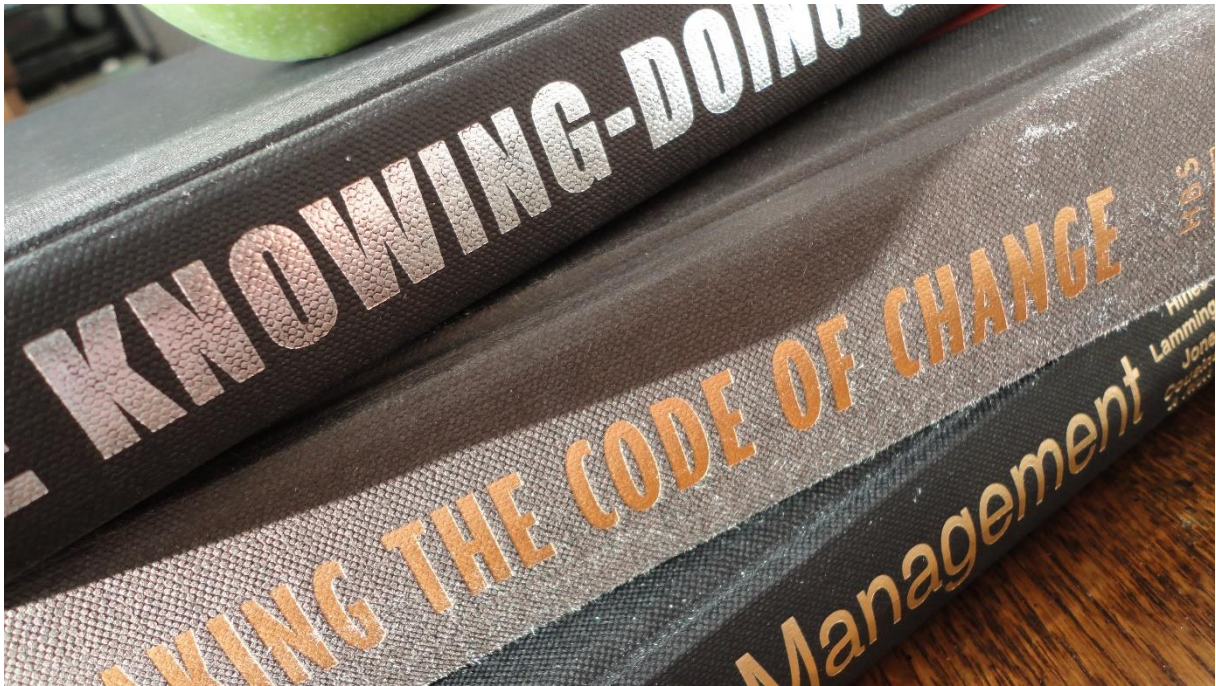




Så kan du införa inköpsstrategin

Helena Brynolfsson ger sina bästa tips för hur du praktiskt kan implementera en ny inköpsstrategi i din organisation.

Finns det något roligare inom inköp än att utveckla en affärsplan/strategi för området? Att få vara innovativ, utmanande och kreativ och tillsammans med andra analysera möjligheter och hot i bolagets makromiljö, aktuella trender och bolagets styrkor och svagheter? Att få användning av modeller, two-by-two matriser och annat och via dessa och spendanalys identifiera förbättringsmöjligheter?

Det tycker i alla fall jag. Men som alla vet är framtagande av själva planen en yttepytte del av arbetet och det som är förhållandevis enkelt att göra. Det stora jobbet är ju genomförandet, att flytta inköp från ett läge till ett annat och att se till att planen inte blir en pappersprodukt utan att den verkligen hänger ihop med det dagliga operativa arbetet. Implementering och förändringsarbete (vilket det ofta innebär) är tidskrävande, svårt och kräver en portion tålamod. Här är några tips som fungerat bra för mig under min tid som inköpschef:

- Tillse att inköpsstrategin i sin helhet stödjer företagets övergripande strategi (detta är en av de saker som skiljer världsklass inköpsorganisationer från medelmåttiga)
- Prioritera bland identifierade möjligheter och sätt realistiska men utmanande mål
- Formulera mål som slutstationer och inte som aktiviteter (använd benchmarking och faktabaserad analys för att hamna rätt).
- Kommunicera målen till ledningen och andra inom bolaget

- Definiera aktiviteter som gör att målet kan nås
- Utse **en** ansvarig för varje mål (och tillse att målet även ingår i personens personliga mål för året)
- Sätt en tidplan för när målet ska vara klart
- Mät, mät, mät (varje dag, vecka eller månad)
- Agera direkt vid avvikelse
- Kommunicera framdrift till ledningen och andra inom bolaget
- Beröm, lyft fram och fira framgångar

Inköp kräver precis som andra områden en bra plan, kompetenta medarbetare och hårt metodisk arbete för att resultat ska kunna uppnås. Du kan ha bättre eller sämre förutsättningar för att lyckas. Läs om dessa i "Förutsättningar som krävs för att lyckas med inköp".