



# **Stjórnvísí – Innkaup**

## **Miðvikudagur 30.10.2019**

Eydís Ýr Rosenkjær

Deildarstjóri innkaupa og lagers/  
Innkaupastjóri



- Innkaupastjóri
  - Innkaup
  - Flutningur
  - Mælikvarðar
- Aðfangastjóri
  - Miðlæg innkaupastýring
  - Samningastjórnun
  - VPC (Vodafone Procurement Company)
- Spurningar?

- Fjórar verslanir

- Suðurlandsbraut, Smáralind, Kringlan og Akureyri

- Lager

- Vefverslun

- Innkaupadeild

- Endabúnaður (vörurakning)

- Farsímar (vörurakning/IMEI)

- Aukahlutir

- Húlstur

- Heyrnartól

- Hátalarar

- Snjallúr (vörurakning)

- Spjaldtölvur

- Smarthome



# Miðlægur flutningur

- Innkaupadeild sér um flutning á öllum vörum fyrir fyrirtækið
  - Leitað er eftir tilboðum frá flutningsaðilum
  - Verðmunur á tilboðunum getur verið allt að 30-40%
- Í 95% tilfella sér Vodafone um flutning á pöntunum, en ekki birginn
  - Með því að leitast eftir tilboðum erum við yfirleitt með betri verð
  - Minni kostnaður



# Afhverju miðlægur lager?

- Hver er ávinningurinn af miðlægum lager?
  - Mun færri mistök vegna bókana
    - Vörurakningar
    - Mistök uppgötvast mun fyrr
  - Einfaldar boðleiðir, bæði fyrir birgja og innanhús (bókhaldið)
  - Rétt nýting á starfsfólki
    - Verslunarstjórar
    - Lager



# Mælikvarðar - innkaup

- Mælikvarðar:
  - Lágmarksbirgðir
    - Run rate
  - Birgðadagar
  - Tíðni pantana
  - Talningar
    - Afskriftir
  - Framlegð
  - Líftími vöru
    - Sameina birgðir
    - Afsláttur
    - Skila
- Hver mælikvarði er skoðaður út frá:
  - Hverri verslun fyrir sig
  - Hver verslun miða við heildina
  - YOY – hver verslun og heildin
  - Áætlun vs. raun
  - Birgðaflokkar (GSM símar, spjaldtölvur, aukahlutir, endabúnaður o.s.frv.)
- Birgðanákvæmni
  - Talningar
    - Stór talning einu sinni í mánuði
    - Vikulegar talningar



# Miðlæg innkaupastýring

Guðrún Gunnarsdóttir



Suðurlandsbraut 8 

# 1

## Aðfangastýring

# Hlutverk aðfangastjóra

- Framkvæma verðkannanir fyrir það sem keypt er inn:
  - Vöru, þjónustu og ráðgjöf
  - Innanlands sem utan
- Umsjón með innkaupum fyrir öll vörumerkin



- Að greina rekstrarreikninginn og sjá til þess að ávallt séu bestu kjör í boði
- Endursemja við núverandi birgja
- Aðstoða starfsmenn og stjórnendur við úrvinnslu tilboða og að endursemja
- Samningastjórnun
  - Yfirsýn með núverandi samningum auk þess er á döfinni



# Hvert er markmiðið með miðlægri innkaupastjórnun?

- Miðlæg þjónusta og aðstoð við starfsmenn og stjórnendur
- Hámarka virði samninga
- Auðvelda vinnu við samningagerð og ut anumhald þeirra
- Lækka fjárfestingar
- Lækka rekstrarkostnað
- Lágmarka áhættu
- Auka hagnað Sýnar hf.



# Umfang

- Samstæðan Sýn hf. veltir rúmum 22 milljörðum á ári
- Erum að kaupa inn vörur og þjónustu fyrir ríflega helming þess fjárhæðar
- Hvert prósentustig sem sparað er skiptir gríðarlega miklu máli
- 10% sparnaður getur leitt til 1,5–4% aukins hagnaðar sem eru töluverðar upphæðir í okkar tilfelli.
- Yfir 5000 samningar í gildi um kaup á vörum og þjónustu



