

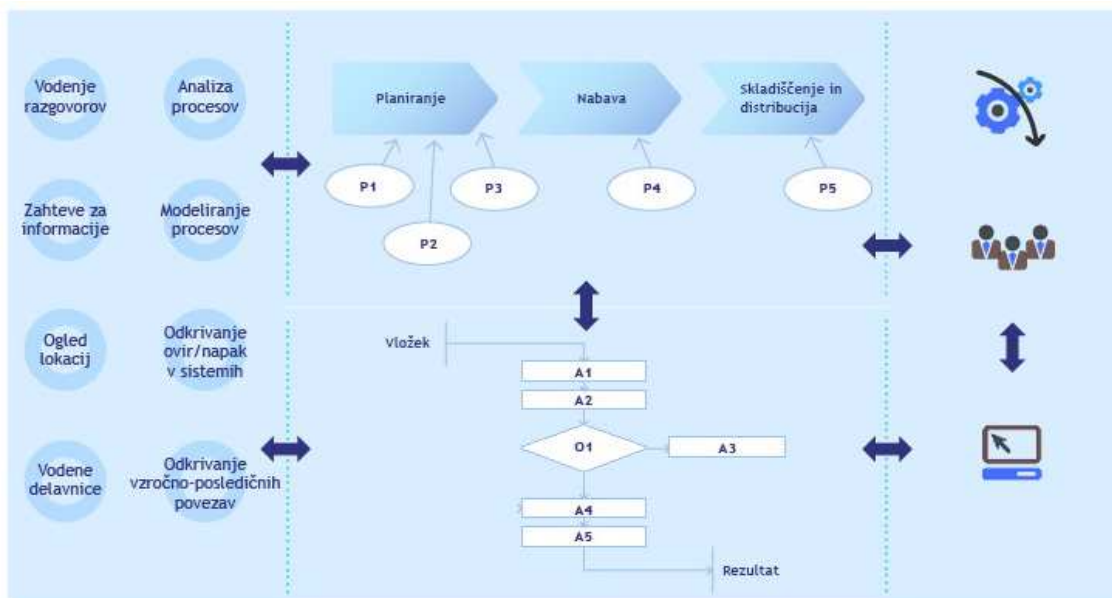
Zniževanje stroškov

1. Zakaj pripraviti projekt zniževanja stroškov?

Dobičkonosnost podjetja in cenovna konkurenčnost sta nepogrešljivi del uspešnega poslovanja in konkurenčnega pozicioniranja posameznega podjetja. V nasprotnem primeru podjetje postavlja svoj obstoj na kocko oziroma ima omejene možnosti razvoja ostalih konkurenčnih prednosti. Dvigovanje dobičkonosnosti in/ali cenovne konkurenčnosti je pri podjetju možno doseči z izboljšanjem prodajnih rezultatov, ekonomijo obsega na strani dobaviteljev in stroškovno učinkovitostjo lastnega poslovanja podjetja. Dvigovanje prodaje dosežemo z uvedbo metodologije CRM v podjetje. Pristop SIGEM Business Consulting k zniževanju stroškov pa je osredotočen na optimalno zniževanje vseh odhodkov in stroškov poslovanja, ki izhajajo iz pogodbenih odnosov z dobavitelji, in na organizacijo nabavnih poti, notranjo organizacijo, zaposlene, informacijsko podporo, denarne tokove in letne investicije v podjetje in trg.

2. Kaj sodi v sklop priprave projekta zniževanja stroškov?

Projekt zniževanja stroškov temelji na metodologiji BPR (Business Process Reengineering – Prenova poslovnih procesov), ki je okrepljena z analitičnimi orodji, potrebnimi za izvedbo optimizacije nabavne verige. Izvedba projekta se prične s pregledom finančnih pokazateljev in izkazov poslovanja podjetja ter razgovori z vodilnimi zaposlenimi. Ko je oblikovana groba slika načina poslovanja podjetja, svetovalci SIGEM Business Consulting nadaljujemo z bistvenim delom projekta, in sicer z oblikovanjem obstoječega poslovnega modela podjetja. Model oblikujemo s pomočjo analize obstoječe organizacije poslovanja, poslovnih procesov, ki se izvajajo znotraj podjetja ter med podjetjem in dobavitelji, pripadajoče informacijske podpore in zaposlenih, kakor tudi s pregledom nabavne politike podjetja. Na osnovi izkušenj, najboljših poslovnih praks in primerjalne analize svetovalci oblikujemo bodoči, tj. prenovljeni poslovni model podjetja, čigar cilj je celovita optimizacija poslovanja podjetja ter s tem dvigovanje dobičkonosnosti in cenovne konkurenčnosti. V določenih primerih lahko cilje projekta razširimo tudi na področja standardizacije procesov, hitrosti in kakovosti izvedbe, kontinuiranih izboljšav in zagotavljanja ničnega izpada.



Slika: Metodološki pristop BPR za zniževanje stroškov