

KONČAR

KAKO POZICIONIRATI NABAVU U KORPORACIJI

Katarina Špiljak



Osnovni podaci



GRUPA KONČAR
**16 društava i
1 pridruženo
društvo**



UKUPNI PRIHODI*
**Više od 1,1
milijarde eura**
(2024.)



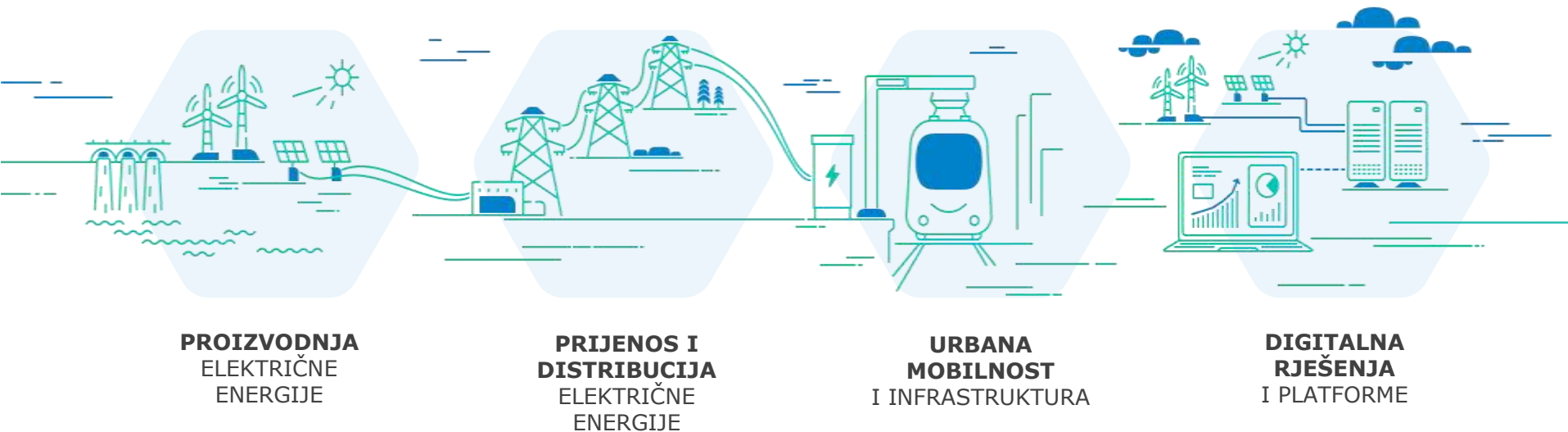
ZAPOSLENICI*
5600+



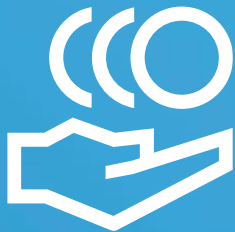
IZVOZ*
>70%
(2024.)

