraj 23 let v podjetju Trimo d.d. in 9 let v URSA Slovenija, kjer ste direktorica Sektorja logistike, nabave in oskrbe kupcev za Operativno enoto Sredozemlje in jugovzhodna Evropa. Ste tudi ena od soustanoviteljic Združenja nabavnikov Slovenije, ki letos praznuje že 11. obletnico. 8 let ste bili podpredsednica Združenja Nabavnikov Slovenije in nadomestni delegat IFPSM, sedaj ZNS vodite že 3 leta in ste tudi delegat Slovenije v Svetovnem in Evropskem IFPSM.

1. Kaj IFPSM pravzaprav je?

IFPSM (International Federation of Purchasing and Supply Management) je mednarodna federacija združenj s področja nabave in oskrbnih verig, v katero je vključenih 48 držav iz vsega sveta, z vseh kontinentov. IFPSM ima sedež v Angliji in je organizirana po kontinentih: IFPSM Evropa, IFPSM Amerika (do nedavnega so bili ločeni na Južno in severno Ameriko, vendar je prišlo do združitve), IFPSM Afrika in IFPSM Azija & Pacific.

2. V uvodniku v intervju sem omenil, da si področju nabave namenila skoraj vso svojo profesionalno pot. Kaj ti pomeni, da si bila izvoljena v Board of Directors v IFPSM?

Ta izvolitev mi zelo veliko pomeni, saj je dokaz, da v ZNS vsa ta leta od ustanovitve in leto kasneje včlanitve v IFPSM, delamo dobro in da tudi jaz osebno delam dobro. ZNS je ena redkih članic IFPSM, kjer upravni odbor in strokovni svet deluje na volonterski bazi. Večina ostalih združenj imajo od vsaj 1 pa do več 100 zaposlenih. Pri nas delamo za naše člane svojem prostem času in brezplačno. Brez velikega angažiranja posameznikov nam ne bi uspelo doseči toliko kot smo.

S strani generalnega direktorja IFPSM sem na sestanku IFPSM Europe v Dublinu, decembra 2013, dobila povabilo, da kandidiram za Upravo svetovnega IFPSM. V procesu kandidiranja, ki je potekal januarja letos, smo bili prijavljeni 3 kandidati.

Glede na to, da so v upravi mednarodnega združenja predstavniki pomembnih držav: ZDA, Kanade, Filipinov, Tajske, Indije, Kitajske, Kenije, Anglije, Nemčije, Nizozemske, Španije in Madžarske nisem pričakovala, da bom, kot predstavnica majhne države, izvoljena v družino velikih. Volitve so potekale v februarju. Volili so delegati vseh 48. članic iz celega sveta. Na moje pozitivno presenečenje mi je uspelo. <http://ifpsm.org/index.php/ifpsm-board-members/>

3. V IFPSM so vključeni odlični strokovnjaki za področje nabave in oskrbnih verig iz celega sveta. Kako nameravaš to znanje prenesti v Slovenijo in omogočiti slovenskim nabavnikom dostop do vseh novosti?

Sestankov in vrha IFPSM se udeležujem že od leta 2004. V tem času sem spoznala in navezala stike z večino predstavnikov držav članic IFPSM. Po moji oceni je največja dodana vrednost za ZNS in zame to, da poznam prave ljudi za to področje, da smo skozi ta poznanstva privabili v Slovenijo na Nabavno konferenco in druge ZNS dogodke predavatelje iz različnih držav, kateri so strokovnjaki iz našega področja.

Poleg izmenjave predavateljev je velika dodana vrednost tudi izmenjava izkušenj in znanj s področja nabave in oskrbnih verig; poznavanje trendov in smeri, v katera razvijajo moderni nabavni procesi, znanja, izobraževalni programi,... S pomočjo teh navezav smo dobili metodologijo za izdelavo PMI (Purchasing Managers Indexa), katerega pričenjamo izračunavati za Slovenijo. Ravno tako smo lansko leto, ob 10. Letnici ZNS organizirali, skupaj z Danskim združenjem, konferenco o obvladovanju rizikov v nabavi na področju nabavnih cen.

