LEAD MAGNET · GHID PRACTIC

Cele 7 Erori de Procurement la IMM-uri

Si cum sa le eviti — cu exemple reale din piata romaneasca, un checklist de audit rapid si un model de contract-cadru cu furnizorii tai.

Autor: Valentin Custura, Consultant Procurement · 15+ ani experienta

Adresat: Manageri si antreprenori IMM cu CA intre 1M–100M EUR

Timp de lectura: ~25 minute

© 2026 Procurement.ro · Toate drepturile rezervate

IN ACEST GHID

Ce vei gasi in paginile urmatoare

Sapte erori pe care le fac aproape toate IMM-urile romanesti in zona de achizitii — cu solutii concrete, nu teorie.

01 Furnizorul „de incredere" fara oferte comparative 03

02 Nu ai contracte-cadru — platesti mereu pretul de lista 04

03 Achizitiile sunt ale tuturor — si ale nimanui 05

04 Zero analiza de cheltuieli (spend analysis) 06

05 Negociezi pretul, ignori restul contractului 07

06 Nu evaluezi furnizorii dupa livrare 08

07 Cumparati fragmentat, niciodata consolidat 09

\+ Checklist de audit rapid — 20 de intrebari 10

\+ Model contract-cadru furnizor (template) 11

DE CE CONTEAZA PROCUREMENT-UL LA IMM

10% din cheltuielile tale sunt economii pierdute

Aceasta nu este o estimare optimista. Este media documentata din proiecte reale de consultanta procurement cu IMM-uri romanesti care au CA intre 1M si 50M EUR.

Marea majoritate a antreprenorilor si managerilor cu care am vorbit stiu ca platesc prea mult la anumiti furnizori. Stiu ca procesele lor de achizitii sunt improvizate. Stiu ca nu negociaza suficient. Dar nu au timp, nu au un sistem si nu stiu de unde sa inceapa.

Acest ghid este punctul de plecare. Nu iti promite sa transformi compania in 30 de zile. Iti promite sa iti arate exact unde pierzi bani si ce poti face concret — chiar si fara un departament de procurement dedicat.

~10%
Economii medii din cheltuielile addressabile

2–3luni
Timp pana la primele rezultate masurabile

3×
ROI tipic al unui proiect de optimizare procurement

> Cheltuielile „addressabile" = tot ce nu sunt salarii, taxe si impozite. De regula, reprezinta 30–60% din cifra de afaceri a unui IMM. Pe aceste cheltuieli actioneaza procurement-ul.

EROAREA **#01 din 7**

Furnizorul „de incredere" fara oferte comparative

Loialitatea in business nu se plateste de tine — se castiga de furnizor prin performanta si pret competitiv.

CUM ARATA IN PRACTICA

Colaborezi de 3–5 ani cu acelasi furnizor de materii prime, servicii sau consumabile. Relatia e buna, omul e de treaba, platesti la timp. Pretul a crescut cu 8–12% in ultimii 2 ani — „din cauza inflatiei". Nu ai cerut niciodata o a doua oferta pentru ca „stii cu cine lucrezi".

Impactul financiar: Un furnizor fara concurenta are zero motivatie sa iti ofere cel mai bun pret. Studii europene de procurement indica o diferenta medie de 12–18% intre pretul unui furnizor „captiv" si pretul pietei pentru aceeasi specificatie. Pe 500.000 EUR cheltuieli anuale cu un singur furnizor, asta inseamna 60.000–90.000 EUR platiti in plus pe an.

SOLUTIA CONCRETA

Regula celor 3 oferte: pentru orice achizitie recurenta sau punctuala peste 2.000 EUR net, obtii minim 3 oferte. Nu ca sa schimbi furnizorul — ci ca sa ai un benchmark real si, eventual, un argument de negociere cu cel actual.

Implementeaza un calendar anual de „market check": o data pe an, pentru top 5 categorii de cheltuieli, soliciti oferte comparative. Nu anunti furnizorul ca vei schimba — ii prezinti rezultatele si negociezi.