**bez pridruženog društva*

Poslovna područja



Nabava u **Grupi KONČAR**



VRIJEDNOST NABAVE U
GRUPI KONČAR

500+ milijuna EUR

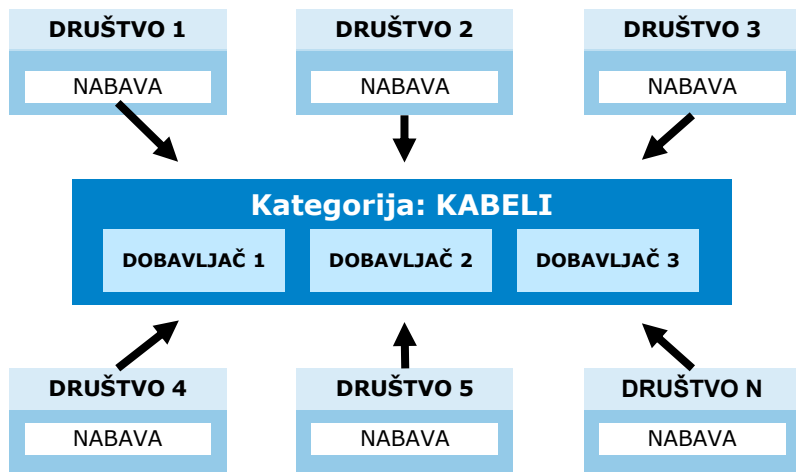


BROJ KATEGORIJA U
GRUPI KONČAR

50+

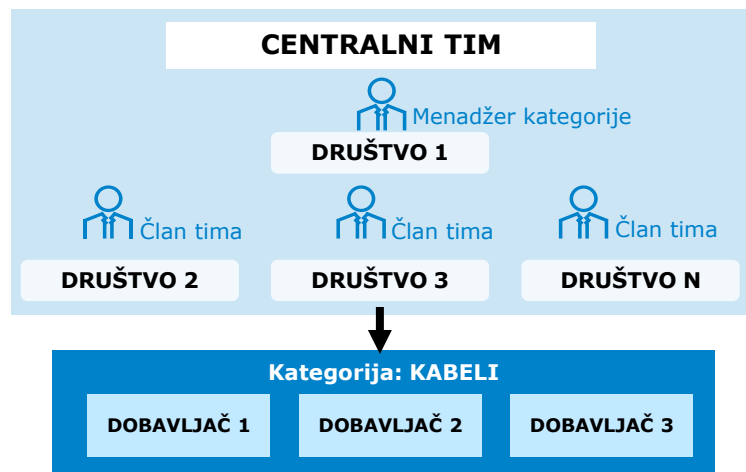
Implementacija modela **centralne nabave**

OD PARALELNIH NABAVA...



Nema sinergija

...DO ZAJEDNIČKOG NAČINA RAZMIŠLJANJA



Iskorištena veličina i snaga Grupe

Kroz različite industrije i kompanije naučila sam da...

- Nema **copy-paste** procesa.
- Svaka organizacija treba **vlastiti prilagođeni** model da bi bila učinkovita.



Ali neka iskustva su ipak **univerzalna...**

- Nevidljiva kad sve štima, kriva kad ne štima.
- Nepotpun ili nejasan nalog za nabavu je klasika.
- Ovo nam je trebalo jučer...
- Bilo je hitno pa smo naručili sami.
- Sve je dogovoreno, vi samo formalno provedite.
- Pritisnite dobavljača jače.
- Može li to jeftinije?

**Nabava
komplicira**



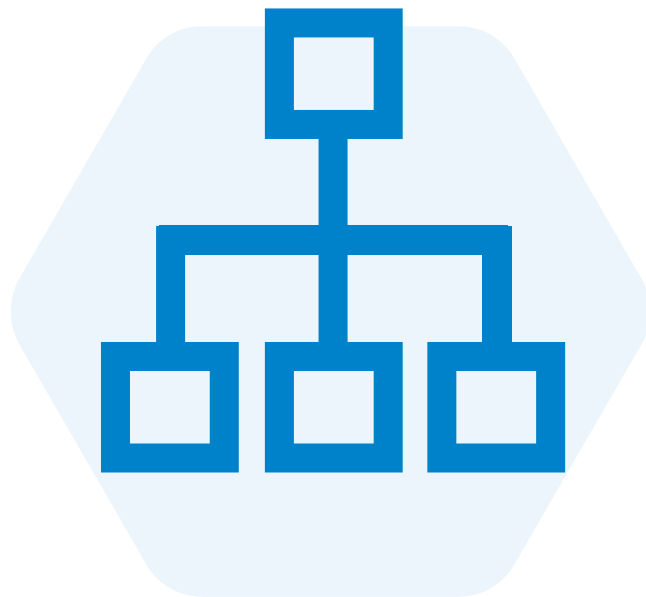
THERE IS ALWAYS SOMEONE



WILLING TO DO IT CHEAPER

Kako **pozicionirati** nabavu?

**Nije važna kućica na
organigramu...**



Tri stvari koje vrijedi zapamtiti

1

Najbolje investirano vrijeme je vrijeme pripreme.

2

Jednostavan, jasan proces, a dovoljno fleksibilan kada situacija to traži.



Tri stvari koje vrijedi zapamtiti

3

I najvažnije - **Ljudi**

Ako imate znanja, sreće i snage da postavite prave ljude na prava mjesta, dobar rezultat je čista prirodna posljedica.



Hvala!



KONČAR d.d.

Fallerovo šetalište 22, 10000
Zagreb, Hrvatska



katarina.spiljak@koncar.hr



www.koncar.hr



KONČAR
inspirirani izazovima