

PrECSA

**сокращаем затраты
на закупки без потери
объема и качества**

Обеспечиваем конкурентное преимущество в закупках



О КОМПАНИИ

Компания PrECA первой вышла на российский рынок консалтинга и аутсорсинга закупок

2010

год основания компании

44

компаний с годовым оборотом до **940 млрд руб.** стали нашими клиентами

1,1

млрд руб. мы сэкономили клиентам на закупках за последние **5 лет**

83

из **85 проектов** окупались всего за **4 месяца**

наши успехи

2011

 **SANDOZ**

Затраты на PR услуги
-30%

 **syngenta**

Затраты на транспортные услуги
-7%

Затраты на расходные материалы для торговых сетей:

 **ЭЛЬДОРАДО** **-10%**

 **МАГНИТ** **-5%**

2012

Затраты на расходные материалы для сетей:

 **36.6** **-15%**

 **МТС** Розничная сеть
-25%

 **BURGER KING** **-30%**

 **Шоколадница**
-15%

2013


Расходы на мобильную связь, такси и аутстаффинг:

Moët Hennessy **-30%**

 **LOUIS VUITTON** **-40%**

re.Store

Расходы на:
строительство новых магазинов **-10%**
travel-услуги **-15%**
услуги связи **-33%**

 Расходы на товары для офиса
-12%

2014

AGC

Затраты на:
услуги связи **-40%**
аутстаффинг **-5%**
спецодежду **-15%**
деловые поездки **-11%**

 **X5RETAILGROUP**

Выявили потенциал **-11%** годовых затрат на некоммерческие закупки


 **syngenta**

Расходы на мобильную связь **-32%**

SCANMARKET

Получили статус официального партнера, начали внедрять инструмент e-sourcing

2015-2016

 **X5RETAILGROUP**
Затраты на поставки сканеров **-46%**

KNAUFINSULATION

Затраты на мобильную связь **-50%**

Moët Hennessy
Автоматизировали процесс закупок, совокупные затраты на закупки **-14%**

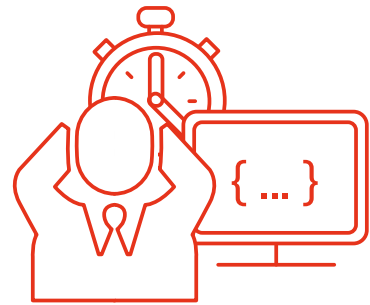
re.Store

Расходы на:
спотовые закупки для IT и маркетинга **-15%**
обслуживание IT оборудования **-35%**

 **ИЛЬ ДЕ БОТЭ**
сеть магазинов парфюмерии и косметики

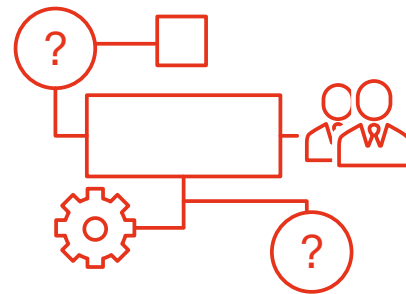
Внедрили e-sourcing, затраты на складские услуги **-36%**

проблемы, которые мы решаем



нехватка ресурсов

- Закупки неэффективны из-за недостатка экспертизы и мотивации
- Сотрудники перегружены операционной работой и не сосредоточены на основных функциях
- Непроизводительные категории (ИТ, маркетинг и др.) не покрываются службой закупок



неэффективность процесса

- Процесс принятия решений затянут и забюрократизирован, что приводит к дополнительным трудозатратам
- Отсутствует актуальная информация о контрактах, тендерах, нет аналитики по затратам и ценообразованию
- Закупки не автоматизированы, технологическая сторона процесса ограничена электронной почтой и Excel



завышены расходы

- Нет уверенности, что предложение поставщика является минимальным при заданном качестве
- Конфликт интересов, коррупционная составляющая в закупках
- Невозможно уложиться в бюджет при нестабильном курсе валюты
- Нужно снизить затраты на 10-15%, но высок риск навредить производству и продажам

наши услуги

аутсорсинг функции закупок

Сорсинг

- Анализируем затраты по категории закупок
- Детализируем спецификации товаров и услуг
- Исследуем рынок, проводим переговоры с поставщиками, внедряем новые условия

