



Verðstefna Gróco ehf

Reykjavík, 30. janúar 2009

Ágæti viðskiptavinur, það er mikið hringt þessa dagana og við beðin um aukinn afslátt vegna gífurlegra verðhækkana. Það er skiljanlegt, en afsláttur má ekki vera aðalatriði og verð aukaatriði. Nú eru breyttir tíma og það þarf að kreista hverja krónu. Það þarf að endurskoða verkferla og vinnulag. Við höfum þegar hafið vinnu við að endursemjja við alla okkar helstu birgja. Margir hafa tekið málaleitan okkar vel og lækkað verð strax (t.d. New England Biolabs, Heidolph, Machery-Nagel og Bibby). Tækjaframleiðendur (t.d. Olympus, PerkinElmer, Astell og bioMérieux) munu koma til móts við okkur með betri tilboðum í hverju tilviki fyrir sig. Aðrir birgjar hafa boðið upp á verðlækkunir í ákveðnum vöruflokkum og vilja keyra á tímabundnum tilboðum (t.d. Sigma-Aldrich, Gilson, Invitrogen og Sarstedt).

Í ljósi ofansagðs hefur Gróco ákveðið að hrinda eftirfarandi áætlun í framkvæmd:

- Lækka verð í völdum vöruflokkum um 10-30%
- Bjóða afslætti við magninnkaup (fastar pantanir)/fastar pantanir í erlendum gjaldmiðli
- Fjölga tilboðum í samráði við birgja
- Fast gjald vegna sérpantana og lækka þannig verð á stærri pöntunum
- Lækka tímagjald vegna viðhalds og viðgerða á tækjum úr 9.900 í 6.900 án vsk.
- Bjóða fast gjald á pípettustillingum (án varahluta), 1.500 fyrir pípettur án vsk., 2.500 fyrir hamhleypur án vsk. (aðeins Gilson og Finnpiquette)
- Bjóða viðhald og viðgerðir á öllum tækjum óháð hvar og hvernig þau eru keypt (gildir ekki um pípettur)
- Bjóða hagstæða þjónustusamningar fyrir stærri tæki

Þetta er það sem við ætlum að gera. Þú þarft hins vegar að spyrja eftirfarandi spurninga: Hver er rekstrakostnaður rannsókna hjá minni stofnun/fyrirtæki? Hvaða vöruflokkar vega þyngst í rekstrinum? Get ég skipulagt innkaupin betur? Í stuttu máli, hvar get ég sparað og hverju get ég breytt án þess að það komi niður á umfangi og gæðum rannsókna?

Brjótumst úr viðjum vanans, það er allt undir.

Bestu kveðjur,
f.h. Gróco ehf

Ari Kr. Sæmundsen
framkvæmdastjóri