QUICK WIN — SAPTAMANA ACEASTA

Identifica top 3 furnizori la care cheltuiesti cel mai mult. Cere azi 2 oferte alternative pentru aceeasi specificatie. Nu ai nevoie decat de 30 de minute si un email.

EROAREA **#02 din 7**

Nu ai contracte-cadru — platesti mereu pretul de lista

Fara un contract semnat, fiecare comanda este o negociere de la zero — pe care de obicei o pierzi.

CUM ARATA IN PRACTICA

Cumparati pe baza de comenzi punctuale, email sau telefon. Pretul se stabileste de fiecare data — de regula, pretul de catalog al furnizorului. Nu exista clauze de pret fix, nu exista penalitati pentru intarzieri, nu exista termene de plata negociate. Aveti „intelegeri verbale" cu furnizorii principali.

Impactul financiar: Un contract-cadru negociat corect aduce in medie 8–15% reducere fata de pretul de catalog, plus beneficii suplimentare: termene de plata mai lungi (60 vs. 30 zile = cash flow mai bun), transport inclus, garantii de calitate, procedura clara de rezolvare a reclamatiilor.

SOLUTIA CONCRETA

Contract-cadru simplu: nu trebuie sa fie un document de 20 de pagini. Un contract-cadru eficient are 4–5 articole esentiale: obiectul contractului (ce produse/servicii), pretul si modalitatea de actualizare, termenele de plata si de livrare, garantii si penalitati, durata si conditiile de reziliere.

Incepeti cu cei mai mari 3 furnizori ai vostri. Un contract-cadru semnat azi va proteja compania si va economisi bani pe toata durata relatiei comerciale.

> La finalul acestui ghid gasesti un model de contract-cadru simplu, adaptat pietei romanesti, pe care il poti folosi ca punct de plecare cu furnizorii tai.

QUICK WIN — LUNA ACEASTA

Ia modelul de contract din acest ghid, completeaza campurile marcate si trimite-l spre semnare celui mai mare furnizor al tau. Negociaza macar 2 din 5 clauze — pret si termene de plata.

EROAREA **#03 din 7**

Achizitiile sunt ale tuturor — si ale nimanui

Cand toata lumea cumpara, nimeni nu optimizeaza.

CUM ARATA IN PRACTICA

Directorul de productie isi comanda materiile prime, contabila comanda rechizitele, seful de logistica negociaza cu transportatorii, iar administratorul se ocupa de utilitati. Fiecare are „furnizorii lui". Nu exista o vedere de ansamblu asupra cheltuielilor totale si nicio putere de negociere agregata.

Impactul financiar: Fragmentarea achizitiilor distruge puterea de negociere. Daca productia, marketingul si biroul cumpara fiecare consumabile de birou de la furnizori diferiti, niciunul nu are volum suficient pentru un discount semnificativ. Consolidat, acelasi volum ar putea aduce 15–25% reducere.

SOLUTIA CONCRETA

Centralizare minima: nu trebuie sa creezi un departament de achizitii. Ai nevoie de: (1) o persoana responsabila pentru coordonarea achizitiilor, chiar daca e o atributie secundara; (2) o lista de furnizori aprobati pentru categoriile principale; (3) o limita de valoare — de exemplu, orice achizitie peste 5.000 EUR necesita aprobare centralizata.

Aceasta structura minima poate reduce haosul de achizitii si poate elibera 5–10% din cheltuieli in primul an.

QUICK WIN — AZI

Numeste o persoana responsabila de achizitii — chiar si cu 20% din timp. Stabileste ca orice achizitie peste o suma minima necesita aprobarea ei. Fa asta azi, in 10 minute, printr-un email intern.

EROAREA **#04 din 7**

Zero analiza de cheltuieli (spend analysis)

Nu poti optimiza ceea ce nu masori. Nu poti masura ceea ce nu ai cartografiat.

