

Til hvem det måtte vedkomme..

Januar 2010

## MarketWatch Procurement Negotiation Excellence.

I perioden 24. august til 25. november 2009 deltog 5 medarbejdere incl. undertegnede fra Strategisk Indkøb i Flügger i det nye kursusprogram, som MarketWatch har udarbejdet i samarbejde med en kreds af indkøbsdirektører og indkøbschefer i Netværk Danmark.

Tanken med programmet har været at tilgodese behovet for videreuddannelse af Indkøbere med lang eller længere erfaring.

Gruppen af strategiske indkøbere fra Flügger har mellem 15 og 25 års erfaring med indkøb og har alle egne selvstændige ansvarsområder med budget ansvar på mellem 75 og 300 mill dkk per indkøber.

Min grund idé med at melde hele gruppen på kursus på samme tid var at sikre en fælles bevidsthed. Da der er tale om 5 selvstændige individer sker det ofte, at man kommer til at gøre tingene på hver sin måde og at man ikke får draget nytte af den fælles viden der findes i afdelingen.

De individuelle cases tog udgangspunkt i konkrete sager, hvor vi har dokumenteret at have opnået væsentlige besparelser for virksomheden – nogle af besparelserne kan tilskrives, at kurset fik åbnet øjnene for merværdier vi ikke tidligere havde været opmærksomme eller fokuserede på.

Vi besluttede at lave en fælles case udover den individuelle case vi også skulle præstere. Den fælles case bestod i at udvikle en fælles værktøjskasse til brug i de daglige forhandlinger, til undervisningsbrug for koncernen i øvrigt og ikke mindst til nye medarbejdere.

Den fælles case er givet den, der giver det største løft til afdelingen som helhed sammen med den del af kurset som handler om kommunikation. Gennem træning, øvelser og videooptagelser at erkende, at kommunikation er langt den største driver i stort set en hvilken som helst forhandling. Flere af medarbejderne i min afdeling har tydeligvist flyttet sig med store skridt i retning af partnerskab og forhandling frem for kamp. Det sjove var, at inden kurset troede alle, at de var partnerskabssøgende frem for kampforhandler...

Slutteligt fik alle en DISC profil og en individuel gennemgang af denne.

MarketWatch stillede op med yderst kompetente undervisere, som både var inspirerende og engagerede. Jeg vil i den anledning give stor ros til både Benjamin Frimann Lund og Christian Romer Løvendahl, som var de to personer der fulgte os gennem hele forløbet, såvel i undervisning som coaching i forbindelse med selvstændig case. Claus Grønbech førte os med sikker hånd gennem modulet omkring kommunikation.

Jeg vil gerne give min varmeste anbefaling af kurset, med korrektion for de par børnesygdomme det første kursus jo givetvist måtte have. Jeg vil samtidig anbefale, at man som virksomhed sender et hold af sted som gennem forløbet og efter forløbet kan drage nytte af det fælles udbytte, således at det ikke går i glemmebogen eller det bliver for svært at få kommunikeret ud i organisationen efterfølgende.

Inge Lise Bank Melgaard  
Indkøbschef  
Flügger A/S

## Flügger A/S

Islevdalvej 151  
DK-2610 Rødovre  
Denmark

Tel. +45 70 15 15 05  
Fax +45 44 54 15 05

flugger@flugger.com  
www.flugger.com

CVR-no. 32788718