Операционные закупки

- Обрабатываем заявки на закупку от инициаторов
- Размещаем заказы поставщикам и отслеживаем их
- Администрируем услуги мобильной связи, деловых поездок, поставки товаров для офиса

Спотовые закупки

- Закупаем IT оборудование для проектов, печатную и сувенирную продукцию, другие товары и услуги для разовых нужд
- Освобождаем штатных сотрудников от непрофильных функций — экономим их время

Поддержка функции закупок

- Исследуем рынок поставщиков
- Проводим электронные аукционы
- Анализируем затраты на закупки, выявляем экономии
- Создаем и редактируем мастер-данные заказы на закупку в ERP

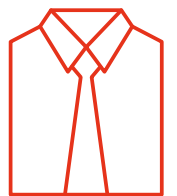
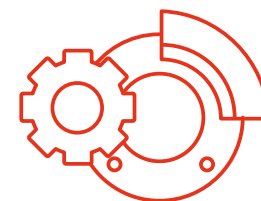
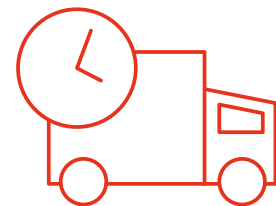
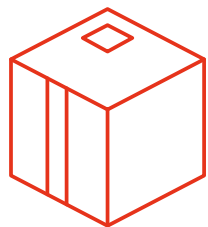
КОНСАЛТИНГ

- Проводим аудит функции закупок
- Прописываем стратегию, процедуры, KPI's и отчетность
- Создаем отдел закупок с нуля

АВТОМАТИЗАЦИЯ

- Внедряем IT инструменты в закупках:
SCANMARKET
SAP Ariba
- Обучаем и поддерживаем пользователей

обладаем экспертизой закупок в категориях



Сырье и упаковка

- Основное и вспомогательное сырье
- Упаковочные материалы

Маркетинг

- POS-материалы и текстиль
- Наружная реклама
- Креативные мероприятия
- Digital услуги
- PR-услуги

Строительство и эксплуатация

- Клининг
- Техническое обслуживание инженерных систем
- Строительно-монтажные работы

IT и телеком

- Мобильная и фиксированная связь
- Передача данных
- IT оборудование
- Консалтинг и аутсорсинг

Транспорт и логистика

- Междугородные и международные перевозки
- Ответственное хранение

Административные сервисы

- Курьерский сервис
- Офисные принадлежности
- Travel-услуги
- Управление автопарком
- Страхование

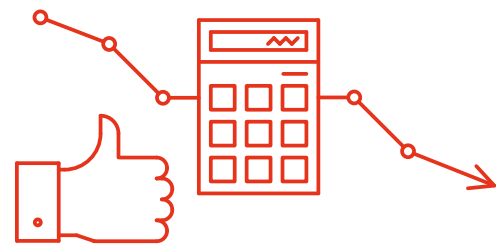
CAPEX и MRO

- Промышленное оборудование
- Запасные части

HR

- Спецодежда и средства индивидуальной защиты
- Рекрутинговые услуги
- Аутстаффинг

