

TUOTTAVA HANKINTA

tavoitteena todelliset kustannussäästöt asiakasarvoa unohtamatta

Miten hankintaosaamisesta tehdään yksi yrityksen menestystekijä? Menestys syntyy hankinnan strategisen osaamisen ja operatiivisen osaamisen tasapainosta sekä kyvykkyydestä johtaa toimittajaverkostoa win-win periaatteella. Todellinen hankinta on myynnin peilikuva, mutta vaatii vielä enemmän kyvykkyyttä johtaa hankinnan rajapintoja yrityksen sisällä, koska käsitellään koko tuotteiston elinkaarta.

Toimittajayhteistyö johtotähtenä

Tärkeimmät toimitussuhteet vaativat eniten panosta. Usein todellinen laatu, kustannukset ja toimituskyky kaatuvat yhteistyön systemaattisuuden puutteeseen. Myös oma hankintakapasiteetti on osattava järkeistä, sillä resurssit ovat aina rajalliset. Yhteistyö ei ole pelkkää ruusuilla tanssimista, vaan vaikeuksista selviämistä vaatien henkistä joustavuutta ja toisaalta myös tiukkaa neuvottelukykä.

Alan huippuosaaminen ja hiljainen tieto valmentajissa

Oma osaamisemme perustuu käytännön kokemukseen Toyotan hankintakonseptin soveltamisesta suomalaisessa piensarjatuotannossa. Saimme aikanaan vuosien huippuvalmennuksen yhdestä kovimmista hankintakonsepteista autoteollisuudesta ja pystyimme osoittamaan sen tehon suomalaisessa teollisuudessa sopivat säädöt oppien. Lisäksi olemme toimineet useassa yrityksen eri funktiossa ja ymmärrämme asiakasarvon merkityksen kustannusten priorisoinnissa.

Kannattavuutta kalastamassa

Hankinnan ensisijainen tehtävä on sijoittaa rahat tuottavasti toimittajamarkkinoille. Tämä näkyy suoraan kustannussäästöinä. Toinen yhtä tärkeä tulosalue on toimittajien integrointi yrityksen tarjonnan kehitykseen ja tilaustoimitusprosessiin, mikä näkyy tasapainoisena asiakasarvon ja kustannusten suhtena.

Tarjoamme hankintaprosessin tuloksellisuuden nostoon käytännössä koetun lisäarvopalvelun. Kilpailuttaminen on usein alin lähtötaso hankintaosaamisessa. Se jää puolitiehen ja voi pitkäjänteisyyden puuttuessa olla huonoin vaihtoehto. MexLinkin paketilla saavutetaan tuloksia. Tee päätös tulla kustannustehokkaaksi asiakastarpeita kunnioittaen ja ota yhteyttä.

TARJONTAMME MALLISISÄLTÖ

1. Yrityksen nykytilan kartoitus hankinta painopisteenä sekä tavoitetilan hahmottaminen
2. Tuottavan hankinnan perusteet - työpaja
3. Strategisten toimittajien hallinta ja integrointi omaan arvon tuottoon
4. Neuvotteluprosessi ja sopimustavoitteet toimittajien kanssa
5. Globaalissa toimittajakentässä toimiminen
6. Valmistavan alihankintateollisuuden toimittajien johtaminen hankintaraameissa
7. Hankintastrategian luominen