Z nekaterimi združenji se dogovarjamo za sodelovanje pri izobraževalnih programih za naše nabavnike, saj nabavniki v Sloveniji žal pogrešamo akademsko pristnost na nabavnem področju, tako da moramo akademsko znanje ter predavatelje iskati v tujini.

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

Zavedanje o pomembnosti nabave, kot poslovne funkcije se v zadnjih letih povečuje v slovenskih podjetjih. Še posebej je to opazno v uspešnih podjetjih in podjetjih v tuji lasti.

Za dvig ugleda nabavne funkcije v naših podjetjih si v ZNS prizadevamo že od naše ustanovitve dalje, saj je to ena od naših strateških nalog.

Največ za dvig ugleda nabave in pozicioniranje nabave kot strateške funkcije v podjetjih lahko naredimo nabavniki sami - z dobrim in strokovnim delom, z upoštevanjem etičnih standardov, z vsakodnevnim dokazovanjem znanega dejstva na naših delovnih mestih, da 1 € prihranjen v nabavi pomeni neposredno za 1 € večja EBITDA (dobiček iz poslovanja z amortizacijo). Strokovno nabavljanje potrebuje vsako podjetje, ker prinaša večje koristi kot so stroški.

5. Nabava je področje, kjer je potrebno imeti veliko integriteto, etične standarde in moralo. Javna naročila so področje spotike v vsakem dnevnem časopisu. Nabava dobi negativni prizvok in prikazana je v najslabšem pomenu besede. Kako se v Združenju nabavnikov Slovenije zavzimate za etična in moralna načela delovanja nabavnika?

Združenje nabavnikov je že ob svoji ustanovitvi sprejelo Etične standarde.

ETIČNI PRINCIPI ZA DELO V NABAVI:

1. Lojalnost svojemu podjetju
2. Upoštevanje primerne poslovne prakse in etike
3. Zvestoba poklicu in profesionalno delovanje

NAVODILA ZA DELO V NABAVI, ki sledijo iz teh principov:

1. Upoštevanje interese delodajalca: izogibaj se vsem osebnim dejanjem ali poklicnim aktivnostim, ki bi lahko povzročile konflikt med tvojimi osebnimi interesi in interesi delodajalca. Najbolje je, da se iz takšne zadeve izločiš,
2. Zaupnost informacij: zaupnost informacij, prejetih v času dela se mora spoštovati in jih ne smeš uporabljati izven podjetja ali za osebno korist,
3. Konkurenca: vzdržuj profesionalno konkurenčnost. Dogovorom, ki bi dolgoročno gledano preprečevali učinkovito poslovanje na osnovi poštene konkurence, se je potrebno izogibati,
4. Poslovna darila: izogibaj se sprejemanju daril, pogostitev, uslug ali storitev s strani sedanjih ali potencialnih dobaviteljev, ki bi lahko vplivale ali izgledale, da vplivajo na tvoje odločitve v zvezi z nabavo,
5. Gostoljubnost: pogostost in stopnja prejetega gostoljubja s strani dobaviteljev se mora urejati odprto in skrbno in ne sme biti večja od vračilne zmožnosti tvojega delodajalca,
6. Pri svojem delu v nabavi upoštevaj državno in mednarodno zakonodajo, navade in poslovno prakso, interno politiko podjetja in tukaj navedene etične principe in navodila.

Če se v določenih okoliščinah sam ne moreš odločiti, kaj je prav in kaj ne, se posvetuj s svojim predpostavljanim !

Hvala za vaše odgovore.

Želim vam veliko uspeha tako v privatnem in službenem življenju kot tudi v ZNS in IFPSM.