ВЫГОДЫ ДЛЯ КЛИЕНТОВ



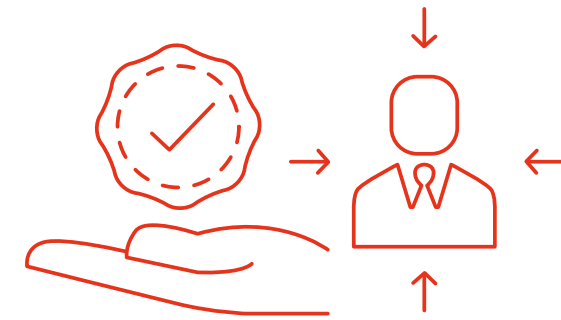
затраты

Сокращаем **на 20%** без снижения качества и объемов закупок



сроки закупок

Уменьшаем на **30%**



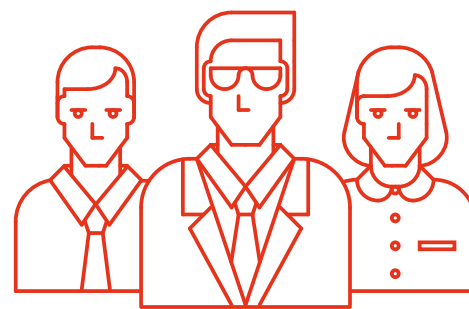
сервис

Улучшаем качество обслуживания поставщика



процесс

Стандартизируем документооборот, делаем закупки прозрачными и системными



сотрудники

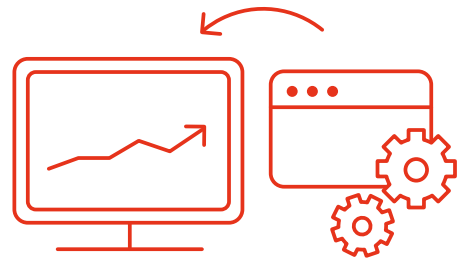
Снижаем нагрузку на персонал: позволяем концентрироваться на ключевых бизнес-процессах



удобство

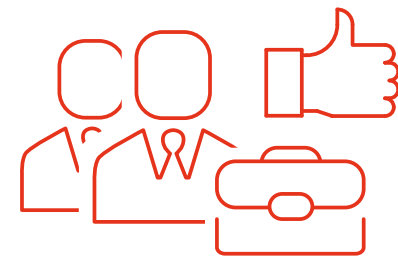
Предлагаем готовые шаблоны, легкие в использовании IT инструменты

наши преимущества



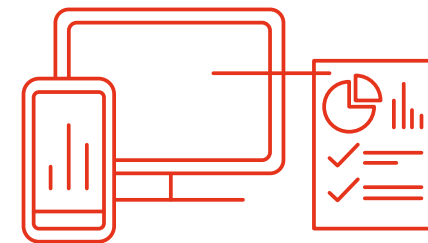
эффективнее

- Получаем вознаграждение не за процесс, а за **результат**
- Обладаем сильной категорийной **экспертизой**
- Внедряем методики и технологии, принятые в компаниях **Fortune Global 500**



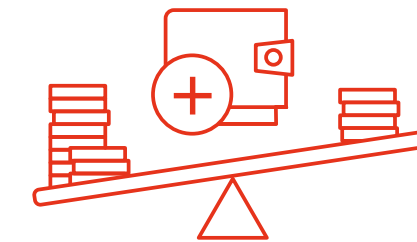
удобнее

- **Отказаться** от наших услуг легко, уволить собственный персонал сложнее
- Можно **легко и быстро** получить сервис и извлечь выгоду



