

Cum sa obtii reduceri de la furnizori

Consultantii spun ca in contextul financiar actual, furnizorii sunt tot mai dispusi sa ofere reduceri start-up-urilor, din cauza lipsei de lichiditati din piata. Companiile aflate la inceput pot sa obtina discount-uri daca platesc cash intreaga suma datorata furnizorului sau daca fac o comada mare de bunuri si servicii.



"Acum sunt producatori sau furnizori care prefera sa vanda si fara profit, numai sa genereze cash-flow si sa reziste pe piata. Acestia trebuie sa tina cont ca, daca nu isi vand marfa, au costuri mai mari pentru depozitarea si manipularea acesteia, iar in sezonul de vara se adauga si costurile pentru conditiile speciale de depozitare", explica pentru startups.ro Cornel Dinu, Managing Partner la DAIO Investment & Development.

Care sunt cele mai importante conditii

Norina Boru, Senior Consultant si Director General la Pro East Consulting, mentioneaza pentru startups.ro ca in conditiile unor termene de plata cat mai scurte si a achizitionari unor cantitati mai mari, discount-ul va fi si el mai mare.

Daca nu se plateste integral, Anda Racsa, Manager General la ABC Training Consulting, precizeaza pentru startups.ro ca plata partiala este, in cazul unui start-up, de minimum 20% din valoarea de achizitie a bunului sau serviciului, care include contravaloarea TVA-ului cu termen scadent in luna urmatoare efectuării tranzactiei.

Alexandru Constantinescu, consultant la Vivalex, completeaza pentru startups.ro ca in conjunctura economica actuala furnizori impun si achitarea unui avans de cel putin 75% - 80% din valoarea marfii. In cazul unui start-up, el spune ca si acceptarea esalonarii platilor pe o perioada mai extinsa poate fi asimilata discount-urilor. Cornel Dinu subliniaza ca cel putin la primele cinci livrari start-up-ul va trebui sa plateasca toata marfa.

In functie de cantitatea de produse cumparata, fiecare furnizor are anumite grile in functie de care acorda reduceri. Reprezentantul DAIO Investment & Development spune ca unii dintre furnizori au si grile mai flexibile, prin care calculeaza toata cantitate de produse cumparate intr-o luna si la sfarsitul acesteia acorda reducerile in functie de cat s-a achizitionat. O astfel de metoda le permite start-up-urilor sa preia un volum mare de marfa pentru care sa nu cheltui mult cu depozitarea.

Perioada pe care furnizori incearca sa incheie contracte este de intre unul si doi ani, mergand pe o perioada cat mai aproape de cea maxima. Cornel Dinu adauga faptul ca, pentru a obtine reduceri, un start-up trebuie sa indeplineasca toate conditiile mentionate mai sus.

Ce se poate negocia

Norina Boru spune ca un antreprenor care are un start-up poate negocia cu furnizorul termenele de plata, modalitatile de plata si cantitatile de bunuri sau servicii comandate. De asemenea, se pot negocia si conditiile de livrare iar unii furnizori ofera reduceri start-up-urilor care acopera costurile de transport ale produselor.

"Foarte important este sa se negocieze retururile, pentru care se poate cheltui foarte mult cu depozitarea. In cazul retailerilor inasa, uneori, este mai important sa aiba un anumit produs pe raft si sa accepte o pierdere de 3% - 5%, decat sa nu aiba deloc produsul pe raft", adauga Cornel Dinu.

Alte elemente care pot fi negociate pentru a obtine un discount sunt garantia si service-ul pentru echipamente.

Cornel Dinu spune ca in cazul unui start-up din productie sunt mai importante conditiile de achizitionare ale echipamentelor, fiind analizate inclusiv conditiile financiare.

Alexandru Constantinescu adauga faptul ca un alt element care poate fi negociat este exclusivitatea privind comercializarea produsului.

Conditii legate de tipul partilor implicate in tranzactie

Obtinerea unei reduceri depinde si de marimea start-up-ului, daca este o franciza si ce dimensiune are aceasta.

"Daca esti un start-up al unei mari francize, atunci poti sa negociezi, iar furnizorii mai mari sunt dispusi sa iti dea discount-uri", mai spune Cornel Dinu.

Citeste continuarea articolului - [pagina 2](#)

Redactor: Alina Botezatu

Un material startups.ro. Toate drepturile rezervate.

Publicat pe 26 Iunie 2009 la ora 10.51

[Autentifica-te](#) sau [inregistreaza-te](#) pentru a comenta

[Tipareste](#)

[Recomanda](#)

Nu exista comentarii



LOGIN

Utilizator:
Parola:

Autentificare

[Cont nou](#) [Parola uitata](#)

NEWSLETTER

[Aboneaza-te](#) pentru stiri saptamanale.