Fotografija: Svet IFPSM Europe

Sponzor se predstavi – Si.mobil

E-poslovanje družbe Si.mobil

E-poslovanje, ko se združita učinkovitost in družbena odgovornost podjetij

Podjetje McKinsey v članku »Finding your digital sweet spot« ugotavlja, da lahko podjetja v panogah, kot so zavarovalništvo, bančništvo in telekomunikacije, v povprečju s 35-odstotnim preходом na e-poslovanje znižajo celotne stroške podjetja za 20 odstotkov. V Si.mobilu se potenciala e-poslovanja zavedajo in v njem vidijo odlično priložnost po povečanju učinkovitosti poslovanja, obenem pa ga razumejo kot del trajnostne strategije in razvoja podjetja, kar poimenujejo Re.misli filozofija. V Si.mobilu je namreč odgovornost del poslanstva, vizije in je tudi vrednota blagovne znamke. Podstat vseh dejavnosti družbe je etično, učinkovito in odgovorno poslovanje.

E-zgodba oziroma dematerializacija poslovanja se je v Si.mobilu začela leta 2005 s projektom uvedbe dokumentnega sistema –DMS, ta pa predstavlja osnovo za vso nadaljnjo e-zgodbo družbe. Bili so prvi v skupini Telekom Austria in tudi med prvimi v Sloveniji, ki so začeli uvajati e-poslovanje. Prve korake je predstavljala uvedba likvidacije vhodnih računov in elektronsko potrjevanje pogodb. V letu 2006 so se povezali s podjetjem Setcce in z njihovo podporo uvedli e-račun za naročnike. Danes že petina vseh naročnikov prejema račun v elektronski obliki, kar predstavlja dober milijon računov letno.

Nadaljevali so z vpeljavo pošiljanja e-naročilnic v letu 2008 in danes pošljejo poslovnim partnerjem že 90 odstotkov vseh naročilnic elektronsko. Ne le, da so bistveno učinkovitejši, tudi vpliv na okolje ni zanemarljiv, saj z e-naročilnicami prihranijo okrog 250 kg papirja letno. Naslednje leto so uvedli tudi e-podpis (e-pero), ki jim omogoča sklepanje naročniških razmerij na prodajnih mestih v e-obliki (sklepanje e-pogodb, e-aneksov). Z e-podpisom so optimizirali procese in tako prihranili čas, saj njihovi prodajni svetovalci dostopajo do e-dokumentov takoj, izničili so stroške fizične hrambe in povečali varnost podatkov. Danes to predstavlja zmanjšanje približno 500.000 dokumentov letno (kopije za uporabnike in prodajna mesta), v vseh letih pa so elektronsko podpisali 2.5 milijonov dokumentov in tako prihranili okrog 40 ton papirja.

Logično nadaljevanje e-zgodbe predstavlja tudi vpeljava e-računa za poslovne partnerje in dobavitelje. Za uspešno poslovanje na tem področju je bilo potrebno implementirati e-inbox – t.j. produkt podjetja Setcce. Konec poletja 2013 so k ustvarjanju elektronske zgodbe povabili tudi poslovne partnerje, da se pridružijo pri okolju prijaznem in tudi bolj učinkovitem poslovanju. Izpostaviti velja, da je priprava in izdaja elektronskega računa Sloveniji mogoča le v zapisu e-slog. Da bi podjetjem, katerih sistemi ne omogočajo priprave in izdaje elektronskih računov v zapisu e-slogu, omogočili čim lažjo implementacijo pošiljanja e-računov, so pripravili rešitev eNvoices, ki je na voljo na njihovi spletni tržnici poslovnih rešitev bizstore.si. Na Si.mobilu verjamejo, da je v e-poslovanju prihodnost, zato si bodo prizadevali, da se jim bo na poti učinkovitega in odgovornega poslovanje pridružilo vedno več poslovnih partnerjev. Nenazadnje pa družba predstavlja odličen zgled vsem, ki poslujejo z javno upravo, saj bodo morali proračunski uporabniki od januarja 2015 dalje prejemati račune izključno v elektronski obliki (e-računi).