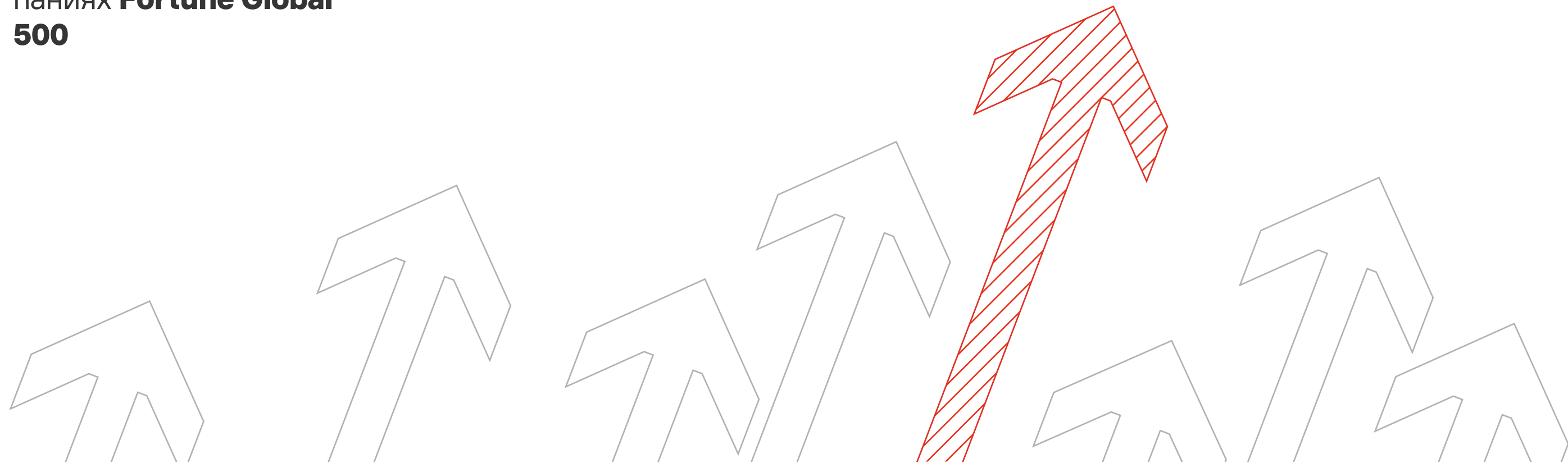
технологичнее

- Являемся партнером **SAP Ariba** и единственным партнером **Scanmarket** в России
- Используем **IT инструменты** для аналитики и оптимизации



дешевле

- Нет необходимости нанимать и обучать **штатный персонал**, нести расходы на связь, налоги и медицинское страхование
- Затраты на наши услуги **окупаются** за счет достигнутых экономий

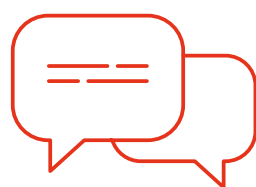


кейс 1. некоммерческие закупки

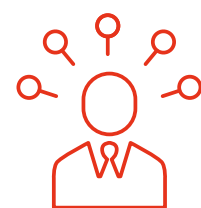
X5 RETAIL GROUP

Некоммерческие закупки (НКЗ) торговой сети выполнялись «на коленке», без использования IT инструментов. Сроки закупок достигали **9 месяцев**. Процедуры были разрознены, данные по поставщикам и затратам собирались из нескольких источников. CFO поставил задачу автоматизировать процесс закупок.

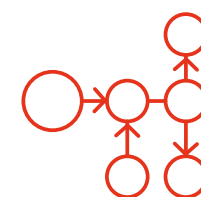
Сделали для достижения результата:



Провели **52 интервью** с сотрудниками ответственными за закупки



Исследовали **26 процедур** по закупкам, проанализировали затраты и функционал SAP ERP



Описали текущий процесс закупок, выявили его недостатки: дублирование функций и неверное распределение полномочий



Предложили сначала выстроить, а затем автоматизировать процесс

Результат:

↓ 11%

1. Выявили резервы для экономии **11% текущих затрат** на НКЗ без потери качества

2. Составили рекомендации по автоматизации закупок с помощью действующих инструментов, что позволило не тратить деньги на дорогостоящие программы

3. Разработали новый бизнес-процесс и ввели базовые принципы для проведения закупок

4. Положили рабочую модель в основу дальнейших проектов по оптимизации закупок

кейс 2. мобильная связь

KNAUF INSULATION

У глобального производителя теплоизоляционных материалов отсутствовала экспертиза в сотовой связи. В компании действовало **19 тарифных планов**, а у руководства не было понимания, насколько услуги оператора адекватны рыночным условиям. Отсутствовала ежемесячная отчетность, счета оплачивались бесконтрольно. Такие вопросы, как активация сим-карты, решались по несколько недель. Гендиректор поставил задачу сократить затраты на услуги связи и улучшить качество сервиса.

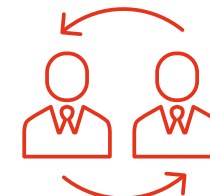
Сделали для достижения результата:



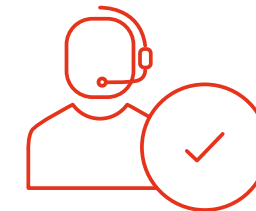
Проанализировали отчеты от провайдера за последние **12 месяцев**



Выявили завышение тарифов **на 52%**. Обнаружили, что неактуальные сервисы составляют **6% затрат** и сразу же их отключили



Провели переговоры с оператором, разработали новый контракт, зафиксировали тарифные планы и SLA с учетом консолидированных объемов компании



