

Krepitev  
konkurenčnosti z op-  
timizacijo segmenta  
embalaže: kako sta  
TEM Čatež in ERA  
Group dosegla  
19 % prihrankov

Vodnik za direktorje: kako iz stroška  
ustvariti strateško prednost



# KAZALO

- 04** Izhodišče: tržni pritiski in potreba po učinkovitosti
- 05** Zakaj ERA Group?
- 06** Od vpogleda do izvedbe
- 07** Upravljanje sprememb in zagotavljanje kontinuitete
- 07** Rezultati: 19 % merljivih prihrankov
- 08** Partnerstvo, ki presega prihranke
- 09** Zaključek: konkurenčnost skozi sodelovanje

# Izhodišče: tržni pritiski in potreba po učinkovitosti

Podjetje TEM Čatež d.o.o. že desetletja soustvarja prihodnost stikal in vtičnic ter z izvozom, ki predstavlja približno 66 % prodaje, postaja vse pomembnejši evropski igralec.

Toda rast je prinesla nove izzive: volatilne gradbene cikle, cenovne pritiske in potrebo po stalnih inovacijah. Vodstvo se je zavedalo, da bo za ohranitev konkurenčnosti potrebno temeljito pogledati pod površje stroškovnih struktur – brez kompromisov pri kakovosti.

Vodilni predstavnik TEM Čatež:

*»Konkurenčni pritiski nas silijo, da razvijamo nove izdelke in hkrati optimiziramo obstoječe. Skupino ERA smo izbrali zaradi njihove strukturirane metodologije in dejstva, da ne ostanejo le pri nasvetih – z nami dejansko izpeljejo izboljšave.«*





## Zakaj ERA Group?

TEM se je odločil za pregled dveh področji: embalaže in odpadnih materialov.

Pri pregledu odpadnih materialov (barvne kovine) se je hitro izkazalo, da so procesi že učinkoviti in izboljšave niso mogoče. Za TEM je imela ta povratna informacija dodano vrednost ter potrditev o transparentnosti in integriteti specialistov Skupine ERA.

Pri embalaži so se hitro pokazale konkretne priložnosti.

Specialisti ERA Group (Marko Školaris, Armin Pinl in Uroš Kravos) so povzeli:

*»Po uvodnem pregledu vaših cen, še ne moremo potrditi ali so na ustreznem nivoju. S strukturiranim pristopom bomo razvili rešitev, s katero nikoli ne boste plačali več, kot je optimalna tržna cena – ob nespremenjeni kakovosti in učinkovitosti.«*

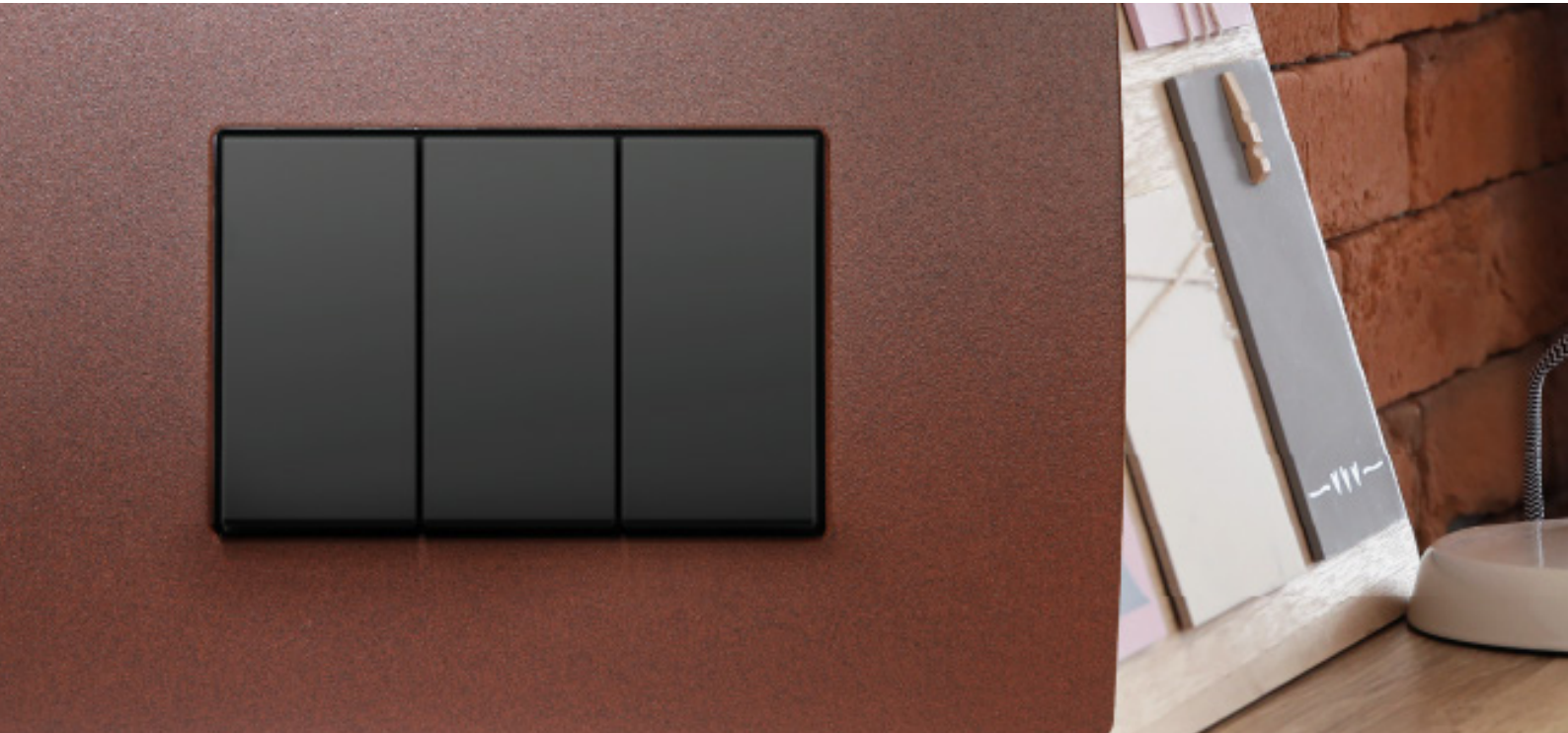
**Šlo je za celovit pristop, ki ga TEM doslej še ni izvajal.**

