

OUTSOURCING ZAKUPÓW.

NOWOCZESNY SPOSÓB NA ROZWÓJ I WIĘKSZE ZYSKI

Współczesny biznes wymaga od przedsiębiorców ciągłego poprawiania wydajności i szukania nowych rozwiązań, które dadzą przewagę nad konkurencją. Sposobem na duże oszczędności, a więc również lepsze wyniki finansowe, jest outsourcing procesów zakupowych.

Na sukces w biznesie składa się wiele czynników. Należy do nich umiejętność podejmowania dobrych decyzji przed konkurencją oraz krytyczny dystans do własnych możliwości. To właśnie świadomość, że samemu trudno być najlepszym we wszystkim, sprawia, że poszukujemy specjalistów, którzy pozwolą rozwinąć skrzydła naszej firmy oraz zwiększyć zyski.

Wpływ na te drugie mają z pewnością oszczędności, które można uzyskać poprzez outsourcing zakupów. To rozwiązanie, które jest już szeroko stosowane w zachodnich firmach, wkracza również do Polski.

Wracając do procesu zakupowego obejmuje najczęściej poziom operacyjny czy zarządzanie zamówieniami, ale też coraz częściej poziom taktyczny, czyli prowadzenie postępowań, a nawet strategiczne zarządzanie kategoriami zakupowymi, np. zakupem pracy pracowników tymczasowych, kosztami podróży, materiałów biurowych, druku masowego, usług telekomunikacyjnych, sprzętu komputerowego czy reklamy i marketingu.

Ograniczenie wydatków w tych działach korzystnie wpłynie na sytuację finansową firmy. Szczególnie, gdy pod uwagę weźmiemy badania mówiące o tym, że aż dwie trzecie przedsiębiorstw wskazuje zakupy jako obszar działalności, który ma kluczowy wpływ na biznesowy sukces.

WIELE KORZYŚCI

Coraz więcej firm na całym świecie, a także w naszym kraju, decyduje się na zlecenie zakupów specjalistom. Pomaga to znacznie obniżyć koszty kupowanych towarów i usług, zapewnia ich wysoką jakość, a także pozwala zaoszczędzić czas.

Z raportu amerykańskiej firmy analitycznej Aberdeen Group wynika, że firmy, które wdrożyły u siebie outsourcing zakupów, szybko uzyskały

wymierną redukcję kosztów. Pozwolił on zmniejszyć ceny kupowanych towarów i usług aż o 18 proc. O jedną czwartą skurczyły się też koszty administracyjne, a zgodność zamówienia z dostawą poprawiła się o 60 proc. Kolejną zaletą outsourcingu okazało się zmniejszenie wydatków operacyjnych o 15–20 proc., m.in. poprzez optymalizację procesów, standaryzację czy ograniczenie zatrudnienia.

Zlecenie zakupów wyspecjalizowanym usługodawcom pozwala również uniknąć kosztownych rekrutacji i szkoleń specjalistów. W ten sposób oszczędzamy także czas i pieniądze, bo pozyskiwanie odpowiedniej klasy specjalistów lub szkolenie nowych pracowników do działu zakupów sprawia firmom duże trudności. Warto też przytoczyć badania firmy Open Nexus, z których wynika, że niesprawnie działające działy odpowiedzialne za procesy zakupowe mogą podwyższać ich koszty o 30 proc. To bolączka wielu polskich firm – z badania wynika, że aż 50 proc. krajowych przedsiębiorstw ma nieefektywny system zakupowy.

ŚLADEM NAJLEPSZYCH

Nowoczesne firmy, które stawiają na innowacyjne rozwiązania, decydują się na outsourcing zakupów, bo uzyskane w ten sposób oszczędności zwiększają ich zysk oraz szanse na rozwój i wyprzedzenie konkurencji.

Nic więc dziwnego, że na outsourcing procesów zakupowych zdecydowało się już wiele korporacji. Uważa się jednak, że jeszcze większe korzyści z outsourcingu procesów zakupowych mogą odnieść mniejsze firmy. Dzieje się tak, bo nie muszą one chociażby tworzyć działów odpowiedzialnych za zakupy, których nie będą w stanie dobrze spożytkować. Każdy przedsiębiorca prowadzący małą firmę doskonale wie, ile kosztuje zatrudnienie pracownika na pełny etat.

Praktyka pokazuje, że bardziej opłacalnym rozwiązaniem jest zlecenie zakupów na zewnątrz. Firma nie tylko nie ponosi kosztów związanych z utrzymywaniem stanowiska pracy, ale ma również pewność, że jest obsługiwana przez profesjonalistów.

PRZYSZŁOŚĆ

Świat biznesu zmierza z jednej strony w kierunku specjalizacji, a z drugiej – w kierunku outsourcingu. Coraz więcej firm skupia się na podstawowej działalności, a funkcje wspierające centralizuje lub zleca na zewnątrz. Takie działanie jest opłacalne, ponieważ podnosi efektywność i zyski.

Eksperti są zgodni, że globalny trend outsourcingu zakupowego będzie coraz popularniejszy także nad Wisłą. Co więcej, Polska ma wszelkie predyspozycje ku temu, aby w najbliższej przyszłości stać się jednym z liderów w tym sektorze.

Największe światowe organizacje dążą do outsourcingu nawet do 40 proc. elementów swoich funkcji zakupowych.

Wszystko przez to, że żaden inny kraj Europy Środkowej i Wschodniej nie dysponuje tak atrakcyjnymi warunkami geograficzno-demograficznymi dla tworzenia nowych centrów usług. Do wielkich zalet Polski należą również niższe niż w Europie Zachodniej koszty pracy (nawet 75 proc. niższe niż w Niemczech, Francji czy Wielkiej Brytanii) przy jednoczesnym zachowaniu poziomu usług i wysokim poziomie podaży wykwalifikowanych i wykształconych pracowników ze znajomością języków obcych. Atuty te cenione są zarówno przez zewnętrznych klientów polskich firm outsourcingowych jak i przez zagranicznych inwestorów.

XXXXX
XXXX