Добились от провайдера выделенного сервис-менеджера



Обновили политику компании по услугам мобильной связи, установили лимиты на сотрудников, безболезненно перевели персонал на новые тарифы и опции

Результат:

↓ 50%

1. Сократили на 50% годовые затраты клиента на услуги сотовой связи при сохранении объема потребления

2. Снизили с 10 до 2 дней срок реакции службы поддержки на запросы пользователей. Работать с оператором мобильной связи стало удобнее

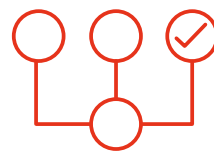
3. Детализировали затраты на мобильную связь, сделали их предсказуемыми и понятными

кейс 3. автоматизация закупок

Moët Hennessy

Процесс закупок маркетинговых товаров в компании-производителе элитного алкоголя не был конкурентным. Отсутствовала тендерная документация, инициаторам не хватало времени на проведение полноценного конкурса, не работали принципы отбора поставщиков. Финансовый директор считал расходы на поставляемые товары завышенными и поставил задачу их сократить.

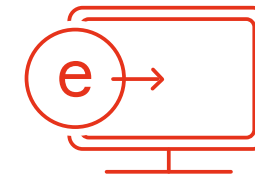
Сделали для достижения результата:



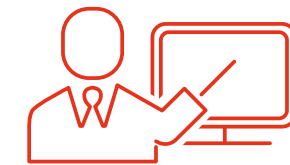
Провели пилотный тендер по шкафам для алкоголя с помощью Scanmarket e-sourcing и отобрали поставщиков с приемлемым качеством продукции



Организовали онлайн-редукцион среди поставщиков и снизили стоимость закупок шкафов **на 40%**



Внедрили IT систему Scanmarket, как основной закупочный инструмент



За один день обучили персонал работе с программой

Результат:

↓ 14%

1. Сократили на 14% затраты на закупки, экономия за год составила **11 млн руб.**

2. Снизили с 6 до 2 недель время на поиск и выбор поставщика

3. Сделали процесс закупок прозрачным и понятным для CFO и внутреннего аудитора

4. Получили от глобального руководителя закупок высокую оценку российского подразделения, первым внедрившего e-sourcing

наши ведущие эксперты



Зелимхан Сулейманов

соучредитель и CEO



12 лет опыта в закупках. Эксперт в стратегическом сорсинге по категориям «IT и телеком», «консалтинг», «аутсорсинг», автоматизации закупок с помощью систем SAP ERP/SRM и Scanmarket. Руководил проектами по оптимизации закупок в X5 Retail Group, British American Tobacco, AB Inbev, Accenture.



Анатолий Цыпкайкин

соучредитель и руководитель проектов



13 лет в управлении закупками. Эксперт в стратегическом сорсинге по категориям «Сырье и упаковка», «Административные сервисы», «Сервисы для производства» (CAPEX и MRO), «Транспорт и логистика». Оптимизировал закупки в AB Inbev, Asahi Glass Corp, Syngenta. Управляет командой сорсинг-менеджеров.

наши ведущие эксперты



Александр Баранов

сорсинг-менеджер



Опыт в закупках — 4 года. Эксперт по внедрению и поддержке закупочных IT-инструментов. Оптимизировал затраты на закупки по категориям «IT оборудование и расходные материалы», «торговое оборудование», «товары для маркетинга», «HR и административные услуги» для ГК Спорт-мастер и Inventive Retail Group. Сэкономил клиентам 58 млн руб.



Екатерина Лефель

сорсинг-менеджер



11 лет опыта в закупках. Эксперт в стратегическом сорсинге по категориям «Аутстаффинг», «Мобильная связь», «Транспорт и логистика», «Сервисы для производства», «Брокерские услуги». Руководила проектами по оптимизации закупок в AGC, Syngenta, Louis Vuitton, Knauф Insulation, AB InBev. Сэкономила клиентам 122 млн руб.

СВЯЖИТЕСЬ С НАМИ

- Получите профессиональную консультацию
- Сэкономьте время и деньги на закупках

+7 (495) 463-00-74

info@preca.ru

www.preca.ru

Рекомендательные письма наших клиентов:
preca.ru

Блог со статьями о закупках:
preca.ru/blog