CUM ARATA IN PRACTICA

Stii ca cheltuielile cu furnizorii sunt „mari". Nu stii exact cat cheltuiesti pe fiecare categorie. Nu stii care sunt top 10 furnizori dupa valoare. Nu stii ce procent din cheltuieli merg catre furnizori cu care ai contract si ce procent catre furnizori „ocazionali" cu preturi de lista.

Impactul financiar: Fara spend analysis, nu stii unde sa focusezi efortul de negociere. In medie, 80% din valoarea achizitiilor unui IMM este concentrata la 20% din furnizori (principiul Pareto). Identificand acesti furnizori si negociind cu ei, maximizezi impactul cu efort minim.

SOLUTIA CONCRETA

Spend analysis in 2 ore: exporta din contabilitate sau din banca toate platile catre furnizori din ultimele 12 luni. Intr-un Excel simplu, grupeaza-le pe categorii (materii prime, servicii, transport, utilitati, etc.) si sorteaza descrescator. Vei vedea instantaneu unde merg banii.

Categoriile cu cel mai mare potential de economii sunt de obicei: materii prime / marfa (volum mare), servicii externalizate (comparare dificila, deci rar negociat) si transport / logistica (piata competitiva, cu multi furnizori).

QUICK WIN — 2 ORE SAPTAMANA VIITOARE

Exporta extrasul de cont pe ultimele 12 luni. Grupeaza platile in 8–10 categorii. Identifica top 5 furnizori dupa valoare. Acesta este primul tau spend report — si primul pas catre economii reale.

EROAREA **#05 din 7**

Negociezi pretul — si ignori restul contractului

Pretul este una din cele 12 variabile negociabile ale unui contract de achizitie. De regula, nu este nici macar cea mai importanta.

CUM ARATA IN PRACTICA

Negociezi 2 ore pentru o reducere de 3% la pret. Semnezi contractul fara sa citesti clauzele despre: termenele de livrare si penalitatile de intarziere, cine suporta transportul si in ce conditii, termenele de plata, garantia produselor, procedura de reclamatie si returnare.

Calcul concret — termene de plata: Daca platesti 100.000 EUR lunar catre furnizori si negociezi termenul de la 30 la 60 de zile, ai permanent 100.000 EUR in plus in contul tau. La un cost al capitalului de 8% (credit bancar), asta valoreza ~8.000 EUR pe an — fara nicio reducere de pret.

CE TREBUIE NEGOCIAT IN ORICE CONTRACT

Pretul unitar + discount de volum · Termen de plata (30/45/60 zile) · Transport inclus sau facturat separat · Penalitati intarziere livrare (0,5–1%/zi) · Garantie si procedura de returnare · Clauza de revizuire pret (anual, cu index) · Durata minima a contractului · Conditii de reziliere unilaterala.

QUICK WIN — URMATOAREA NEGOCIERE

Inainte de urmatoarea intalnire cu un furnizor, pregateste o lista cu 5 variabile pe care vrei sa le negociezi, in afara de pret. Prioritizeaza termenele de plata si penalitatile de intarziere — acestea au cel mai rapid impact financiar.

EROAREA **#06 din 7**

Nu evaluezi furnizorii dupa livrare

Fara evaluare, nu ai argumente la negociere. Fara argumente, platesti mai mult pentru mai putin.

CUM ARATA IN PRACTICA

Furnizorul livreaza cu 3 zile intarziere — il sunam si ne scuzam ca ii dam comanda prea tarziu. Furnizorul livreaza produse cu defecte — le returnez cu dificultate, fara penalitati. Furnizorul emite factura gresita — o corectam noi. Nu exista nicio documentatie a performantei lor si nicio consecinta pentru abaterile repetate.

Impactul ascuns: Furnizorii cu performanta slaba genereaza costuri invizibile in compania ta: timp pierdut al echipei tale pentru rezolvarea problemelor, productie intrerupta din cauza livrarilor intarziate, costuri de returnare si reclamatie, stres si frustrare. Aceste costuri sunt reale si rar cuantificate — dar devin argumente excelente in negociere cand le masori.