# Od vpogleda do izvedbe

Analiza je zajela vse embalažne kategorije, ter primerjala stroške, pogoje in zmogljivosti dobaviteljev.

- Tržno primerjalno vrednotenje je razkrilo cenovne anomalije in neučinkovitosti v segmentih valovite lepenke, trdega kartona in drugih embalažnih artiklov.
- Pogajanja z dobavitelji so uvedla poenostavljene in izboljšane pogodbe, pri katerih so se materialni stroški vezali na tržne indekse, kar zagotavlja dolgoročno konkurenčno ceno.
- Postopna implementacija je dala prednost kategorijam z največjim potencialom za prihranke in s tem razbremenila notranje vire v TEM.
- Novi dobavitelji so bili skrbno uvedeni, ob tehničnih racionalizacijah, ki so izboljšale učinkovitost embalažnih procesov.

Pri vsem tem sta bila kakovost in nivo storitev nedotaknjena:



*»Nikoli ni bilo govora o optimizaciji stroškov na račun kakovosti. Embalaža je ključna – ne le za zaščito izdelkov med prevozom, temveč tudi za trženje na prodajnih policah. Ostati je morala brežhibna.«*

# Upravljanje sprememb in zagotavljanje kontinuitete

Eden večjih izzivov je bil zagotovitev neprekinjene proizvodnje ob faznem uvajanju novih dobaviteljev in embalažnih rešitev. ERA je to tveganje obvladovala z:

- vzdrževanjem varnostnih zalog skozi celoten prehod,
- sprotnim usklajevanjem dobav z obstoječimi in novimi dobavitelji,
- izvajanjem pilotnih projektov in vzorčenjem artiklov; tako da so novi materiali izpolnili vse tehnične in marketinške zahteve.

Takšen strukturiran pristop zagotavlja kontinuiteto in zaupanje, da operativna uspešnost ne bo pod pritiskom.

## Rezultati: 19 % merljivih prihrankov

»Best buy« analiza je pokazala potencial prihrankov med 36–46 % (valovita lepenka: 36,7 %, trdi karton: 46,4 %). Tem se je odločil za uravnoteženo rešitev, ki je prinesla 19% skupnih prihrankov – občutno znižanja brez povečevanja kompleksnosti dobaviteljev.

Ključni rezultati:


- 19 % prihrankov v različnih embalažnih kategorijah,
- izboljšane pogodbe z dobavitelji, vezane na materialne indekse,
- uvedeni novi dobavitelji brez motenj v proizvodnji,
- tehnične racionalizacije, ki so znižale procesne stroške,
- kakovost storitev in predstavitev izdelkov ohranjeni ali izboljšani.

# Partnerstvo, ki presega prihranke

Vloga Skupine ERA se ni končala pri pogajanjih z dobavitelji. Aktivno so podpirali implementacijo, vzorčenje in monitoring, pri čemer so sodelovali z nabavo in operativnimi oddelki.

Koristi so segle onkraj prihrankov:

- Razbremenitev nabavne ekipe: nabava se je lahko bolj posvetila podpori inovacijam in stalnim izboljšavam namesto nenehnega »gašenja požarov« pri pogajanjih z dobavitelji.
- Pridobitve na področju trajnosti in učinkovitosti: novi embalažni postopki so zmanjšali odpad in optimizirali porabo materialov brez kompromisov pri privlačnosti izdelka.
- Dolgoročna cenovna stabilnost: pogodbe, indeksirane na tržne stroške, ščitijo TEM pred volatilnostjo.



*»Odločitev za sodelovanje z ERA se je izkazala za pravilno v več pogledih. Dosegli smo prihranke, zaščitili kakovost in razbremenili nabavo, da se je lahko bolj posvetila strateškim nalogam. ERA nas ni nadomestila – temveč dopolnila.«*

# Zaključek: konkurenčnost skozi sodelovanje

Za TEM je bila embalaža dolgo zgolj strošek poslovanja. Z ERA je postala vir strateške prednosti. Z 19 % znižanjem stroškov, zagotavljanjem kakovosti dobaviteljev in uvedbo skalabilnih procesov je ERA prispevala k okrepitvi konkurenčnosti.

ERA odkrije prihranke tam, kjer jih najmanj pričakujete - tako stroški postanejo priložnosti za rast.





Want to know more?  
[eragroup.com](http://eragroup.com)

value through insight™