

# Netværkstilbud fra Væksthus Nordjylland!

Der bliver netværket som aldrig før i det nordjyske erhvervsliv. På tværs af fag, branche og profession deles viden og erfaring, så vi alle sammen kan blive lidt bedre til det, vi laver.

Væksthus Nordjyllands opgave er at understøtte og forbedre væksten hos de nordjyske virksomheder, og et af midlerne hertil er fokus på vækst via en øget salgs- og markedsføringsindsats - altså at virksomheden og medarbejderne får ny viden og inspiration til at få sat gang i salget.

Vi arbejder i øjeblikket med vækstprogrammet Flere Virksomheder i Vækst, som har et samlet budget på 113 mio. kr. Et af indsatsområderne i programmet hedder Kompetenceudvikling i netværk, og formålet er blandt andet at hjælpe med at opstarte forskellige professionelle netværk af virksomhedsledere og ansatte inden for temaer, som kan være med til at skabe og understøtte vækst i nordjyske virksomheder.

I denne folder har vi et konkret netværkstilbud til dig, og i den kommende periode vil vi præsentere flere netværkstilbud under forskellige temaer.

Er du interesseret, så kontakt dit lokale erhvervskontor eller undertegnede. Du kan også læse mere på [www.vhnordjylland.dk](http://www.vhnordjylland.dk).

Med venlig hilsen  
Væksthus Nordjylland

Rikke Larsen  
Virksomhedsrådgiver



## Om netværk

Ledende forskere inden for HR og ledelse beskriver netværk som fremtidens største magtfaktor. Den, der har viden, har magt – og den, som har et godt netværk, har adgang til viden. Har du brug for en bestemt viden, eller står du med en bestemt udfordring, så går den nemmeste og billigste vej gennem et godt netværk.

Ifølge amerikanske undersøgelser er netværk stærkest inden for et afgrænset område, hvor der er relativt få led fra top til bund og fra højre til venstre. Nordjylland er et eksempel på et sådant område, og derfor har vi en enestående chance for at vokse gennem netværk.

Væksthus Nordjylland er en af Nordjyllands kraftigste netværksmotorer, og vi ser et stort potentiale i etableringen af forskellige nordjyske netværk.

Kontakt dit lokale erhvervskontor eller Væksthus Nordjylland på tlf.

**70 15 16 18**

- eller virksomhedsrådgiver Rikke Larsen fra Væksthus Nordjylland på tlf. 96 35 44 29 eller på [rl@vhnordjylland.dk](mailto:rl@vhnordjylland.dk).

# GLOBAL SOURCING & INDKØB

- et netværksforløb med fokus på globalt og strategisk indkøb



DEN EUROPÆISKE UNION

Den Europæiske Socialfond

Vi investerer i din fremtid

Vækstforum Nordjylland

De Nordjyske Erhvervskontorer

VÆKSTHUS  
Nordjylland

# Global Sourcing & indkøb

- et nordjysk netværksforløb med fokus på globalt og strategisk indkøb

Ønsker du at blive endnu dygtigere til at udnytte de globale muligheder for at skabe konkurrencemæssige fordele for din virksomhed, så deltag i dette kompetenceforøgende forløb.

## Udbytte af at deltage i netværksforløbet:

- opdatering af dine individuelle og faglige kompetencer vedrørende globalt indkøb
- Udbygning af dit personlige netværk med andre indkøbsansvarlige i lokale virksomheder
- Gennemførelse af udviklingstiltag i egen virksomhed
- Hjælp og sparring fra erfarene konsulent til opgaveløsning i egen virksomhed

Indkøbsjobbet bliver løbende mere krævende, samtidigt med at verden bliver mindre og mindre. Sourcing på den globale markedsplads stiller nye og store krav til Indkøberen:

- Handel med andre kulturer, global søgning af potentielle leverandører
- Længere transportvej og dermed længere leveringstider og større inert i forsyningskæden
- Komplicerede fragt-, told- og valutaforhold osv.
- Øgede krav om fleksibilitet og hurtig reaktionsevne

I dag skal valg af leverandør ikke alene træffes på stykprisen - der skal også tages hensyn til parametre som "total delivered cost", "liability", "forecast-usikkerhed" mm.

