

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

Detta är ett erbjudande inom ramen för Acandos Supply chain-verksamhet.



- Genomför datainsamling, intervjuer och nulägesanalys baserat på byggstenar för en strategisk inköpsorganisation
- Sammanfatta och prioritera identifierade åtgärder
- Implementera "quick-wins" för att skapa momentum i organisationen t ex genom att bjuda in utvalda leverantörer till förhandlingsbordet
- Implementera ett faktabaserat strategiskt arbetssätt med tydligt ägarskap, tydlig styrning och kontinuerlig uppföljning av valda kategorier och deras leverantörer.

Bygg upp ett professionellt inköp och möjliggör snabba besparingar

Inköpsfunktionen påverkar ofta mer än 50 % av ett företags kostnads massa och ett effektivt inköpsarbete är därför en viktig nyckel till framgång. Det gäller att upphandla rätt kvalitet till den bästa totalkostnaden sett ur ett livscykel-perspektiv. Vår metod för strategiskt inköp handlar om att genomlysna och etablera alla de byggstenar som krävs för att bygga upp en långsiktigt effektiv inköpsorganisation.

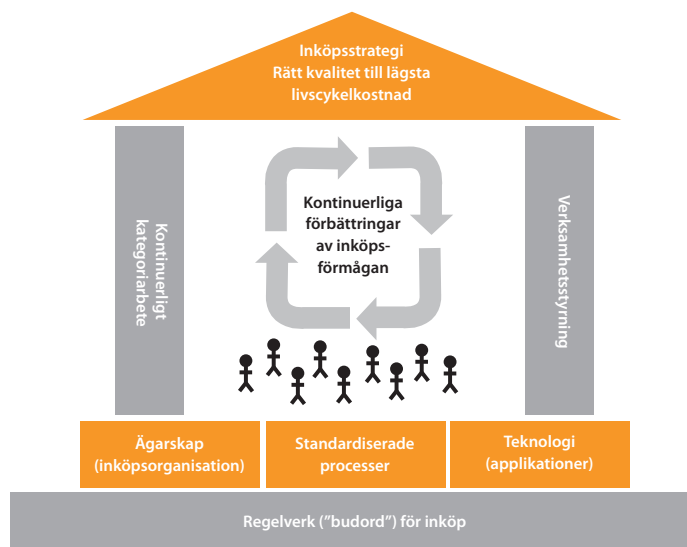
Hur jobbar ni med inköp idag?

Jobbar du idag som inköpschef och känner igen dig i någon av följande problemställningar:

- Begränsad involvering av inköp i företagets interna processer
- Begränsad inblandning och kontroll från inköpsorganisationen för flertalet kategorier
- Begränsad inköpsinblandning i flertalet kategorier
- Otydlig ansvarsfördelning mellan inköp och linjen
- Mycket inslag av "vilda inköp", d v s som ej följer ramavtal
- Otydlig/ej harmoniserad kategoristruktur

- Begränsad tillgång till inköpsvolym för kontinuerlig uppföljning
- Begränsad tillgång till kontrakt och kontinuerlig uppföljning av avtalstrohet
- Olika styrmodeller för olika kategorier
- Mycket manuell handpåläggning i avrop till betalningsprocessen
- Begränsat inslag av leverantörsutveckling alt manuell hantering av leverantörsrelationer

Oavsett vilket av områden ovan som ger dig mest huvudvärk krävs ett strukturerat strategiskt arbetssätt för att hantera ditt företags inköp och placera det på den strategiska agendan för ditt företag.



Acandos inköpshus visualiserar de delar som bör beaktas och utvärderas för att utveckla inköpsbeteendet

KUNDREFERENSER

Energibolag

Energibolag med investeringstung inköpsverksamhet som hade behov av:

- Uppföljning och erfarenhetsåterföring mellan verksamhetsgrenar
- Tydliga strategier för investeringsinköpen
- Leverantörsutveckling

Utmaning

Bristande koordinering och konsolidering av investeringsinköp mellan olika verksamhetsgrenar, kraftslag och länder.

Uppdrag

- Framtagande av inköpskategoristruktur som möjliggör metodiskt och strategiskt inköpsarbete
- Utveckling av gemensam upphandlingsplan
- Utveckling av kategori-/leverantörsstrategier

Resultat/Förbättringar

- Gemensam inköpskategoristruktur
- Acceptans och förståelse hos nyckelpersoner för strategiskt inköp
- Framtagen upphandlingsplan i kombination med leverantörskartläggning

Industriföretag

Företag som består av ett flertal divisioner med autonoma inköpsorganisationer, dvs:

- Ingen central styrning eller global koordinering av inköp
- Ingen global översikt och uppföljning av inköpsvolym
- Ingen företagsgemensam inköpsstrategi

Utmaning

- Centralisera och globalisera inköpsorganisationen för att nå uppsatta inköpsmål.

