



***BUNDET AF FOR MANGE
LEVERANDØRER?***



En stærk alliance

Strategisk partnerskab er et tilbud til primært større industrivirksomheder om at samle alle leverandøraftaler i én enkelt aftale. I stedet for at skulle henvende jer til 100 forskellige, kan I qua bredden i Saniståls produktprogram og kompetencer nøjes med at gå til én. Det traditionelle samarbejde mellem virksomhed og leverandører udvides til at omfatte et tættere partnerskab.

Betydelige rationaliseringsmuligheder

Reduktionen af jeres nuværende leverandørportefølje betyder kraftige rationaliseringer af indkøbs- og logistikprocesser. Herved sparer I selvsagt jer selv for en masse bøvl – men også for en hel del ressourcer. I behøver ikke afse så meget tid til vedligeholdelse af leverandørporteføljen, og der bliver tale om langt færre omkostninger til div. gebyrer. Samtidig opnår I ved

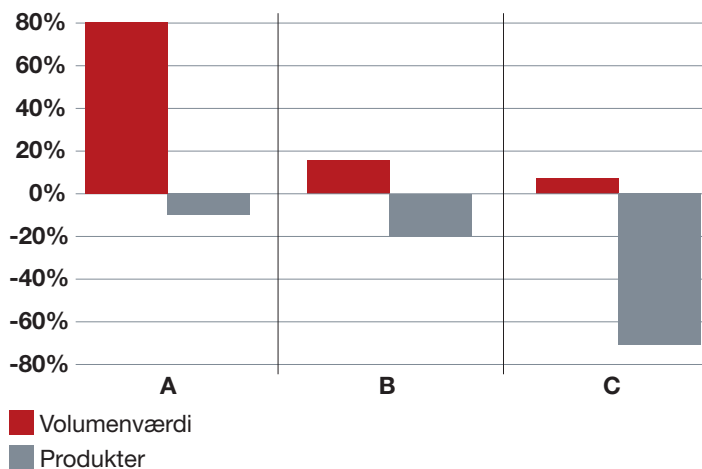
at samle jeres indkøb en større volumen – og dermed optimale priser. Derudover får I tilbud om produkter og serviceydelser, der øger effektiviteten, bl.a. elektronisk samhandel og logistiske rationaliseringskoncepter. Vores erfaringer viser, at du kan forvente besparelser på ca. 25 % og opnår sikkerhed i altid at have varen på lager.



Fordele, der er til at få øje på

Vi er gode til "bøvlevarer"

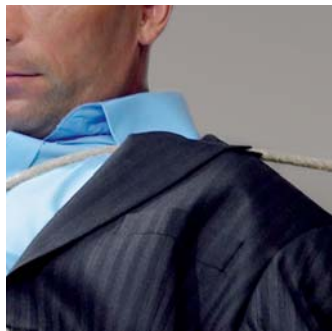
En stor del af Saniståls produktsortiment er det, der populært af kunderne kaldes C-produkter. Dem, der udgør en betydelig andel af de samlede produkter, men en begrænset del af den samlede indkøbsvolumen. Dem, som man i forhold til A- og B-produkter bruger uforholdsmæssigt mange ressourcer på. I samarbejde med Sanistål er det muligt for jer at allokere væsentlige ressourcer fra C-produkterne til de A- og B-produkter, der tegner sig for størstedelen af den samlede indkøbsvolumen.



Vi er med jer hele vejen

Før I træffer beslutning om, hvorvidt samarbejdet er noget for jer, gennemføres en udførlig analyse, som kan synliggøre perspektiverne. På den måde er I sikret et objektivt beslutningsgrundlag inden indgåelsen af et strategisk partnerskab. Også efter en eventuel aftale sørger vi for løbende at udvikle og optimere med en key account manager.

Sanistål udarbejder relevante nøgletal (KPI), der med aftalte intervaller dokumenterer forskellige områder af samarbejdet, så som pris, kvalitet og leveringssikkerhed. Nøgletallene indikerer, hvorvidt vi lever op til det lovede, eller om der er behov for at imødegå problemer.



Optimering af indkøbsprocesser

1 stor leverandør frem for 100 små sparer jer for bøv, tid og penge. I reducerer antallet af gebyrer kraftigt og opnår bedre priser via en større indkøbsvolumen. Yderligere tilbydes I produkter og serviceydelser, der øger effektiviteten.

Mindre kapitalbinding

Sanistål fungerer som jeres lager og ligger inde med de produkter, I har brug for. Herved sker der en reduktion af ukurante varer.

Højere leveringssikkerhed

Hos Sanistål får I fri levering fra dag til dag. Vi har mere end 150.000 varenumre på lager og 24 timers service.

Viden og rådgivning

Som strategisk partner kan I trække på både viden og rådgivning hos Sanistål. Samtidig får I adgang til hele vores leverandørnetværk og specialkompetencer i IT-center. Sanistål er medansvarlig for implementering.

Øget information/stamdata

Sanistål leverer KPI nøgletal på relevante områder/processer og opbygger stamdata, der kan anvendes i den fortsatte proces.

Analyse og dokumentation

Sanistål udarbejder på forhånd en analyse for at synliggøre perspektiverne i et strategisk partnerskab. Herefter vil I på grundlag af KPI nøgletallene med aftalte intervaller få dokumentation for, hvorvidt Sanistål lever op til det lovede.