SOLUTIA CONCRETA — SCORECARD SIMPLU

Evalueaza lunar fiecare furnizor important pe 4 criterii, cu note de la 1 la 5: **Livrare la timp** (a respectat termenele?), **Calitate** (produse/servicii conforme cu specificatia?), **Facturare corecta** (fara erori, la termen?), **Comunicare** (raspuns rapid la probleme, proactivitate?).

Dupa 3 luni, ai date obiective. Le prezinti furnizorului la negocierea anuala: „Scorul dvs. este X. Concurentii dvs. au oferit Y la aceleasi specificatii."

QUICK WIN — LUNA ACEASTA

Creaza un Excel cu top 5 furnizori si cele 4 criterii. Retroactiv, noteaza ultimele 3 luni pe fiecare criteriu. Vei fi surprins de ce vei gasi — si de cat de utile vor fi aceste date la urmatoarea negociere.

EROAREA **#07 din 7**

Cumparati fragmentat — niciodata consolidat

Puterea de negociere este direct proportionala cu volumul pe care il controlezi. Fragmentarea distruge aceasta putere.

CUM ARATA IN PRACTICA

Aceeasi categorie de produs sau serviciu este cumparata din mai multe surse simultan: hartia de birou de la 3 furnizori diferiti, servicii de curatenie contractate separat pentru 2 sedii, piese de schimb cumparate „de unde se gasesc", cursuri de training rezervate individual de fiecare departament.

Impactul financiar: Daca cheltuiesti 10.000 EUR/an pe consumabile de birou, impartite la 3 furnizori, niciunul nu iti da discount de volum. Consolidat la un singur furnizor cu acelasi volum de 10.000 EUR, obtii probabil 10–20% reducere + livrare gratuita + factura unica. Multiplicat pe 10 categorii similare, economiile devin substantiale.

SOLUTIA CONCRETA

Consolidare pe categorii: Identifica 5 categorii de cheltuieli recurente unde ai multi furnizori. Pentru fiecare categorie, lanseaza o cerere de oferta consolidata pentru intregul volum anual si selecteaza 1–2 furnizori preferati. Negociaza pe baza volumului total — nu pe comanda punctuala.

Atentie: consolidarea nu inseamna dependenta de un singur furnizor. Mentine intotdeauna o alternativa calificata — dar concentreaza 80% din volum la furnizorul primar pentru maximum de putere de negociere.

QUICK WIN — URMATOAREA LUNA

Alege o singura categorie de cheltuieli recurente unde stii ca ai 3+ furnizori. Calculeaza volumul total anual. Lanseaza o licitatie consolidata pentru acel volum. Aceasta singura actiune poate aduce 10–20% economii pe acea categorie.

INSTRUMENT PRACTIC

Audit Rapid de Procurement — 20 de Intrebari

Raspunde cu DA / NU / PARTIAL. Fiecare NU este o oportunitate de economii.

☐	FURNIZORI	Ceri minimum 3 oferte pentru achizitii recurente sau punctuale peste 2.000 EUR?
☐	FURNIZORI	Ai o lista actualizata de furnizori aprobati pentru categoriile principale?
☐	CONTRACTE	Ai contracte-cadru semnate cu top 5 furnizori dupa valoare?
☐	CONTRACTE	Contractele tale prevad penalitati pentru livrarea cu intarziere?
☐	CONTRACTE	Termenele de plata sunt negociate (minim 45 de zile) sau acceptate ca atare?
☐	PROCESE	Exista o persoana responsabila pentru coordonarea achizitiilor companiei?
☐	PROCESE	Achizitiile peste o anumita valoare necesita aprobare formala inainte de comanda?
☐	PROCESE	Exista un proces standard de comanda (bon comanda / purchase order)?
☐	DATE	Stii cat cheltuiesti pe an, pe fiecare categorie de achizitii?
☐	DATE	Stii care sunt top 10 furnizori ai tai dupa valoarea platilor?
☐	DATE	Urmaresti evolutia preturilor la principalele categorii de achizitii?
☐	NEGOCIERE	Ai negociat cu furnizorii principali in ultimele 12 luni?
☐	NEGOCIERE	In negocieri, discuti si altceva in afara de pret (termene, transport, garantii)?
☐	NEGOCIERE	Folosesti volumul consolidat ca argument de negociere?
☐	EVALUARE	Evaluezi formal performanta furnizorilor principali (livrare, calitate, facturare)?
☐	EVALUARE	Documentezi reclamatiile si le folosesti in negocierea anuala?
☐	RISC	Ai furnizori alternativi calificati pentru categoriile critice?
☐	RISC	Contractele tale prevad clauze de forta majora si continuitate?
☐	STRATEGIC	Ai o strategie de achizitii pe 12 luni (ce negociezi, cand si cu cine)?
☐	STRATEGIC	Management-ul companiei considera achizitiile o prioritate strategica?