Uppdrag

- Lägga grunden för nytt strategiskt arbetssätt inom inköp med gemensamt arbetssätt och möjlighet till uppföljning på global nivå
- Hjälpa kunden att ta första steget från ord till handling genom att identifiera och realisera besparingar inom utvalda kategorier

Resultat/Förbättringar

- Fått upp inköp på företagets strategiska agenda
- Utvecklat gemensam kategorihanteringsprocess och etablerat tvärfunktionella kategoriteam för utvalda kategorier
- Realiserat besparingar genom att gå från definierad kategoristategi till förhandlingar med utvalda leverantörer
- Lagt grunden till en global kategoridefinition

MER INFORMATION

Joakim Sjöholm
0771-501 000
scm@acando.com

Vår metod för strategiskt inköp ger dig svaret

Vårt inköpshus sammanfattar de komponenter som krävs för att ta ett helhetsgrepp kring ditt företags inköp.

Inledningsvis är det därför viktigt att skaffa sig en bild över hur pass långt ditt företag kommit inom de respektive områdena för att snabbt komma upp på banan och identifiera och realisera bestående effekter, t ex genom att komma till förhandlingsbordet med utvalda leverantörer. De områden som beaktas i analysen är:

- *Inköpsstrategi* – hur inköp är positionerat internt, i vilken grad man arbetar tvärfunktionellt samt hur inköp bidrar till företagets strategiska agenda.
- *Kontinuerligt kategoriarbete* – i vilken grad kategoristategier (t ex baserat på Kraljic-modellen) är på plats och hur man faktagstyrkt arbetar med sina leverantörer baserat på vald kategoristategi (se också separat erbjudande kring "Vendor Management").
- *Verksamhetsstyrning* – Identifiering av relevanta/nyttjade nyckeltal (KPI:er) och hur förbättringar initieras som en effekt av KPI-uppföljning, t ex kontinuerlig analys av volym och avtalstrohet (se också separat erbjudande "Quick Value™ Sourcing Control").
- *Ägarskap (inköpsorganisationen)* – Utformning av inköpsorganisation och dess gränssnitt mot verksamheten samt grad av centralt ägarskap och uppföljning av inköpsvolym respektive avtalstrohet.
- *Standardiserade processer* – Kartläggning av gemensamma mallar, verktyg, processer och rutiner som används baserat på

kategorins karaktär samt position i Kraljic-matrisen. Kan även inkludera översyn av inköpshandbok inkl. regler för vem som får göra vad vid inköp och upphandling.

- *Teknologi för att stötta inköp* – Behov/existens av avropssystem, upphandlingssystem, inköpskataloger, verktyg för uppföljning av volym/avtalstrohet samt kontraktsdatabas. Se också separat erbjudande "Val av inköpsystem").
- *Kontinuerliga förbättringar* – Analys av infrastruktur för kontinuerliga förbättringar av inköpsförmågan t ex förhandlingsförmåga samt en kontinuerlig utbildning i arbetsätt och rutiner.
- *Regelverk för inköp* – Förhållningssätt samt riktlinjer för inköp som skall genomsyra alla inköpsaktiviteter.

Genom att genomlysna hur dessa områden är implementerade och samverkar fås snabbt en bild av rotorsaken till eventuella inköpsutmaningar.

På detta sätt kan man också enkelt skapa en handlingsplan för att implementera ett strukturerat och strategiskt arbetssätt som lägger grunden för bättre kontroll och utnyttjande av befintlig och framtida inköpsbudget samt identifiering av de områden som snabbast leder till märkbara effekter. Handlingsplanen och därmed realiseringen av önskvärda effekter bör läggas upp i tydligt avgränsade implementeringsvågor för att säkerställa fokus från verksamheten och undvika att gå i fällan att försöka åtgärda alla identifierade problemområden samtidigt.



Angreppssätt för att snabbt gå från utvärdering till realiserade besparingar per kategori.



Acando är ett konsultföretag som tillsammans med sina kunder identifierar och genomför bestående verksamhetsförbättringar genom informationsteknik. Acando erbjuder balans mellan hög kundnytta, kort projekttid och låg totalkostnad. Acando omsätter på årsbasis cirka 1,5 miljarder kronor och har cirka 1000 medarbetare i fem länder i Europa. Bolaget är noterat på NASDAQ OMX Nordic. Företagskulturen baseras på kärnvärdena: **Laganda, Passion och Resultatskapande**. www.acando.se