



***VAI VAIRĀKI PIEGĀDĀTĀJI
IR TEVI SASĒJUŠI?***



Spēcīga savienība

Stratēģiskā sadarbība, galvenokārt ir domāta lieliem ražošanas uzņēmumiem. Visi sīkie apgādes un piegāžu līgumi tiek apvienoti vienā spēcīgā līgumā. Tai vietā, lai runātu ar simt dažādu piegādātāju, Sanistāl piedāvā visu savu plašo produktu klāstu un inženieru konsultācijas vienuviet. Šādi sadarbojoties, tradicionālās piegādātāja un uzņēmēja attiecības pārtop ciešās partnerattiecībās.

Iespēja ievērojamai racionalizācijai

Tavu esošo piegādātāju skaita samazināšana ir ievērojams progress iepirkuma un loģistikas procesu racionalizācijā. Tā tiek ietaupīta ne vien Tava enerģija un „saudzēti nervi”, bet tas samazina arī iztērēto resursu apjomu. Uzņēmumam vairs nav jātērē laiks attiecību uzturēšanai ar daudzajiem piegādātājiem, kā arī tiek ietaupīti līdzekļi, jo nav ar katru jāvienojas par atsevišķu maksu.

Mēs, savukārt no šādas sadarbības iegūstam lielākus piegādes pasūtījumus — tas mums dod iespēju piedāvāt Tev izdevīgāku cenu. Turklāt, Tavs uzņēmums saņem tādus preču un pakalpojumu piedāvājumus, kas paaugstina efektivitātes rādītājus (piem. e-komercija un loģistikas racionalizācijas koncepts). Pēc mūsu pieredzes, Tavs uzņēmums var ietaupīt līdz pat 25% no izdevumiem un Tev vienmēr ir nodrošināts vajadzīgais krājums.

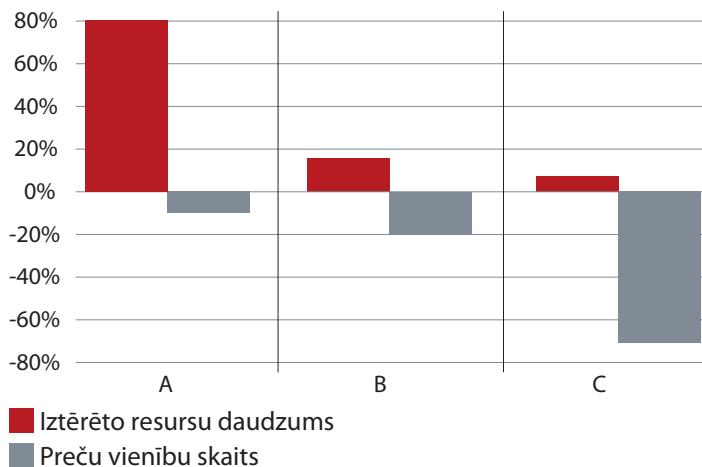


**Mēs stāstām par to, kā pareizi izlietot resursus.
Tas ir iespējams stratēģiskās partnerattiecībās ar Sanistāl.**

Leguvumi, kas jāredz

Mums ir pieredze ar „problemātiskiem materiāliem”

Vairums mūsu piegādāto preču ietilpst tā sauktajā C patēriņa kategorijā. Tās ir preces, kas skaitliski vairākkārt pārsniedz citas kategorijas, bet finansiālā izteiksmē ir maza daļa no visa iepirkuma apjoma. Līdz ar to šī kategorija, atšķirībā no A un B kategorijām, patērē lielākus uzņēmuma resursus. Sadarbojoties ar Sanistāl, Tev ir iespēja ievērojamu C kategorijā tērēto resursu daudzumu pārnest uz A un B kategorijām, kurām šie resursi nepieciešami vairāk.