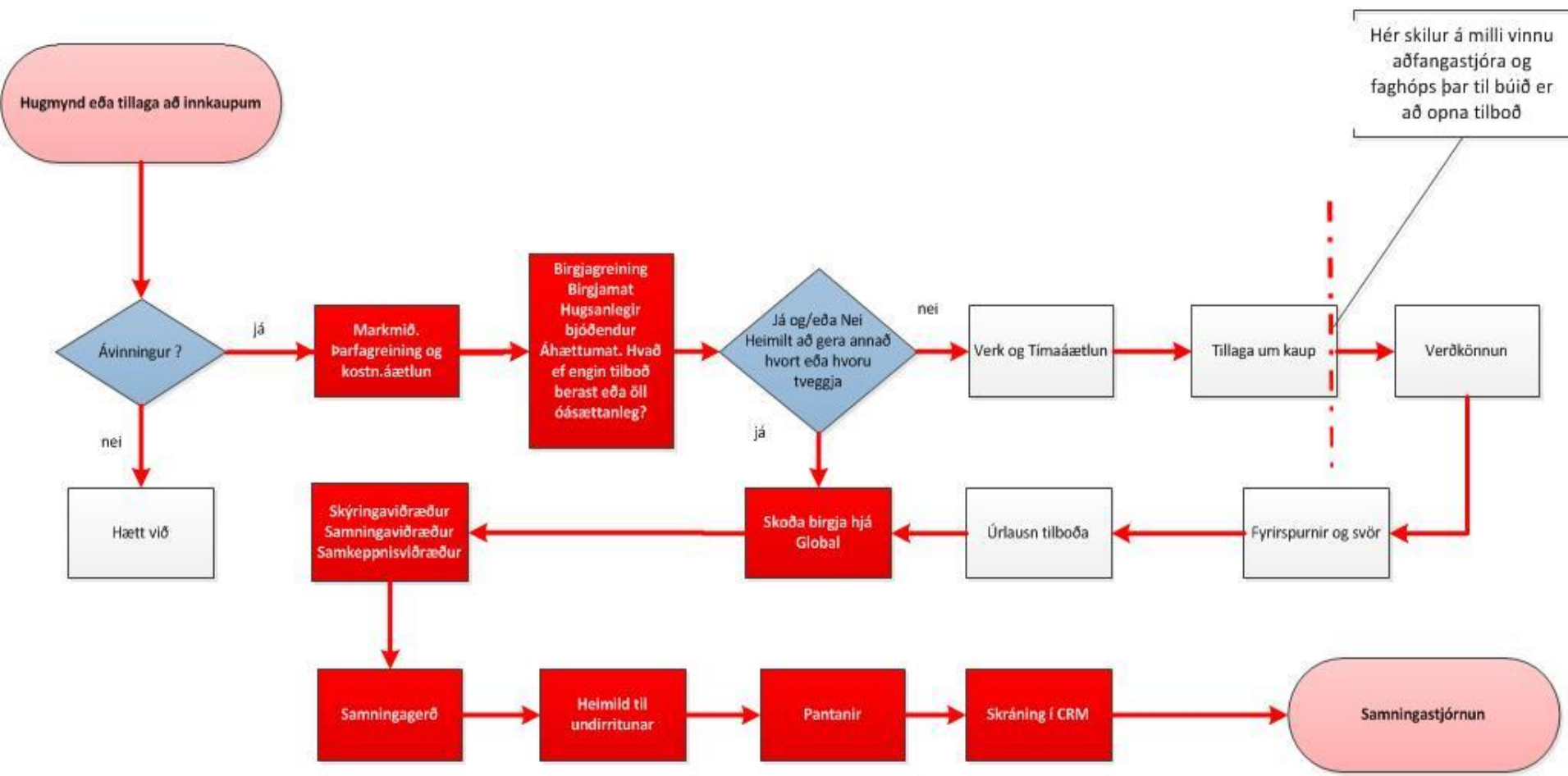
# Birgjamat

- Birgjamat
- Birgjamat hjá Vodafone Procurement
- Birgjamat m.t.t. vinnuverndar
- Birgjamat m.t.t. ESG – Umhverfi, samfélag og stjórnarhættir
  - Sameiginlegt virði, Sjálfbærni og hlítni
  - Birgjamat sem tekur tillit til:
    - Umhverfismála
    - Mannréttinda
    - Þjóðernis fólks og uppruna
    - Mögulegrar spillingar
    - Milliliða og undirverktaka

**Við sýnum samfélagslega ábyrgð í verki með því að sinna hlutverki okkar sem fjarskipta og fjölmiðlafyrirtæki af fagmennsku og ábyrgð**



# Miðlæg innkaupastýring



# Hagræðing en um leið aukin gæði og öryggi - Dæmi

Sparnaður næstu 3 árin vegna kaupa á vélbúnaði og hugbúnaði:

- Sparnaður kr. 140m plús vegna kaupa á sendum
- Ábyrgð aukin úr einu ári í tvö
- 5% spare part bulk – on site training – 24/7 telephone support
- Gjöld vegna þjónustusamnings lækkuð töluvert
- Greiðslur tengdar mílusteinum

Hugbúnaður

- 40% lækkun m.v. kostnaðaráætlun
- Ótakmarkaðiur fjöldi notenda (no per user fee)
- Ókeypis vélbúnaður á 4 ára fresti
- Ókeypis uppsetning, enginn ferðkostnaður né uppihald.
- Umtalsverð lækkun vegna uppfærslna





# Ráðgjöf við stjórnendur vegna endursamninga

- Erfitt að semja við núverandi birgja
  - Gott að hafa „stuðpúða“ („þetta þarf að fara til procurement“)
- Gott að fá þriðja aðila inn
- Rýna vel samninga
- Öðruvísi samningatækni sem gildir



# Handbókin

sýn 



Skjalið má finna á rafrænu formi á SharePoint:

Miðlæg innkaupastýring  
Handbók

HAN-005



Almennur fróðleikur um innkaupamál og fleira.  
Skjalið má finna á rafrænu formi á SharePoint svæðinu:

<http://spwebs/gaedahandbok/Rekstrarhandbk/Formu/Adfangastyring.aspx>



# 2

## Samningastjórnun



# Skjalastýring samninga og hámarks virði samninga

- Skrá samninga rétt í samningastjórnunarkerfið
- Ekki gera samninga um kaup til langs tíma
- Ef „óendanlegir“ samningar um kaup sem framlengjast sjálfkrafa – þá skrá þá sem 4 ára í STURLU
- Mega ekki halla á Vodafone:
  - Vodafone SKAL...
  - Vodafone skuldbindur sig til...
  - Birgi stefnir að...
  - Birgi mun leitast við...
  - Birgi mun kappkosta við...



