

TROX Auranor

Innkjøpspolicy



TROX[®] **TECHNIK**

 **Auranor**

TROX Auranor Norge AS er datterselskap av TROX GmbH som igjen er en av verdens største produsenter av ventilasjonsutstyr. TROX-konsernet har en omsetning på nærmere 5 milliarder NOK og har 4000 ansatte verden over. TROX Auranors produktspekter dekker i dag området for komfortventilasjon i det profesjonelle markedet innen næringsbygg, undervisningsbygg, hoteller, industribygg og leilighetsbygg. For kjøling leveres både aktive og passive kjølebafler. Brannspjeld til sirkulære og rektangulære kanaler leveres iht. nye krav for disse produktene.

Vår visjon er «å være den ledende leverandøren» av luftfordelingsutstyr i Norden og Baltikum. Ledende betyr for oss å bli foretrukket av kunden – basert på våre styrker som er:

- Kunnskap
- Just InTime-leveranser
- Partnerfilosofi
- Kundestøtte

Med en markedsandel på nærmere 50 % i Norge er TROX Auranor i høyeste grad ledende her hjemme. Vekstområdet for selskapet vil være de nordiske landene med fokus på Sverige og Danmark.



INNKJØPSPOLICY

1. Innkjøpsfunksjonens rolle
2. TROX Auranors «kjøpe-lage»-policy
3. TROX Auranors forhold til leverandøren
4. Valg av leverandør
5. TROX Auranors krav til leverandørene
6. Forretningsførsel, etikk og moral
7. Kommersielle forhold

1 INNKJØPSFUNKSJONENS ROLLE

Innkjøpsavdelingen har ansvar for de forretningsmessige forbindelser som kreves for å skaffe de varer og tjenester som våre planer tilsier. Konkrete innkjøp, med alle forretningsmessige forhold, foretas med utgangspunkt i bedriftens målsetninger. For å ivareta sin rolle, skal funksjonens medarbeidere gis en kompetanseutvikling i takt med markedets utvikling og nye krav.

Innkjøpsfunksjonen skal underlegges kvalitative og kvantitative mål som skal følges opp.

Alle ledere med resultatansvar skal gi innkjøpsfunksjonen stor oppmerksomhet med sikte på kostnadseffektivisering.

2 TROX AURANORS «KJØPE-LAGE»-POLICY

Kjøpe-lage er en ledelsesmessig vurdering som normalt er avhengig av strategi, økonomi, kompetanse og tekniske forutsetninger. Der hvor alternativene er reelle må konkurransemomentet være avgjørende.

«Kjøpe» kan være en overgangsordning mot egen tilvirkning. Dette skal i så fall meddeles leverandøren.

3 TROX AURANORS FORHOLD TIL LEVERANDØRENE

TROX Auranor skal utvikle samarbeidet med sine leverandører ut ifra synet at leverandørene er en viktig del av verdiskapningen. Leverandøren kan betrakte samarbeidet som langvarig under forutsetning av at definerte utviklingstiltak etterlevs og at felles mål er grunnlaget for samarbeidet.

TROX Auranor vil arbeide for full åpenhet mellom partene i den hensikt å bidra til et tettere samarbeid og lønnsomhet for begge parter. TROX Auranor garanterer overfor leverandøren at forretningsmessige forhold av konfidensiell karakter ikke tilflyter tredjepart.

Gjensidig tillit er en forutsetning.

4 VALG AV LEVERANDØR

TROX Auranor velger sine leverandører ut fra deres evne til å innfri de krav som stilles mht.:

- Leveringsservice
- Produktkvalitet
- HMS
- Miljøstyringssystem
- Kommunikasjon
- EDI
- Pris
- Kvalitetssikringssystem
- Lønnsomhet
- Faglig dyktighet
- Innovasjon
- Fleksibilitet

Se spesifikke krav i pkt. 5.

TROX Auranor vil i sin utvelgelsesprosess forhandle med alternative leverandører ut fra kjennskap til markedet for det aktuelle produkt.

TROX Auranor skal minimum kjenne til 2 leverandører på våre strategiske produkter og ha et bevisst forhold til valget av primær- og sekundærleverandør. Ved valg av leverandører skal TROX Auranor, så langt det er mulig og nødvendig, besøke leverandøren og vurdere alle forhold i forbindelse med samarbeidet.

5 TROX AURANORS KRAV TIL LEVERANDØRENE

Alle våre primærleverandører skal levere vår egenerklæring 1458 og etterleve de krav som her stilles.

TROX Auranor krever 0-feil leveranser som en konsekvens av krav om at vi ikke skal ha generell mottakskontroll.

TROX Auranor er en JIT-leverandør og krever at leverandøren utvikler seg etter de samme prinsippene.

TROX Auranor krever at leverandøren uoppfordret søker etter forbedringer i produktet, metode eller administrasjon i den hensikt å spare kostnader for begge parter, og bekjentgjøre tiltakene i form av planer.

