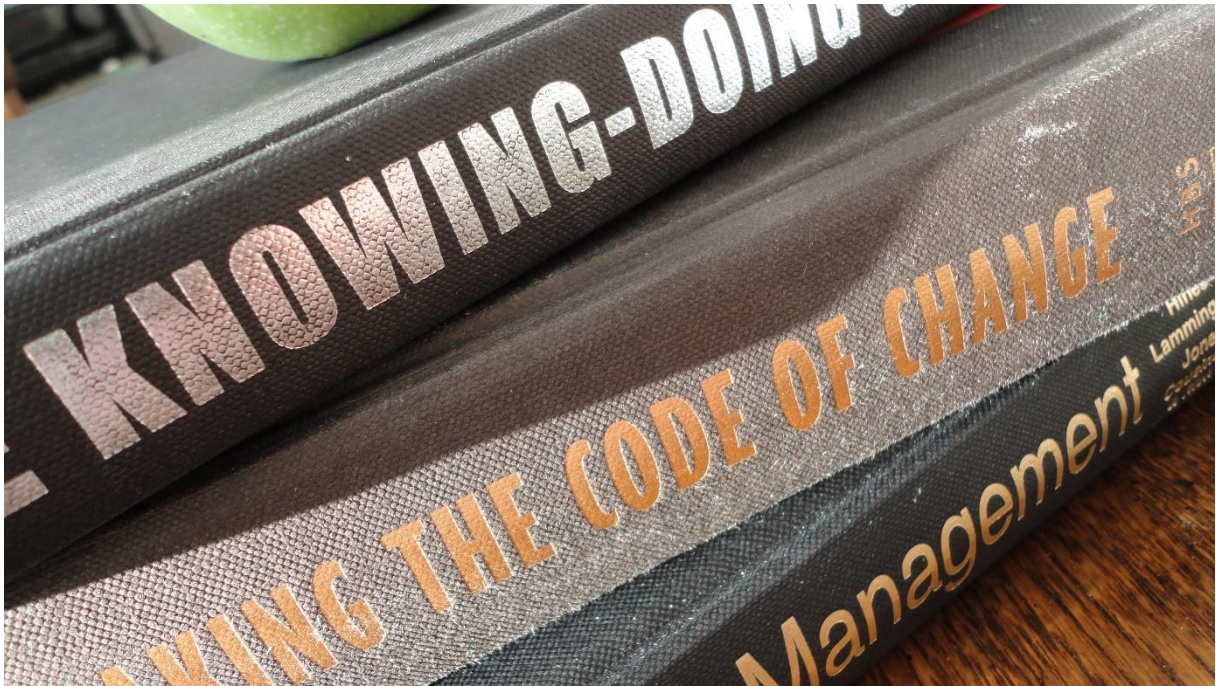




Inköp handlar inte om att köpa produkter

Inköp handlar om att hantera företags externa behov av lösningar, inte att köpa in produkter och tjänster. Det slår Helena Brynolfsson fast. Hon tar även fasta på varför inköp är viktigt.

Vad är inköp?

För mig handlar inköp inte om att köpa in produkter och tjänster, även om det är det som görs i praktiken. Det är det traditionella och rätt enahanda sättet att se på inköp. För mig handlar inköp om att hantera företags externa behov av lösningar. Det vill säga det som företaget (i bästa fall) aktivt beslutat inte tillhör företagets kärnverksamhet och därför ska köpas in från andra bolag som i sin tur har det som sin kärnverksamhet.

Ser man på inköp på det här sättet är själva produkten eller tjänsten enbart bärare av den lösning som företaget behöver, men inte kontrollerar (det gör leverantören). Tänk på uttrycket "ingen efterfrågar en borrhä, men många vill köpa ett hål". Utgår man från ett lösningsperspektiv till skillnad från ett produktperspektiv så tar inköp den innovativa, mervärdeskapande och, oftast på kuppen, mer hållbara roll en inköpsavdelning bör ha.

Då hanteringen av inköp sker i relationer, relationer måste hanteras, så handlar inköp om att hantera företags externa behov av lösningar.

Varför är då inköp viktigt?

Inköp är viktigt för att det på ett högst påtagligt sätt bidrar till bättre resultat, ökad lönsamhet och konkurrensfördel för företag om det görs på rätt sätt. Förutsättningarna för att lyckas är flera. En bra

början är bland annat en duktig inköpschef, fullt stöd från företagsledningen och kompetent personal som arbetar proaktivt inte bara med kostnadssidan utan även med intäkts- och kapitalsidan. Genom direkta och indirekta kostnadsreduceringar, ökade intäkter (snabbare ledtider, förbättrad service och innovationer från leverantörer) och frigörande av kapital (lager, leverantörsvillkor, investeringar) bidrar inköp till hög grad till ökad lönsamhet och blir en stark konkurrensfördel på marknaden.