

Nytt, mektig innkjøpsmiljø

Det som kan bli Nordens største innkjøpsmiljø er blitt etablert i Bergen. Det er de to rådgivningsselskapene Firstventura og Input som legger sammen kreftene og fusjonerer 1. september. AV OTTO VON MÜNCHOW

– **Vi tar mål** av oss å skape merverdier for våre kunder på over én milliard kroner i vårt første driftsår. Totalt vil det nye selskapet ha direkte påvirkning på innkjøpsprosesser på over 10 milliarder kroner, sier **Rolf Wergeland**, administrerende direktør for det nye selskapet, som får navnet Inventura.

Firstventura og Input har hver for seg vært ledende innkjøpsrådgivere de siste sju til ti årene i Norge innen henholdsvis offentlig og privat sektor. Når de to selskapene nå slår årene sammen, får Inventura en samlet, bred kompetanse innen begge markedene, og Wergeland tror det vil være attraktivt for kundene.

– Konkurransen i markedet er stor, og skal

vi klare å holde på forspranget, må vi tenke nytt. Med fusjonene av de to selskapene, vil vi nå samlet få større dybdekompetanse innenfor ulike kjøps kategorier. Kunder innen de segmentene vi satser å på, vil forvente mer dybdekompetanse, derfor må vi som selskap ha størrelse, sier Wergeland.

Fokus på kompetanse. Kompetanse er et nøkkelord for det nye selskapet med rundt 70 ansatte per i dag. Typisk kompetansenivå blant de ansatte ligger på mastergrad eller høyere. I løpet av de neste årene satser Inventura på ytterlige å styrke sin spisskompetanse med nyansettelser, og målet er 100 ansatte innen utgangen av 2013.

– Kompetanse er en utfordring. Det tar tid å utvikle et kompetansemiljø, og deretter å holde på det. Ved nå å bygge Nordens største innkjøpsmiljø med internasjonal fokus, håper vi at vi er i stand til å holde på våre ansatte, sier Wergeland, som opprinnelig kommer som daglig leder i Firstventura.

Hans Kristian Skjold, direktør for marked i det nye selskapet - og som kommer fra sammen stilling i Input - legger til at Inventura legger mye inn på å bygge et attraktivt arbeidsmiljø for sine ansatte. Det hele handler om, som han sier, å sikre at ansatte velger å bli.

– Våre ansatte får typisk være med kundene ute, og det er i seg selv attraktivt. Det være seg om det er Telenor, Bilia, Statkraft, Trelleborg eller Elkem, bemerkter Skjold.

– Ansatte er opptatt av faglige utfordringer. I så måte er Norge i en særstilling med en høy behovsterkel, og det gjør det ekstremt krevende å lede en kompetansebedrift.

FUSJONSARKITEKTENE: De fire som har vært hovedarkitektene bak fusjonen. Fra venstre Atle Sundøy, viseadm. dir, Andre Teigen, Direktør for retningsutvikling og styremedlem, Rolf Wergeland, adm. dir og Hans Kristian Skjold, markedsdirektør og styremedlem.

Svært lønnsomt. Det nye innkjøpsmiljøet henvender seg spesielt til følgende kundesegmenter: Olje og gass, telecom, media, finans og forsikring, prosessindustrien, eiendom; og offentlig infrastruktur og IT. Input og Firstventura konkurrer i dag med de største rådgivningsmiljøene i Norge. Inventura er som selskap mindre enn de andre, men vesentlig større på innkjøp. Blant kunder finner en Hordaland fylkeskommune, NSB, ConocoPhillips, NAV, Forsvaret, Ventelo, Mattilsynet, Bybanen i Ber-



Fem innkjøpsråd for bedrifter

- Innkjøp må være forankret i ledelsen og være på den strategiske radaren.
- En bedrift må ha tilgang på relevant innkjøpskompetanse
- En må ha evne til å bruke markedet
- Spesifikasjoner må utformes for å sikre konkurranse og innovative løsninger som gir konkurransefortrinn
- Arbeidsprosessene for innkjøp må profesjonaliseres, være godt strukturert og sikre korrekt behovsdekning og fair konkurranse i markedet.



gen, Oslo kommune, og ellers også kommuner fra Kautokeino i nord til Lista i sør.

– I dag er det en krevende øvelse å opprettholde kompetanse på innkjøp internt for de fleste selskapene eller offentlige instanser. Derfor velger de å benytte innkjøpsrådgivere som oss. Det gir dem større fleksibilitet og raskere løsninger, sier Wergeland.

– Typisk klarer vi å få til en kostnadsreduksjon på mellom sju og tolv prosent på et selskaps innkjøpsportefølje, og det slår inn på bunnlinsen til et selskap. Dette er noe av det mest lønnsomme et selskap kan gjøre, legger Skjold til.

