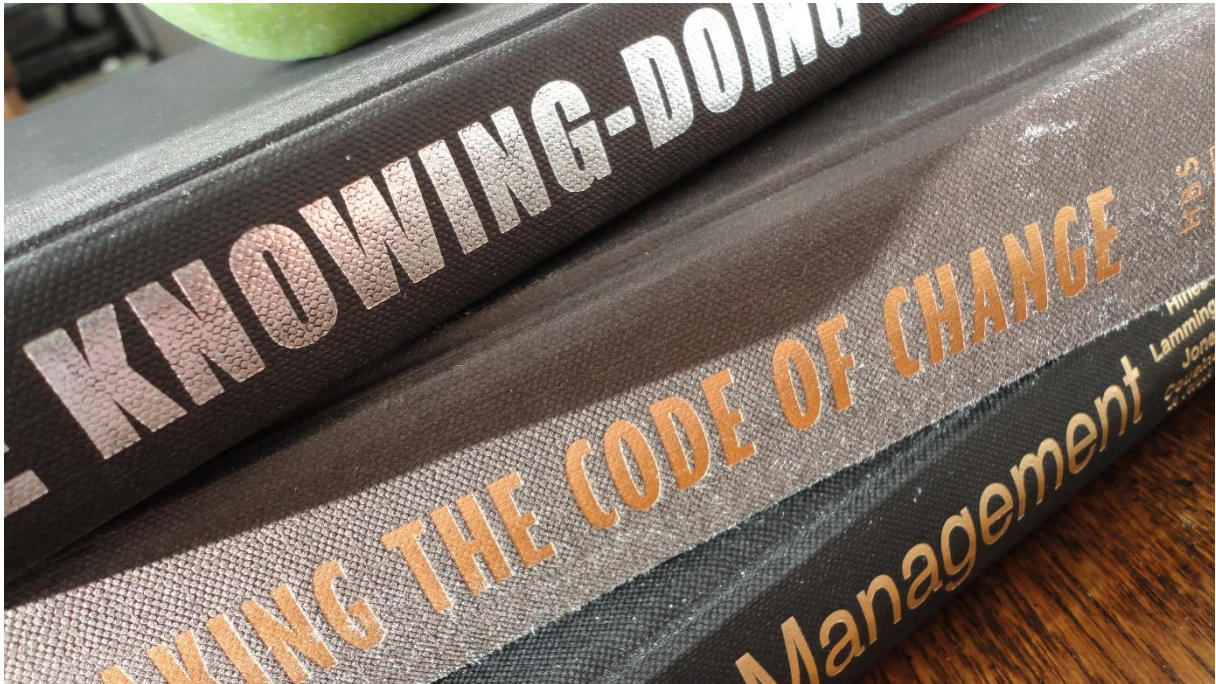




Bra att ha egna mallar

En annan sak som förenklar inköparens tillvaro är mallar för förfrågningsunderlag och avtal. Dessa ger både trygghet och kvalitetssäkrar processen, skriver Helena Brynolfsson.

Precis som policys, som jag skrev om i "Därför ska du ha en inköbspolicy", är mallar ("templates" på engelska) toppen då de på ett förträffligt sätt förenklar tillvaron, ger trygghet till inköpare och ett ansikte gentemot leverantörsmarknaden.

Mina egna favoriter är standardiserade mallar för förfrågningsunderlag (RFP/RFQ) och avtal. En bra samling av dessa snabbar upp inköpsarbetet oerhört och ger i övrigt många fördelar både för företaget och dess leverantörer. Exempel på fördelar med mallar är att de:

- Finns färdiga på plats (noll utvecklingstid) och minskar på det dubbelarbete som annars pågår när varje inköpare måste utveckla egna mallar.
- Kvalitetssäkrar en viss standard på förfrågningsunderlag/avtal samtidigt som de riskminimerar så att inte företaget utsätter sig för onödiga risker.
- Ger en trygghet för inköpare i form av att man vet var sitt bolag står och man har det bakom sig om det skulle bli rabalder av något slag.
- Ser snyggt ut när förfrågningsunderlag/avtal ser ut på samma sätt, ger ett proffsigt intryck.
- Spar tid då inköpare slipper använda leverantörens olika avtalsförslag.
- Underlättar för leverantörerna när företaget agerar konsekvent, leverantörerna känner igen sig och vet var man har sin motpart.

Jag föredrar en gedigen heltäckande klausulsamling före färdiga förfrågningsunderlag och avtalsmallar. Det ger en större flexibilitet både förfrågnings- och avtalsmässigt och kan därmed täcka in de flesta inköpsbehov. Dessutom signalerar det ett förtroende för inköparens kompetens. Som

inköpare kan man med en gedigen klausulsamling enkelt och snabbt utveckla ett förfrågningsunderlag eller avtal genom att använda de klausuler som finns. Det fungerar samtidigt som en utmärkt checklista och kvalitetssäkrar att man inte glömmer att ta med någon viktig klausul. Nog så viktigt då det emellanåt krävs lite ovanligare saker som royalty, ansvar för kvarliggande av material och källkoder.

Nackdelen med de färdiga förfrågningsunderlagen och avtalsmallarna tycker jag är att de är oflexibla, kan inviga oerfarna inköpare att allt är "fix und fertig" och att man därmed missar någon viktig punkt. De täcker sällan alla behov som finns på det sätt en klausulsamling kan göra i och med att det måste finnas en avtalsmall för produkter, en för tjänster/konsulter, en för ramavtal, en för investeringar och så vidare.

Min erfarenhet är dock att få bolag arbetar med klausulsamlingar. Anledningar till varför det är så kan jag bara spekulera i, men en kan vara att frågan helt enkelt inte prioriteras, då inköpsavdelningen har mer akuta frågor att ta tag i. En annan kan vara en ovilja och/eller bristande förtroende från juridiks sida.