

## + NY LEVERANDØR AF KONTORARTIKLER

# Vi får meget mere for meget mindre

Tidligere talte man med en lidt forslidt frase om "win-win situations". Tilføj et par ekstra "wins", og du vil have en meget passende beskrivelse af Eniigs ny kontorartikelaftale. Bedre, mere omfattende og sat sammen ved hjælp af sund fornuft i passende mængder. Umiddelbart kunne det lyde som om, at vi tager munden lidt rigelig fuld, men faktum er, at vi med vores spritnye kontorartikelaftale nærmest har fået det hele til det halve.



— Af Henrik Højlund

**Eller næsten. Vi har taget en snak med Lene Kjærgaard fra Indkøb om, hvordan den fine nye aftale er kommet i stand, og hvad den indeholder.**

- Vi har valgt at tilslutte os SKI-aftalen. SKI står for "Statens og Kommunernes Indkøbsservice", og ved at forpligte os til udelukkende at købe ind i henhold til denne aftale kan vi opnå markant større besparelser og bedre betingelser. Det er kontorartikelleverandøren Lyreco, som med udgangspunkt i SKI-aftalen skal levere kontorartikler til Eniig. Og allerede den 1. februar trådte aftalen i kraft, fortæller hun og fortsætter:

- Vi havde lavet en sammenligning af priserne på mange af de produkter, som vi bruger mest af, og vi kunne se, at priserne på produkterne i den nye aftale uden undtagelse var lavere end priserne i den tidligere aftale.

- På enkelte af produkterne kunne vi spare op mod 50 %, og vi vurderer, at besparelsen i gennemsnit beløber sig til omkring 30 %.

### DE MANGE "WINS"

Det er nu blevet meget lettere at finde en passende kontorartikel. Der er også væsentlig mindre administration for Indkøb. Og i Økonomi er de også gladede, da der er færre personlige udlæg og mellemregninger mellem forskellige afdelinger at håndtere. I sidste ende er alt dette godt nyt for bundlinjen i Eniig.

- Tidligere var det sådan, at hvis du havde brug for en kontorartikel, så var der ca. 100 varenumre at vælge imellem på hylderne. Kunne du ikke finde den ønskede kontorartikel blandt disse, så skulle vi enten lave en specialbestilling eller sende én ud i byen efter den. Og i så fald skulle den enkelte afdeling selv betale.

- I den nye aftale har vi ca. 2.200 varenumre, hvor Indkøb betaler. I sidste ende skal pengene selvfølgelig tages fra den samme kasse, men proceduren for at komme dertil er blevet noget mere effektiv og ressourcebesparende, fortæller Lene.

### ET UOFFICIelt FUSIONSPROJEKT

En anden gevinst ved den nye aftale er, at vejen mod den endelige løsning faktisk har været et fusionsprojekt, hvor kolleger fra Aalborg, Herning, Silkeborg, Fiber, Forsyning, City Solutions, Energi og Fællesfunktioner har været inviteret med i en arbejdsgruppe, hvor alle i samarbejde har besluttet sammensætningen af det nye sortiment.

- Vi mødtes i Aalborg midt i december, hvor vi sad med en stor kasse med vareprøver, så vi har haft kuglepenne, plastlommer, post-it-notes og meget andet i hænderne, for på denne

måde bedre at kunne beslutte, hvad der var bedst egnet til vores behov. Og her menes brugernes behov. For det er jo let nok at sidde i Indkøb og bare konsekvent jage de billigste løsninger, men det giver altså mere mening at gå efter de bedste. Eksempelvis kan en kuglepen, som koster dobbelt så meget som den billigste, måske holde tre gange længere, og så er det den, vi skal vælge. Det var blandt andet sådanne snakke, vi havde dengang i december, fortæller Lene.

### HELE VEJEN RUNDT I ORGANISATIONEN

Hun fortæller også, at selv om nogle afdelinger og forretningsområder fra organisationen ikke har deltaget direkte i udvælgelsen af produkterne, så er de blevet spurgt til råds, og det har de været glade for.

- Det er min klare overbevisning, at vi har fået lavet den bedst mulige løsning for Eniig, når det gælder håndtering af kontorartikler. En løsning, som kommer brugerne, alle kollegerne, til gode. Det handler ikke kun om sortiment og priser, men også om administration og genbestilling til de lokale varelagre på lokationerne. Det har nogen valgt at styre selv, mens andre får hjælp fra os, og begge dele er helt fint, for vores samarbejdsaftale med Lyreco kan understøtte, hvad end man vælger, forklarer Lene.

### LET ADGANG TIL DE NYE LAGRE

Indkøb gør i forvejen en stor indsats for at være mere synlige i organisationen. Flere af Lenes kolleger har hver uge arbejdsdage rundt omkring i forskellige afdelinger, hvor de sidder tæt på deres "kunder" i organisationen.

Det er ikke bare kollegerne fra Indkøb, men også reolerne med kontorartikler, som er kommet mere frem i lyset. I Silkeborg er der for eksempel lavet et større lager i stueetagen samt mindre lagre på 1., 2. og 3. sal.

- Det betyder, at vi kan hjælpe flere nu og her, men der kan selvfølgelig stadig være særlige tilfælde, hvor der er behov for noget specielt. Har du brug for at få mere at vide om, hvordan du skal gøre, hvis du har brug for en helt bestemt kontorartikel, eller har du brug for indkøbsassistance i anden sammenhæng, så gå ind på InSite og læs mere. Eller skriv eller ring til os. Vi er altid klar til at hjælpe, slutter Lene Kjærgaard.