Både Wergeland og Skjold opplever at innkjøp i økende grad er på den strategiske agendaen til mange selskap. For innkjøpsekspertene handler det om å se verdiskapningen

«Kostnadsreduksjon er på mellom sju og tolv prosent på et selskaps innkjøpsportefølje»

i en innkjøpsstrategi og deretter bygge intern innkjøpskompetanse. Dette er noe Inventura gjør i samarbeid med sine kunder. Kundene får eierskap til innkjøpsstrategien og gjør selv sine veivalg basert på denne.

– Det kritiske i denne prosessen er tilgang på relevant kompetanse, og vi ser at de som satses på dette, enten internt eller eksternt, vinner, sier Wergeland

Vinner kontrakter. – Markedsprosessen i dag går annerledes enn for bare noen år siden på grunn av den globale økonomien, og selska-

per må i dag kunne bruke det internasjonale markedet. Det betyr blant annet å være i stand til å lage spesifikasjonene som fremmer innovasjon og konkurranse mellom markedets beste leverandører.

Rolf Wergeland viser til at det offentlige har blitt mye flinkere på innkjøp og i dag har et like stort fokus på dette som privat sektor. Det offentlige må følge regelverket, det vil si loven om offentlig anskaffelser. Dette krever mye kompetanse på området, og det er grunnen til at Inventura blant annet har 14 jurister i staben.





FOTO: PAUL BERNHARD

STORE MÅL: Inventura skal ekspandere utenlands og øke omsetningen til 200 millioner i løpet av 5 år, sier Hans Kristian Skjold og Rolf Wergeland.

Når Inventura ofte vinner i konkurranse om de største oppdragene, mener Wergeland at årsaken er at selskapet faglig ligger helt på topp. Som han sier, er det ikke bare snakk om fine, fagre ord, når en hanker inn kontrakter med for eksempel hele college-sektoren i UK eller The Royal Scottish Academy of Music and Drama.

Det bergenske innkjøpselskapet leverer ofte innkjøpsanalyser til organisasjoner. Det betyr typisk å gå inn å analysere en bedrifts innkjøpsrutiner. Det gjennomføres intervju med ledelsen og ansatte som for eksempel jobber operativt innen teknologi, produksjon marked og økonomi i bedriften. Deretter får bedriften en evaluering med strategiske og operative anbefalinger.

– Når vi går inn i en bedrift, lager vi oss et arbeidsmål, som typisk ligger i størrelsesorden 7-12 prosent i løpet av 12-18 måneder, selv om det i enkeltcaser kan ligge opp mot 20-30 prosent. Som sagt er dette en ekstremt lønnsom aktivitet for en bedrift.

– Våre største utfordringer akkurat nå, og det vi har fokus på, er å ha tilgang på relevant kompetanse, vårt arbeidsmiljø internt etter fusjonen og, ikke minst, det at vi fortsatt kan levere gode resultater, sier Rolf Wergeland, administrerende direktør i det nye innkjøpsmiljø med base i Bergen. ■

Vil doble omsetningen

Inventura har et omsetningsmål på 100 millioner kroner for neste år. For inneværende år vil samlet omsetning for de to fusjonerte selskapene være 80 millioner kroner og i 2010 var den 70 millioner. Resultatet ligger på rundt 15 prosent, men på sikt ønsker Wergeland at det skal ligge høyere, for som han sier, vil summen av tiltakene som iverksettes i sammenheng med fusjonene, gjøre selskapet mer lønnsomt.

– Det er også noe som kommer kundene til gode. Ved selv å ha god inntjening, vil vi kunne gi bedre faglig veiledning. Men vi er ikke et selskap som ensidig prøver å hente mest mulig ut som fortjeneste. Vi har satset på å bygge opp det faglige, som igjen gir grunnlag for god inntjening, påpeker Rolf Wergeland.

Dobling. – Om fem år vil vi ha en betydelig virksomhet i Sverige, Danmark og Storbritannia. Vi har trolig passert 200 millioner kroner i omsetning og er over 150 ansatte. Våre avdelinger i Sverige og Skottland vil

stå for en stor del av veksten. I tillegg vil et nytt Stavanger-kontor ha betydelig virksomhet innen olje og gass-segmentet, sier Hans Kristian Skjold.

Det ligger faglig entusiasme innbakt i det nye innkjøpsmiljøet, som kommer fra begge de fusjonerte selskapene. Ingen av de tidligere selskapene har vært spesielt aktive med egen markedsføring – noe heller ikke det nye selskapet vil være. Det handler om å levere, levere, levere, som Wergeland uttrykker det.

Ekspanderer fra Bergen. Hovedkontoret til det nye selskapet vil fortsatt bli liggende i Bergen, i nye samlokaliserte lokaler på 1000 kvadratmeter. I tillegg har selskapet avdelingskontorer i Oslo, Malmö, London og Edinburgh. Det jobbes med å samlokalisere de to fusjonerte selskapene i Oslo til ett felles miljø med 25 konsulenter. I tillegg skal Inventura etter hvert etablere seg med kontor i Stavanger, der selskapet allerede har et stort marked innen olje og gass. ■