

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

Inom Supply Chain Management har Acando ett flertal erbjudande för att effektivisera organisationer, processer och arbetsätt. Målsättningen är att skapa en verksamhet, där alla delar av kedjan är optimerade och synkroniserade.

**Utveckling, inköp, logistik och produktion**

Acandos omfattande kompetens och erfarenhet inom inköp från många olika branscher kommer snabbt kunderna tillgodo i form av konkreta resultat och kostnadsbesparingar.

Sammanfattning:

- Möjlighet till minskad inköpskostnad och risk genom etablering av tydliga kategorier, konsolidering av volymer och minskning av antalet leverantörer.
- Få bättre kontroll över leverantörsbasen och inköpskostnaden genom en formaliserad Vendor Management funktion.
- Samsyn på inköp, dess kategorier, och uppföljningsmetoder genom standardisering av arbetsätt över hela företaget.

Vendor Management

Reducera kostnader och risk i ditt inköp

Vendor Management hjälper dig att sänka dina inköpskostnader och din leverantörsrisk på ett strukturerat sätt. En tydlig kategorisering av ditt inköp, en kvalificerad leverantörsbas, ett tydligt förfarandesätt vid förhandling och ett standardiserat arbetsätt skapar rätt förutsättningar för din verksamhet att nå era uppsatta mål.

Varför Vendor Management?

Vendor Management utgör taktiska frågeställningar kring hantering av inköp. Vendor Management tar intryck av och exekveras baserat på strategiskt inköp (e.g. inköpsstrategi), och styr och är behjälplig operativt inköp.

Inköp uppgår uppskattningsvis till 50-60% av ett företags totala kostnads massa. Bristen på en strukturerad hantering av inköp kan leda till ett antal problemområden:

- Höga inköpskostnader i brist på en tydlig insikt i inköpsvolymerna, dess fördelning på olika typer av inköp, och vilka leverantörer som används.
- Ökad risk i leverans i brist på en tydlig leverantörsstrategi.
- Stor variation i avtal och bristande uppföljning till följd av icke standardiserade arbetsätt, mallar, och verktyg.

Genom införande av Vendor Management kan företag få bukt med de beskrivna problemområdena. De främsta anledningarna för att införa Vendor Management är:

- Möjlighet till minskad inköpskostnad och risk genom etablering av tydliga kategorier, konsolidering av volymer och minskning av antalet leverantörer.

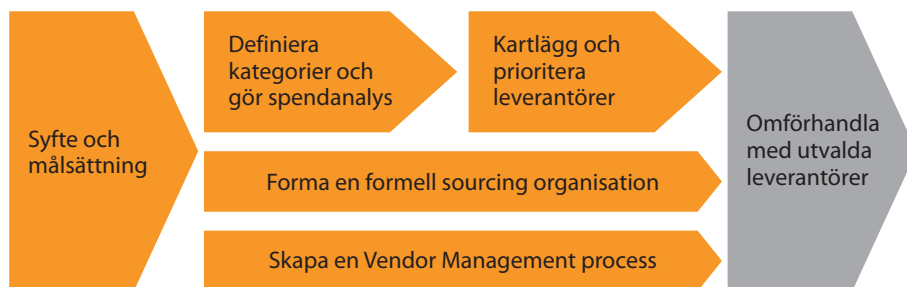
- Få bättre kontroll över leverantörsbasen och inköpskostnaden genom en formaliserad Vendor Management funktion.
- Samsyn på inköp, dess kategorier, och uppföljningsmetoder genom standardisering av arbetsätt över hela företaget.

Acando kan Vendor Management

I uppdrag inleds arbetet med att definiera företagets syfte och målsättning med Vendor Management. Ett centralt ledord i vårt arbete är pragmatism: Återanvänd kundens strukturkapital, involvera kunden i arbetet, och utför aktiviteter när de definieras för att testa resultatet. Ett etablerande av Vendor Management kan summeras i följande sex områden och typaktiviteter:

Definiera kategorier och gör spendanalys

- Inköp bryts ned i relevanta kategorier och underkategorier.
- I nästa steg görs en spendanalys och riskanalys baserat på de framtagna kategorierna för att få förståelse för fördelningen av den totala inköpskostnaden, volymen och riskbilderna för företaget inom respektive kategori.
- Den samlade analysen formar kategori-strategin.



