

Bruning partnerskab 4. september 2018.

Morten Hartmann, Erik Wolff, Richard Sloth, Marc R Hintze.

Kommentarer til Bruning:

- Parterne ønsker som udgangspunkt i at arbejde videre mod et partnerskab med Bruning.
- Vi ønsker som udgangspunkt at få leveret fra "nærmeste skov", og ønsker en langsigtet bæredygtig værdikæde. Alle led i værdikæden skal langsigtet kunne fungere og udvikle sig.
- Vi ønsker langsigtet samarbejde med en veldefineret exitmuligheder for Bruning og værker.
- Vi ønsker open book ifht Bruning men også fjernvarmeværkerne imellem. Fuld åbenhed.
- De 4 værker bestemmer hvem der er med i indkøbsfællesskabet.
- Bruning må kun sælge flis i DK gennem nærværende fællesskab. Værkerne har eneret til Brunings service.

Spørgsmål til Bruning:

- Hvorledes kan en kontrakt se ud? Hvorledes ser eksisterende open book kontrakter ud?
- Hvorledes ser exit muligheden ud?
- Hvorledes defineres og reguleres den fælles prisstruktur.
- Hvad påvirker prisstrukturen?
- Hvorledes afregnes intern transport ifm lager, ønske om højere kvalitet, særlige krav etc.?
- Fliskvaliteten skal være ens og mere grovhakket end det vi kender fra Tyskland pt.
- Hvad er det for en APP Bruning har?
- Hvorledes bestemmes Brunings handlingsfee og bonus? Og hvad er niveauet? Giv eksempel.
- Vi vil gerne se eksempel/forslag til eksisterende forretningsmodel?
- Hvilket niveau er flisens targetpris og hvad er worst case prisen?
- Hvorledes reguleres og optimeres prisen fremadrettet?
- Kan andre værker deltage i indkøbsfællesskabet? Hvad er det maksimale Bruning kan håndtere
- Hvorledes kan indkøbsfællesskabet udvikle sig bedst?

Next Step:

- Møde Bruning og 4 værker
- Besøg hos Bruning kunde(r)
- Møde 4 værker
- Møde Bruning og 4 værker + advokater
- Præsentation 4xbestyrelser