Mēs strādājam ar Tevi plecu pie pleca

Pirms pieņemt galīgo lēmumu par stratēģisko sadarbību ar mūsu uzņēmumu, veicama visu sadarbības aspektu padziļināta analīze, lai paredzētu iespējamus riskus. Tā mēs nodrošināsimies pret neobjektīvu lēmumu pieņemšanas saistībā ar stratēģisko partnerību. Arī tad, kad būs jau parakstīts attiecīgs stratēģiskās partnerības līgums, mūsu attiecības pastāvīgi tiks attīstītas un to veiks mūsu klientu menedžeris.

Sanistāl sagatavos priekšlikumu sasniedzamajiem rezultātiem (KPI) noteiktā laika posmā tādās jomās kā cena, kvalitāte un piegādes drošība. Ar KPI mēs skaidri redzēsim, vai sadarbība attīstās paredzētajā līmenī un atkāpju gadījumā zināsim, kurā jomā jāatrisina attiecīgās problēmas.



Iepirkuma procesa optimizācija

Viens galvenais piegādātājs simt piegādātāju vietā dod iespēju ietaupīt gan raizes, gan laiku un naudu. Tiek samazināts rēķinu un pavadzīmju skaits, bet pasūtījuma apjoms dod iespējas iegūt atlaides. Tiek palielināta darbības efektivitāte.

Mazāk saistītā kapitāla

Sanistāl veic inventāra uzskaiti; visi nepieciešamie materiāli ir krājumā. Samazinās lēnas aprites inventāra daudzums.

Kvalitatīva piegāde

Sanistāl piegādes var nodrošināt katru dienu. Mūsu krājumā ir vairāk kā 150 tūkstoši vienību.

Zināšanas un pieredze

Kā mūsu stratēģiskais partneris, Tu vari paļauties uz mūsu zināšanām un pieredzi. Mums ir pieejams arī plašs piegādātāju loks ar īpaši specifiskām zināšanām. Mēs uzņemamies atbildību par to, ko darām!

Kvalitatīva informācija un „Master Data”

Attiecīgās nozarēs un procesos Sanistāl regulāri kontrolē KPI rādītājus, kurus pastāvīgi izmanto darbības pilnveidošanai.

Analīze un dokumentācija

Jau sākumā Sanistāl sagatavo pārskatu par iespējamo stratēģiskās sadarbības attīstību. Līgumā noteiktos termiņos tiek pārskatīti KPI rādītāji, lai kontrolētu, vai visās jomās esam turējuši savus solījumus.

Partneru atsauksmes

Mūsu uzņēmumam ir vairāk kā 10 gadu pieredze stratēģiskā sadarbībā un partnerattiecībās ar daudziem dažādu veidu uzņēmumiem. Mēs uzskatām, ka labāk kļūstam par uzņēmuma stratēģisko partneri, nekā par vienkāršu piegādātāju — partneris pārzin otra uzņēmuma darbības specifiku un piedāvā atbilstošus produktus, kas nepieciešami konkrētajā nozarē. Tādēļ Sanistāl visus šos gadus ir krājis zināšanas un pieredzi, lai būtu Tavš atbalsts un, lai uz mums varētu paļauties arī problēmu gadījumā.



Lene Bentzen, MRO kategorijas vadītājs, Danfoss

„Sanistāl un viņu klientu menedžeri ir pozitīvi ietekmējuši visu Danfoss struktūrvienību efektivitātes un darbu izpildes termiņu uzlabošanu. Darbinieki ir izteikuši tikai pozitīvas atsauksmes. Sanistāl ietekmē ir uzlabojusies uzņēmuma darbības optimizācija un ir samazinājies rēķinu un pavadzīmju skaits un dokumentācijas aprites apjomi.”



Jørgen Krejberg, tehniskais direktors, Randers Teg

„Mūsu iepirkumu un uzturēšanas izdevumu apjomi ir sarukuši kopš brīža, kad parakstījām līgumu. Tas mūs padarījis par konkurētspējīgākiem. Sanistāl ir vienmēr uzklusis mūsu priekšlikumus sadarbības uzlabošanai. Viņi vienmēr uzklausa un tad rīkojas.”