JURNAL START-UP

[Un jurnal de start-up scris de antreprenori](#)

BLOG

Antreprenoriat si presa economica.
[Blogul Cristinei Alexandru](#), Project Manager, startups.ro

CARIERE

[Ne marim echipa!](#)

Cursul BNR valabil azi

1 EUR = 4.2579 RON
1 USD = 2.8873 RON
[convertor.ro](#)

EVENTIMENTE

Septembrie 2009

L 7 14 21 **28**

M **1** 8 15 22 29

M 2 9 16 23 30

J 3 10 17 24

V 4 11 18 25

S 5 12 19 26

D 6 13 20 27

[Toate evenimentele](#)

Intoarce-te la prima pagina a articolului - [pagina 1](#)



Reducerile variaza si in functie de dimensiunea furnizorului - cei de marime medie si mica au oferte flexibile de servicii, adaptate inclusiv start-up-urilor

"Furnizorii acorda discount-uri start-up-urilor client avand in atentie urmatoarele obiective: extinderea portofoliului de clienti, cresterea volumului de vanzari, cresterea incasarilor", completeaza Managerul General al ABC Training Consulting.

Cornel Dinu spune ca furnizori care au ei insisi o mare concurenta pe piata sunt interesati sa acorde reduceri pentru start-up-uri.

Afacerile aflate la inceput au sanse mai mari sa obtina reduceri si daca antreprenorul a colaborat anterior cu furnizorul respectiv.

"Daca acestia (n.r. - retailer-ul si furnizorul) se cunosc din alte conjuncturi sau au avut relatii comerciale anterioare acestui start-up, de care au fost multumiti, seriozitatea si increderea in parteneri va fi mai importanta decat negocierea celorlate elemente specifice contractului. Aceste aspecte sunt importante in oricare din tarile europene, dar preponderent in spatiul cultural latin din care face parte si Romania", mentioneaza

Norina Boru.

Anda Racsa adauga faptul ca in situatia unei colaborari anterioare de lunga durata intre antreprenor si un furnizor exista premisele obtinerii unei reduceri mai mari, in conditii de tranzactionare mai avantajoase.

Cornel Dinu spune ca intr-o astfel de situatie furnizorul este dispus sa acorde reduceri unui start-up pentru ca acesta din urma sa creasca si ulterior sa ii aduca o crestere a vazarilor.

Daca se respecta toate conditiile, furnizorii sunt dispusi sa le acorde start-up-urilor primele reduceri dupa o colaborare de trei - sase luni.

"Furnizorii le ofera discount-uri start-up-urilor care au perspective de dezvoltare si care vor sa se extinda", mentioneaza Cornel Dinu.

Produsele pentru care furnizorii acorda reduceri sunt cele nou aparute pe piata, pentru a fi promovate, cele a caror perioada de valabilitate se apropie de sfarsit, cele uzate moral, cele care se vand mai greu si cele care se afla pe stoc intr-o mare cantitate.

Avantaje si probleme

Costul mai mic al bunului sau serviciului obtinut prin discount ii va permite start-up-ului sa ofere la randul sau produse si servicii cu preturi competitive. Astfel, vanzarile pot fi mai mari si se poate pastra o marja de profit mare.

"Daca un start-up cumpara mai ieftin si isi pune o marja mai mica de profit, atunci rulajul va fi mai mare si va putea sa isi acopere mai repede investitia", mai spune Cornel Dinu.

Anda Racsa explica insa ca atunci cand incearca sa obtina reduceri, antreprenorul care conduce un start-up trebuie sa fie atent si la celelalte conditii in care se desfasoara tranzactia de vanzare - cumparare, astfel incat beneficiul obtinut sa nu se transforme ulterior in pierderi.

Aceste conditii sunt caracteristicile tehnice si calitative ale produselor si serviciilor, regulile de livrare, legate de loc, de termene si de asistenta post-vanzare. Anda

Racsa puncteaza ca mai sunt si alte conditii contractuale, pentru care este obligatoriu sa se incheie un contract comercial unde sa se specifice toate drepturile si obligatiile furnizorului si clientului.

Problema start-up-urilor este si ca putine dintre ele pot sa incheie contracte pe perioade lungi, de aproximativ doi ani.

"Problemele care s-ar putea ivi in colaborarea dintre cei doi sunt legate de eventualele comisioane si penalitati colaterale, termene de plata foarte scurte, conditii privind valoarea comenzii, termenele de livrare, eventualele conditii de garantie si postgarantie", adauga Alexandru Constantinescu.

Pentru a evita toate problemele, Cornel Dinu le recomanda antreprenorilor care conduc un start-up sa faca un studiu de piata in ceea ce priveste ofertele furnizorilor din domeniul respectiv, inainte de a face orice comanda.

Intoarce-te la prima pagina a articolului - [pagina 1](#)

Redactor: Alina Botezatu

Un material startups.ro. Toate drepturile rezervate.

Publicat pe 26 Iunie 2009 la ora 10.51



LOGIN

Utilizator:
Parola:

Autentificare

[Cont nou](#) [Parola uitata](#)

NEWSLETTER

[Aboneaza-te pentru stiri saptamanale.](#)



JURNAL START-UP

[Un jurnal de start-up scris de antreprenori](#)

BLOG

[Antreprenoriat si presa economica. Blogul Cristinei Alexandru, Project Manager, startups.ro](#)

CARIERE

[Ne marim echipa!](#)

Cursul BNR valabil azi

1 EUR = 4.2579 RON
1 USD = 2.8873 RON
[convertor.ro](#)

EVENTIMENTE

Septembrie 2009

L	7	14	21	28
M	1	8	15	22
M	2	9	16	23
J	3	10	17	24
V	4	11	18	25
S	5	12	19	26
D	6	13	20	27

[Toate evenimentele](#)