Interpretare: 16–20 DA = procurement matur · 10–15 DA = potential mediu · Sub 10 DA = potential ridicat de economii imediate

MODEL ADAPTAT PIETEI ROMANESTI

Contract-Cadru de Aprovizionare — Template

Completeaza campurile marcate cu galben. Consulta un jurist pentru contracte de valoare ridicata.

CONTRACT-CADRU DE APROVIZIONARE nr. [____] / [DATA]

ART. 1 — PARTILE CONTRACTANTE

Cumparator: [Denumire companie cumparator], CUI [CUI], cu sediul in [adresa], reprezentata de [nume, functie].
Furnizor: [Denumire companie furnizor], CUI [CUI], cu sediul in [adresa], reprezentata de [nume, functie].

ART. 2 — OBIECTUL CONTRACTULUI

Furnizorul se obliga sa livreze [descriere produse/servicii] conform specificatiilor tehnice din Anexa 1, la solicitarile scrise ale Cumparatorului, pe intreaga durata a contractului.

ART. 3 — PRET SI CONDITII FINANCIARE

Preturile sunt cele din Anexa 2 si raman fixe pentru [6 / 12] luni. Orice modificare de pret se comunica in scris cu [30] de zile inainte si necesita acordul scris al Cumparatorului.
Plata se efectueaza in [30 / 45 / 60] de zile de la data facturii. Intarzierile de plata datorate erorilor de facturare ale Furnizorului nu genereaza penalitati.

ART. 4 — LIVRARE SI PENALITATI

Termenele de livrare sunt cele confirmate in scris la fiecare comanda. Intarzierile peste [3] zile lucratoare atrag penalitati de [0,5]% din valoarea comenzii pentru fiecare zi de intarziere, dar nu mai mult de [10]% din valoarea totala a comenzii. Transportul pana la sediul Cumparatorului este [inclus in pret / facturat separat conform tarifului din Anexa 2].

ART. 5 — GARANTIE SI RECLAMATII

Produsele sunt garantate pentru [12] luni de la data receptiei. Reclamatiile se transmit in scris in maxim [5] zile lucratoare de la constatarea defectului. Furnizorul remediaza sau inlocuieste produsele reclamate in maxim [10] zile lucratoare.

ART. 6 — DURATA SI REZILIERE

Contractul se incheie pe o perioada de [12] luni, cu posibilitate de prelungire prin act aditional. Oricare parte poate rezilia contractul cu un preaviz de [30] de zile, fara penalitati, in afara comenzilor in curs de executare.

Semnat azi, [data], in doua exemplare originale.

CUMPARATOR	FURNIZOR
[Semnatura si stampila]	[Semnatura si stampila]

PASUL URMATOR

Vrei sa stii cat poti economisi concret?

In 30 de minute de audit gratuit, identificam impreuna top 3 oportunitati de economii specifice companiei tale. Fara obligatii, fara prezentari de vanzari.

Solicita Auditul Gratuit → 30 min

procurement.ro · WhatsApp: **+40 726 336 133**
contact@procurement.ro

© 2026 Procurement.ro · Valentin Custura, Consultant Procurement
Acest ghid este furnizat gratuit si nu constituie consultanta juridica sau financiara.