Bo Lindy, tirdzniecības un loģistikas vadītājs, Wärtsilä

„Mēs paredzam, ka noliktavas un loģistikas funkciju uzturēšanas izdevumi samazināsies par 25% gan vienkāršotu procesu, gan zemāku iepirkuma cenu rezultātā.

Kad līgums ar Sanistāl būs pilnībā īstenots, mēs paredzam no 900 piegādātājiem atstāt tikai 50. Šis salīdzinājums vien parāda, cik svarīgs ir Sanistāl.

Mūsu informācijas sistēma ir savienota ar Sanistāl un tādēļ mēs pastāvīgi varam sekot līdzi visam notiekošajam un redzam reālās preču cenas un sortimenta pieejamību.

Tajā pat laikā mēs ievērojami ietaupām uz rēķinu un pavadzīmju administrēšanu.”



Hans Støvring, iepirkumu vadītājs, Akzo Nobel

„Pateicoties Sanistāl plašajam sortimentam, mēs visus mazos iepirkumus varam apvienot vienā un atnest daudzus sīkos piegādātājus. Uz Sanistāl atbalstu vienmēr var paļauties un problēmas risina profesionāļi, kuri savā nozarē ir zinoši. Līdz ar to Sanistāl ir labs partneris.”



Ietaupi laiku ar Ērto piegādi!

Kas ir Ērtā piegāde?

Ērtā piegāde ir vienkāršs krājumu pārvaldības koncepts, kas atvieglo Tavu saimniecisko darbību un padara to daudz efektīvāku.

Vienkāršs risinājums

Tiek iekārtoti plaukti, kuros viena aiz otras novietotas divas identisku detaļu/produktu kastītes. Katrā kastē ir signālkartiņa. Tiklīdz pirmā kaste ir iztukšota, tā tiek izņemta no plaukta un aizstāta ar aizmugurē stāvošo pilno kasti. Līdz ar to plauktā vienmēr ir redzamas tikai pilnas kastes.

No tukšās kastes izņem signālkartiņu un iemet īpašā pastkastē. Pastkaste regulāri tiek iztukšota un ar signālkartēm tiek veikta jaunu krājumu pasūtīšana.

Apgādes papildus pakalpojumi

Par atsevišķu samaksu *Sanistāl* tirdzniecības pārstāvis palīdzēs veikt Tavu plauktu iekārtošanu un marķēšanu.

Sanistāl tirdzniecības pārstāvis pēc atsevišķas vienošanās, var regulāri veikt Tavu krājumu kontroli un papildinājumu pasūtīšanu.



Kādēļ izvēlēties ērto piegādi?

- automatizēta produktu pasūtīšana;
- detaļas, aprīkojums un produkti vienmēr ir krājumā;
- vairāku sarežģītu darbību vienkāršots risinājums;
- noliktavas krājumu optimizācija;
- augstāks noliktavas krājumu aprites koeficients.

Efektīva resursu izmantošana

Izvēloties *Ērto piegādi*, Tev tiek nodrošināta automatizēta C produktu apgāde, kas sastāda tikai 5% no visiem taviem iepirkumiem. Toties tas Tev dod vairāk laika koncentrēties uz A un B produktiem, kas sastāda 95% no visu Tavu iepirkumu apjoma.

Atsauksmes

"Lielākais ekonomiskais ieguvums ir tas, ka kastītes nekad nestāv tukšas."

"Ar šādu sistēmu esam visu savu saimniecību padarījuši vienkāršāku."

"Darbiniekiem vienmēr jābūt nodrošinātiem ar lietām, kas nepieciešamas darbam. Tas ir svarīgs motivācijas faktors."

"Sanistāl zināšanas un tehnoloģijas mūsu uzņēmumam deva iespēju ieviest vienotu un noderīgu apgādes sistēmu."

Søren Visti Nørgaard,
ražošanas vadītājs, Translyft