**Þess vegna notum við okkar eigið staðlaða samningsform.**

- Girða fyrir aukaverk og bakreikninga.
- Huga að greiðsluskilmálum, afhendingarskilmálum, þjónustuskilmálum og fleiru



# Hagræðing í góðri samningastjórnun

- Hvernig stuðlar samningastjórnun að hagræðingu
  - Hámarka virði samninga. Eru hugsanlega betri kjör þarna úti? Hefur markaðurinn breyst síðan samið var síðast? Bjóða nýir aðilar betur? Hvaða samningar eru að falla úr gildi? – huga að gildistíma.
  - Að spara án þess að skera niður. Hverjir eru að selja hverjum hvað, hvar og hvenær?
- Tryggja hagsmuni Vodafone – auka metnað í gerð samninga. Tryggja yfirsýn.
- 78% útgjalda samningsbundin
- 8% birgja með 72% útgjalda (samningsbundin og ósamningsbundin)



# Samningatækni

Því betri og fleiri möguleika sem þú hefur aðra en að semja við ákveðinn aðila, því meiri möguleikar eru á að ná hagstæðum samningi:

## Best Alternative to a Negotiated Agreement (BATNA)

Þess vegna er samningamaðurinn vakinn og sofinn yfir því að meta mismunandi möguleika, og skapa sér betri valmöguleika en að semja við þann eða þá aðila sem samið er við

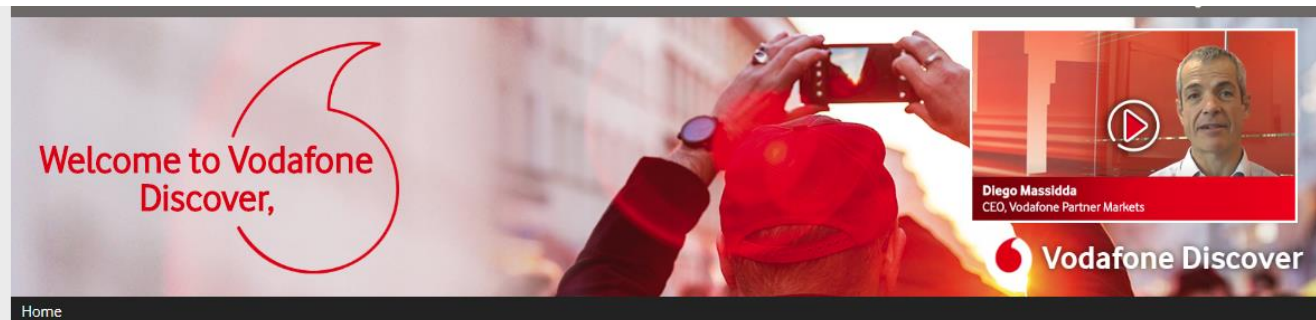


# 3

**Vodafone  
Procurement  
Company**



# Vodafone Discover - fróðleikur



The banner features a large red speech bubble on the left containing the text "Welcome to Vodafone Discover,". On the right, a person is shown from behind, wearing a red cap and holding a smartphone up to take a photo. In the top right corner of the banner, there is a video thumbnail showing a man, Diego Massidda, with the text "Diego Massidda CEO, Vodafone Partner Markets" below it. The Vodafone Discover logo is also present in the bottom right of the banner.

Home

Home Events My Vodafone

## Welcome to Vodafone Discover

We hope you like the new experience and find the content informative and valuable. The team here continue to implement your feedback suggestions and recommendations and are continuously looking to improve the breadth and depth of our site content and also looking to make it quicker and easier to find the content you are looking for. Please do get in touch with us via the new 'Ask a Question' feature on the site. Please [Click Here](#) to view the user guide.

### Functional Areas

Consumer Marketing >>


Enterprise >>


Finance >>


Technology >>

Human Resources >>

Legal and Compliance >>

 What's New

 Events



# 4

**Samantekt**



# Samantekt

## RFX

Nota aðferðir aðfangastjórnunar í innkaupum – með verðkönnununum eða RFP / RFQ / RFI

## Bæta afkomu

Að innkaup og innkaupaaðferðir hafi áhrif á afkomu fyrirtækisins

## Hagræðing og öryggi

Að auka hagræði til langs tíma

Að auka virði og öryggi innkaupa í stað þess að spara með góðri birgjastjórnun

## Samningastjórnun

Að nota samningatækni til að þjálfa og styðja við kaup

## Vodafone Group

Njóta góðs af Vodafone Group





Spurningar