INNKJØPSPOLICY

I tillegg vektlegges følgende krav:

- Leveringsservice - 100 % i rett tid, mengde og tilbakemelding om eventuelle endringer.
- Produktkvalitet - Denne skal være som avtalt og dokumentert.
- HMS - Leverandøren må kunne dokumentere at de jobber systematisk med helse-, miljø- og sikkerhetsarbeid i virksomheten.
- Miljøstyringssystem - Vi ønsker at våre leverandører skal være miljøsertifisert etter standardene Miljøfyrtårn eller ISO-14001. Hvis dette ikke foreligger vil vi be om informasjon om når sertifisering er planlagt eller hvordan miljøarbeidet er bygd opp og følges.
- Kommunikasjon - Leverandøren må garantere prisutvikling på nivå med TROX Auranors kundekrav og bidra til at dette kan opprettholdes over tid. Det er mao. ingen automatikk i prisøkninger, men snarere en forventning om prisnedgang gjennom langsiktig samarbeid med mulighet for forbedringer og dermed kostnadsreduksjoner.
- EDI - TROX Auranor ønsker en elektronisk tilknytning til sine primære leverandører i forhold til sin egen utvikling. Leverandøren må ha evne og vilje til å satse på EDI som kommunikasjonsverktøy i samarbeid med TROX Auranor.
- Pris - Konkurransedyktig pris til enhver tid.
- Kvalitetssikringssystem - Leverandøren må sørge for å ha et dokumentert kvalitetssikringssystem.
- Faglig dyktighet - TROX Auranor stiller krav om faglig dyktighet i samsvar med de produkter som leveres. Dette innebærer at leverandøren kan svare for tekniske løsninger, metoder og materialspesifikasjoner, og på dette grunnlag utvikle produkter som gir begge parter konkurransemessige fordeler.
- Lønnsomhet - TROX Auranor har til hensikt å samarbeide med sine leverandører på lang sikt og krever følgelig en sunn økonomi som setter leverandøren i stand til å tenke langsiktig i et stabilt forhold.
- Innovasjon - Leverandøren må ha evnen til å drive med nytenkning og utvikling av eksisterende og nye produkter.
- Fleksibilitet - Leverandøren må ha evnen til å være fleksibel og ha muligheten til å omstille seg raskt for å levere etter TROX Auranors behov.

Forøvrig skal alle kostnader i forbindelse med reklamasjoner og forsinkede leveranser i sin helhet dekkes av leverandøren om annet ikke er avtalt.

6 FORRETNINGSFØRSEL, ETIKK OG MORAL

All forretningsførsel skal være preget av åpenhet, ærlighet og profesjonalitet. Opplysninger som kan redusere konkurransekraft, svekke forhandlingsposisjon eller redusere vår egen integritet skal likevel holdes tilbake.

TROX Auranor skal bringe på det rene alle forhold som kan bidra til utvikling og forbedring.

Leverandøren plikter å svare på spørsmål som ikke får konsekvenser for redusert konkurransekraft, svekket forhandlingsposisjon eller redusert integritet.

Ærlighet er en forutsetning for gjensidig tillit og respekt.

TROX Auranor setter grenser for hvilke personlige fordeler og gaver våre ansatte kan motta fra våre leverandører og forventer at leverandørene respekterer dette.

Vi henviser til vår Business Conduct Guideline.

Leverandørene må også signere TROX-konsernets «Code of Conduct for suppliers». Dette er retningslinjer basert på prinsippene i FNs Global Compact, ILOs kjernekonvensjoner, FNs menneskerettighetserklæring, FNs barnekonvensjon og kvinnekonvensjon, samt OECDs retningslinjer for internasjonale selskaper.

7 KOMMERSIELLE FORHOLD

TROX Auranor skal etablere skriftlige rammeavtaler med sine hovedleverandører, etter omfang i gjeldende prosedyrer. En avtale er bindende for begge parter og må etterleves på en åpen og tillitvekkende måte.

TROX Auranors innkjøpsbetingelser gjelder om ikke annet er avtalt. Disse skal være dokumentert og kjent for alle leverandørene.

Alle forhandlinger gjennomføres profesjonelt.

Leverandørene behandles med respekt.

Tett samarbeid og et gjensidig avhengighetsforhold skal ikke misbrukes til urimelig fordel for noen av partene.

Brandbu juni 2018
TROX Auranor Norge AS



Peter Sønderskov
Adm.dir.

Hovedkontor – Norge

TROX Auranor Norge AS
Postboks 100
NO-2712 Brandbu
Telefon: +47 61 31 35 00
Telefax: +47 61 31 35 10

Salgskontor i Norge
Sorgenfriveien 9
NO-7037 Trondheim

Salgskontor i Norge
Gneisveien 8
NO-2020 Skedsmokorset

Salgskontor i Sverige
Konsumentvägen 17
SE-125 30 Älvsjö

Salgskontor i Norge
Fabrikkveien 14
NO-4033 Stavanger

Salgskontor i Norge
Damsgårdsveien 169
NO-5160 Laksevåg

Salgskontor i Sverige
Blockgatan 8
SE-254 64 Helsingborg

Morselskap – Tyskland

TROX GmbH

Heinrich-Trox-Platz
D-47504 Neukirchen-Vluyn

Telefon +49 28 45 / 2 02-0
Fax +49 28 45 / 2 02-265
E-post trox@trox.de
www.troxtechnik.com

Datterselskaper

TROX Arabia
TROX Argentina
TROX Australia
TROX Austria
TROX Belgium
TROX Brazil
TROX Bulgaria
TROX China
TROX Croatia
TROX Czech Republic
TROX Denmark

TROX France
TROX Hong Kong
TROX Hungary
TROX India
TROX Italy
TROX Malaysia
TROX Mexico
TROX Middle East
TROX Netherlands
TROX Auranor Norway
TROX Poland

TROX Romania
TROX Russia
TROX Serbia
TROX South Africa
TROX Spain
TROX HESCO Switzerland
TROX TLT
TROX Turkey
TROX UK

Internasjonale representanter

Abu Dhabi
Algeria
Bosnia–Herzegovina
Chile
Cyprus
Egypt
Finland
Greece
Iceland
Indonesia
Iran
Ireland

Israel
Latvia
Lithuania
Malta
Morocco
New Zealand
Oman
Pakistan
Philippines
Portugal
Saudi Arabia
Singapore

Slovakia
Slovenia
South Korea
Sweden
Taiwan
Thailand
Tunisia
Ukraine
Uruguay
Vietnam
Zimbabwe

Rett til endringer forbeholdes.