Partnerudbytte

Sanistål har mere end 10 års erfaring med strategiske partnerskaber og samarbejder med en lang række vidt forskellige virksomheder. I får i bogstaveligste forstand en partner frem for en leverandør – en medspiller, der kender jeres virksomhed

og de specifikke behov, der gør sig gældende inden for netop jeres område. Som strategisk partner har I Saniståls samlede viden og kompetencer i ryggen og kan til enhver tid trække på vores rådgivning.

Referencer:



Lene Bentzen, MRO Category Manager, Danfoss

"Sanistål har via deres Key Account Manager funktion medvirket til en effektiv og hurtig implementering i alle Danfoss' afdelinger, og brugerne har kun udtrykt tilfredshed med samarbejdet".

"Sanistål har medvirket aktivt til en løbende optimering af linjeværdi og derved reducering af antal fakturaer samt implementering af EDI og indførsel af mailorder".



Jørgen Krejberg, Teknisk direktør, Randers Tegl

"Vi har haft faldende omkostninger på indkøb og vedligehold, siden vi indgik aftalen, og det gør os mere konkurrencedygtige."

"Saniståls webbutik har gjort vores hverdag meget nemmere, og jeg må rose Sanistål for at være meget lydhør over for vores råd og forslag til forbedringer. Der bliver altid fulgt op på sagen, og vi får en tilbagemelding."



Bo Lindy, Salgs- og logistikmanager, Wärtsilä

"Vi regner med at spare ca. 25 % på indkøb via effektivisering af lagerfunktionen og logistik samt lavere indkøbspriser."

"Når aftalen med Sanistål er fuldt implementeret, regner vi med at være gået fra ca. 900 leverandører til maks. 50. Det viser, hvor bredt Saniståls sortiment er."

"Vi bliver fuldt elektronisk integrerede med Sanistål, og det betyder, at vi hele tiden har opdaterede informationer om alle tilgængelige varer og priser. Samtidig sparer vi en masse administration på bestilling og fakturering."



Hans Støvring, Indkøbschef, Akzo Nobel

"Saniståls produktbredde gør, at vi kan undvære en mængde andre leverandører og således slå mange indkøb sammen til ét stort med de fordele, det naturligvis kaster af sig."

"Der er hele tiden back up hos Sanistål, så specifikke spørgsmål klares af de personer, der har den nødvendige viden. Det gør Sanistål til en god samarbejdspartner."

*Det handler om at udnytte ressourcerne rigtigt.
Det gør I gennem et strategisk partnerskab med Sanistål*



Spar tid med Easy Supply

Hvad er Easy Supply

Easy Supply er et enkelt lagerstyrings-koncept, der er med til at gøre din hverdag nemmere og mere effektiv.

Basisløsning

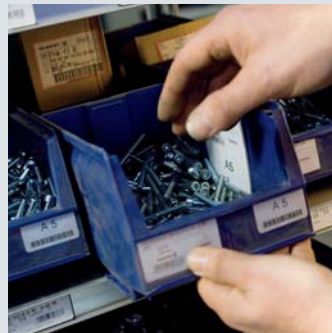
Der opstilles en reol, hvor to kasser med identisk indhold placeres i forlængelse af hinanden. I hver kasse placeres et signalkort. Der plukkes løbende varer fra forreste kasse. Når denne er tom, trækkes den bagerste kasse frem, så den fyldte kasse altid er forrest. Signalkortet fra den tomme kasse lægges i en postkasse. Med jævne mellemrum tømmes postkassen for kort og varen bestilles elektronisk via Saniståls e-handelsløsning.

Tillægsløsninger – Opstilling/opmærkning af reoler

Saniståls merchandiser er behjælpelig med opsætning og opmærkning af reoler og kasser mod et tillæg.

Genopfyldning/genbestilling

Saniståls merchandiser tilbyder mod et tillæg at håndtere en del af dine lagervarer med løbende genbestilling og genopfyldning af varer.



Hvorfor vælge Easy Supply

- Automatisk varebestilling
- Altid varer på lager
- Forenkling af en lang række arbejdsprocesser
- Optimering af sortiment
- Højere lageromsætningshastighed

Brug ressourcerne rigtigt

Med Easy Supply får du automatisk varebestilling af C-varer, der kun består af 5 % af din indkøbsvolumen. Dermed får du frigjort tid til at koncentrere dig om A- og B-varer, der består af 95 % af indkøbsvolumen.

Referencer

“Størst økonomisk gevinst er, at kasserne aldrig går tomme”

“Med systemet forenkler vi en lang række arbejdsprocesser”

“Det er vigtigt for medarbejderne, at de altid kan få de emner, de skal bruge. Dette giver medarbejdertilfredshed”

“Saniståls know-how og teknologi giver Translyft adgang til et enkelt lagersystem, der fungerer for os”

**Søren Visti Nørgaard,
Produktionschef, Translyft**



Kontakt Sanistål på tlf. 96 30 60 00 og få mere information om Easy Supply.

Sanistål i Danmark er en landsdækkende leverandør af varer og viden inden for VVS, stål og metaller, elteknik, værktøj, maskiner og tekniske produkter m.v. Sanistål har 42 danske afdelinger og Sanistål-koncernen har endvidere selskaber i Tyskland, Polen, Estland, Letland, Litauen og Grønland. Koncernomsætningen udgør 4,8 mia. kr., og vi beskæftiger 2300 medarbejdere. www.sanistaal.dk

Sanistål 
DET DER SKAL TIL