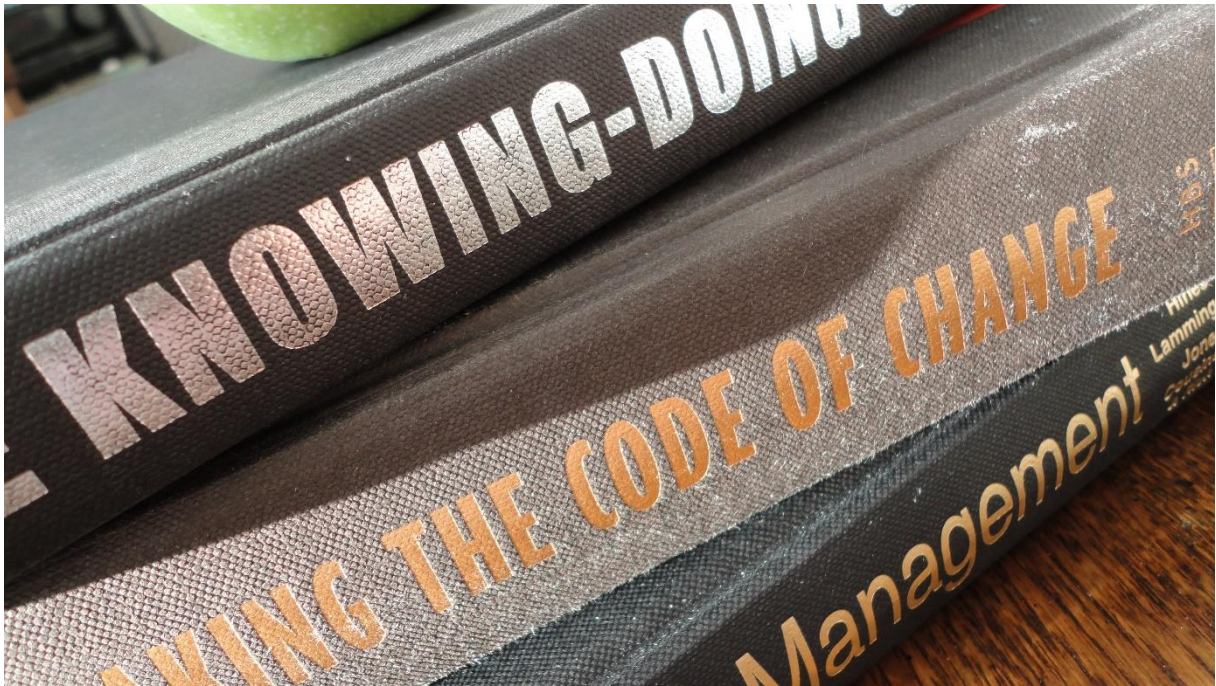




Därför är leverantörsuppföljning viktigt

Leverantörsuppföljning är viktigt för att kunna hålla en långsiktig hög standard i verksamheten. Det tar Helena Brynolfsson fasta på i denna krönika.

Ökad specialisering, större inköpsvolym, globala leverantörer och ökad CSR medvetenhet (Corporate Social Responsibility) innebär ökade leveransrisker och ökat intresse för SPM (Supplier Performance Management, här översatt till leverantörsuppföljning).

Leverantörsuppföljning handlar om att utvärdera, mäta och övervaka leverantörs prestationer, affärsprocesser och affärsutövning för att kunna minska kostnader, risker och driva ett kontinuerligt förbättringsarbete (Sherry R Gordon, 2008).

Mina erfarenheter inom området stämmer väl överens med Sherrys, som i sin bok "Supplier Evaluation and Performance Excellence" skriver att majoriteten av alla företag mäter sina leverantörers prestationer, men få är nöjda med hur detta görs och de resultat de får. Många är inte på de klara med vad och vem de ska mäta samt hur de ska använda det resultat de får.

Jag vet inte om du läst min krönika, "Inköp handlar inte om att köpa in produkter". I den reflekterar jag över vad inköp är och varför det är viktigt. Bland annat slog jag fast att inköp handlar om att hantera företags externa behov av lösningar. Det vill säga det som företaget aktivt beslutat inte tillhör företagets kärnverksamhet och därför ska köpas in från andra bolag som i sin tur har det som sin kärnverksamhet. Leverantörernas produkter och tjänster blir därmed en viktig del i den

förädlingskedja som skapar mervärde för ditt företags kunder och en konkurrensfördel för ditt företag på marknaden. Därför är leverantörsarbete, både leverantörsbedömning och leverantörsuppföljning, superviktigt för att erhålla en högpresterande leverantörsbas.

Vad är då skillnaden mellan leverantörsbedömning och leverantörsuppföljning? Enklast kan skillnaden förklaras genom att de används vid två olika tillfällen och för två olika syften.

Leverantörsbedömning är en utvärdering som görs innan en leverantör skall engageras gentemot i förväg uppställda utvärderingskriterier. En kvalificeringsprocess helt enkelt. Medan leverantörsuppföljning är en utvärdering som görs regelbundet efter en leverantör engagerats. Leverantörens prestanda mäts och följs upp och underprestation leder till korrigerande eller i värsta fall utfasning av leverantörer som inte håller måttet. God prestanda leder till belöning och till exempel mer affärer för leverantören i fråga.

Varken leverantörsbedömning eller i synnerhet leverantörsuppföljning är enkelt, men det är för stor risk att avstå. Glädjande är att forskning visar att leverantörer presterar bättre när de mäts.