

Birlikte Kazanmak ve Büyüme için...

Rulman fiyatı buzdağının sadece görünen kısmıdır. Rulman satın alma kararını etkileyen bireysel faktörlerin her birinin kendi ihtiyaç öncelikleri olsa da, satın alma birimleri verdikleri kararların şirket bilançosu üzerindeki toplam etkisi konusunda giderek daha bilinçli hale gelmektedir. Tedarikçilerle karşılıklı kazandıran ortaklık anlayışı çerçevesinde, rulman alımı yapan şirketler, daha üstün kaliteli üretim yapabilme ve toplam maliyetleri düşürme konularında, tedarikçilerle birlikte yaratıcı çözümler geliştirerek gelirlerini ve karlılıklarını arttırmaktadır. “Değer satın alma” kavramı sadece rulman fiyatına bakmaya kıyasla daha üstün bir yaklaşımdır. Toplam sahip olma maliyetlerini değerlendirirken finansal kar-zarar tablolarında aşağıdaki kriterlerin somut sonuçlarının belirtilmesi önemlidir. Bu sayede belki de yıllık satış cironuz için 1 milyon TL fazladan satış yapmak yerine 100 bin TL’lik bir tasarruf ile aynı karlılığı yakalıyor olabilirsiniz.

1. Gelirler

Rulman kaynaklı duruş süreleri kısaltılabilir mi, üretim hızı arttırılabilir mi veya yeni ürünlerin piyasaya sürülmesi için gereken süreler kısaltılabilir mi?

2. Giderler

Hurda veya atık oranı hammadde maliyetlerini düşürecek şekilde azaltılabilir mi? Rulman kaynaklı onarım ihtiyacı azaltılarak yedek parça maliyetleri düşürülebilir mi? Enerji tüketimi azaltılarak üretim maliyetleri aşağı çekilebilir mi?

3. Personel

Rulman kaynaklı bakım süreleri kısaltılarak çalışanların başka işlere yönlendirilmesi sağlanabilir mi?

4. Varlıklar

Bir makinanın sahip olma maliyeti aşağı çekilebilir mi? Aşınmalar arttırılmadan makine hızı arttırılabilirse ek makineler için yapılacak yatırımlardan tasarruf edilebilir