Globaliseringen giver nye muligheder for innovation på indkøbsområdet. Konkurrencefordelene skabes hos de virksomheder, der bedst formår at udnytte potentialerne til værdiskabende forandringer.

## Målgruppe:

Indkøbsansvarlige og indkøbere i mellemstore virksomheder (typisk med 80-250 medarbejdere)

### 1. Kompetenceafklaring

Indledningsvist foretages en faglig kompetenceafklaring af netværksdeltagerne. Formålet med dette er at afpasse og målrette det uddannelsesmæssige løft, som skal opnås i løbet af netværksforløbet – med henblik på bedst muligt at skabe værdi for deltagerne. I forlængelse af kompetenceafklaringen sammensættes netværksforløbet, så det rammer de identificerede behov for kompetenceudvikling blandt deltagerne.

### 2. Gennemførelse

Netværksforløbet gennemføres over 9 måneder og består af 5-6 netværkssamlinger. På hver netværksdag undervises og trænes i udvalgte temaer (se nedenfor).

Forløbet har fokus på at skabe resultater i egen virksomhed. I forlængelse af undervisningen på netværksdagene arbejder netværksdeltagerne videre med det pågældende fagområde gennem løsning af mindre projekter i egen virksomhed. Resultatet af indsatsen præsenteres på den efterfølgende netværks-samling.

Underviserne, som håndplukkes til hvert enkelt fagområde, har stor kompetence i at omsætte teoretiske muligheder til praktiske forbedringstiltag. Underviseren er til rådighed for specifik rådgivning under projektgennemførelsen ud fra et to-dages "klippekort" pr. virksomhed.

### 3. Opfølgning

Alle moduler evalueres, hvad angår indhold og form samt underviserens præstation. Efter afviklingen af forløbet gennemføres en samlet opfølgning med ledelsen i egen virksomhed.

## Din indsats:

- Deltagelse i 5-6 dages netværkssamlinger i løbet af 9 måneder
- Udførelse af ca. 2 dages hjemmeopgave i egen virksomhed pr. netværkssamling (ca 10 dg ialt)
- Præsentere resultatet af hjemmeopgaver for de øvrige netværksdeltagere
- Bidrage til og trække på netværkets samlede kompetencer, både på og mellem samlingerne.

## Fagligt fokus

Netværksforløbet vil blive skræddersyet deltagergruppens profil og behov, og vil indeholde et udvalg af nedenstående emner (andre kan komme på tale, hvis behovet er tilstede):

- A. Segmentering af leverandørporteføljen
- B. Supply Chain Management
- C. Logistikkens jura
- D. Forhandlingsteknik
- E. Kommunikation
- F. Lageroptimering
- G. Order Management
- H. Transport optimering
- I. Costdrivere & regnskabsforståelse
- J. Kulturforståelse
- K. Konflikt håndtering

## Tovholder

En erfarene konsulent fra 4IMPROVE A/S vil være den gennemgående sparringspartner og kontaktperson i hele forløbet.

## Pris

Netværksforløbet koster 15.000 kr. pr. deltager samt timemedfinansiering.

## Start og tilmelding

Orienteringsmøde torsdag 14. januar 2010 klokken 14-ca. 17 på NOVI, Niels Jernes Vej 10, 9220 Aalborg Øst. Tilmelding til orienteringsmødet til [mail@4improve.dk](mailto:mail@4improve.dk).

Tilmelding til netværket ved udfyldelse af tilmeldingsskema. Skemaet kan rekvireres hos Rikke Larsen på telefon tlf. 96 35 44 29 eller på [rl@vhnordjylland.dk](mailto:rl@vhnordjylland.dk). Du kan også downloade skemaet på [www.vhnordjylland.dk](http://www.vhnordjylland.dk).

Vil du vide mere - så kontakt: 4IMPROVE, [mail@4improve.dk](mailto:mail@4improve.dk), tlf. 70 20 44 34