REFERENSER

Globalt tillverkningsföretag

Utmaningar

- Inköp av IT-resurser i ett starkt decentraliserat, globalt tillverkningsföretag.
- Fragmenterade processer och ramverk för hur jobba med inköp av IT-resurser, vilket medför svårighet att bryta ner volymer och pris i meningsfulla analyser.
- Ett uttalat behov att konsolidera volymer och leverantörer i syfte att få en bättre kontroll och lägre priser.

Uppdrag

- Definiera relevanta kategorier för inköp av IT-resurser
- Definiera och implementera ett koncerngemensamt ramverk för inköp av IT-resurser Mallar och verktyg
- Utveckla leverantörsbasen genom att konsolidera volymer, samt utvärdera och omförhandla med relevanta leverantörer

Resultat/Förbättringar

- Omförhandlade kontrakt
- Reducerat antal leverantörer
- Ett koncerngemensamt angreppssätt för inköp av IT-resurser
- Volym- och pristransparens för definierade kategorier för IT-resurser

Kartlägg och prioritera leverantörer

- Detta område börjar med en kartläggning av de leverantörer som används i verksamheten idag, och en utvärdering av dessa på jämförbara kriterier.
- Leverantörer klassificeras baserat på volymer och utvärderingsresultat, vilket kommer att vara vägledande vid förhandlingar och avtal.
- Den samlade analysen formar leverantörsstrategin.

Forma en formell Vendor Management organisation

- Parallellt med övriga aktiviteter, analysera och fastställ roller och kompetensbehov baserat på syfte och målsättning med Vendor Management, och identifiera och utse lämpliga kandidater.
- Skapa en styrmodell som ger den nya organisationen mandat att fatta nödvändiga

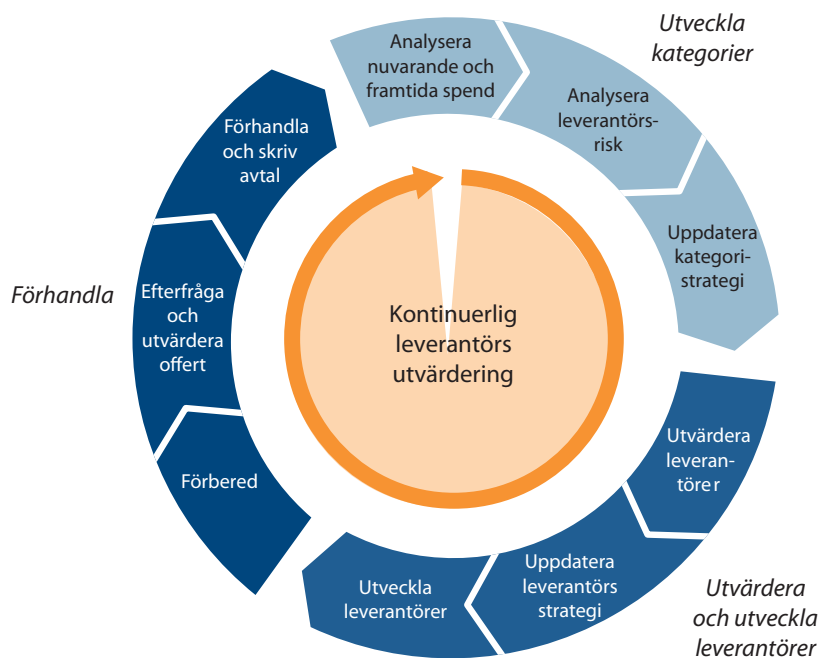
beslut inom ramen för kategorier och de leverantörer företaget väljer att arbeta med.

Skapa en standardiserad Vendor Management process

- Parallellt med övriga aktiviteter, skapa och dokumentera arbetsätt, mallar, och verktyg för respektive steg i processen för att möjliggöra en så smidig förankring och implementering som möjligt i företaget.
- Publicera för lätt tillgänglighet för användare och utbilda.

Omförhandla med utvalda leverantörer

- (görs av företaget – Acando bistår med stöd vid behov).
- Påbörja omförhandling med utvalda leverantörer baserat på den gjorda leverantörsklassificeringen.



Acandos generiska Vendor Management-process.

MER INFORMATION

Kontakta Peter Gustavsson
på telefon 0771-501 000 eller
via e-post: scm@acando.com