PMI – Purchasing Managers Index

Uroš Zupančič, vodja projekta

V mesecu marcu 2014 je bila na bazo naslovnikov TOP 304 slovenskih podjetij oz. vodij nabav prvič poslana PMI anketa. Anketiranci so bili izbrani glede na Standardno klasifikacijo dejavnosti in velikost prometa leta 2012 znotraj posamezne klasifikacije.

Za pravilnost izračuna je pomembno, da vsako podjetje, ki je izbrano, odgovori na zastavljena vprašanja, saj le na ta način lahko zagotovimo pravi izračun PMI.

Dogovorili smo se, da PMI anketni vprašalnik pošljemo vsak mesec z vprašanji za tekoči mesec in sicer z naslednjimi termini:

Pošiljanje 7. dne v mesecu

Opomnik 14. dne v mesecu

Zaključek ankete 22. dne v mesecu

Po zaključku ankete sledi analiza pridobljenih odgovorov in izračun PMI – Purchasing managers index in v prvem tednu naslednjega meseca objava PMI, njegova obrazložitev ter opis posameznih indeksov, kot so: nova naročila, proizvodnja, zaposlovanje, dobave in zaloge.

Verjamemo, da nam uspe v testnem obdobju, ki bo trajalo predvidoma do meseca junija pridobiti zaupanje in razumevanje za pomembnost PMI za Slovenijo. Prednosti so bile opisane že v prvi izdaji e.časopisa Nabavnik.si.

Hvala za aktivno reševanje PMI anketnega vprašalnika. Samo izpolnjevanje devetih enostavnih vprašanj vam vzame glede na izkušnje anketirancev zgolj 2-3 minute.



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

ZDRUŽENJE NABAVNIKOV SLOVENIJE

PMI vprašalnik / PMI questionnaire

Vprašalnik za mesec april / 2014

Podjetje: URSA SLOVENIJA, PROIZVODNJA STEKLENE VOLNE D.O.O., NOVO MESTO matična številka: 5584086

Prosimo, da v spodnjih vprašanjih označite trditev, ki najbolje odraža stanje v vašem podjetju. Vprašalniki so anonimni. Polje za razloge je opisno in ni obvezujoče.

1. Prosimo, primerjajte svojo proizvodnjo (količine) ta mesec s stanjem pred enim mesecem.
Please compare your **production/output** this month with the situation one month ago.

več kot pred mesecem dni ☐ more than a month ago
 enako kot pred mesecem dni ☒ the same as a month ago
 manj kot pred mesec dni ☐ less than a month ago
 razlog / reason:

2. Prosimo, primerjajte raven novih naročil ta mesec s stanjem pred enim mesecem. (opomba: domača in izvozna naročila)
Please compare the level of **new orders** received this month with the situation of one month ago. (units - domestic and export)

več kot pred mesecem dni ☐ more than a month ago
 enako kot pred mesecem dni ☒ the same as a month ago
 manj kot pred mesec dni ☐ less than a month ago
 razlog / reason:

- 2a. Prosimo, primerjajte raven novih izvoznih naročil ta mesec s stanjem pred enim mesecem.
Please compare the level of **new export orders** received this month with the situation of one month ago. (units)

večja kot pred mesecem dni ☐ more than a month ago
 enaka kot pred mesecem dni ☒ the same as a month ago
 manjša kot pred mesec dni ☐ less than a month ago
 razlog / reason:

3. Prosimo, primerjajte vrednost vaših nakupov ta mesec s stanjem pred enim mesecem.
Please compare the **price of your purchases** (volume-weighted) this month with the situation one month ago.

višja kot pred mesecem dni ☐ higher a month ago
 enako kot pred mesecem dni ☒ the same as a month ago
 manj kot pred mesec dni ☐ lower a month ago

Določite, katere skupine izdelkov so imele povečanje oz. zmanjšanje vrednosti
Specify which product groups that have increase and decreased, respectively

Sponzorji Združenja nabavnikov Slovenije

Zlati sponzorji



Srebrni sponzor



Bronasti sponzor



Hvala in nasvidenje do naslednje številke!