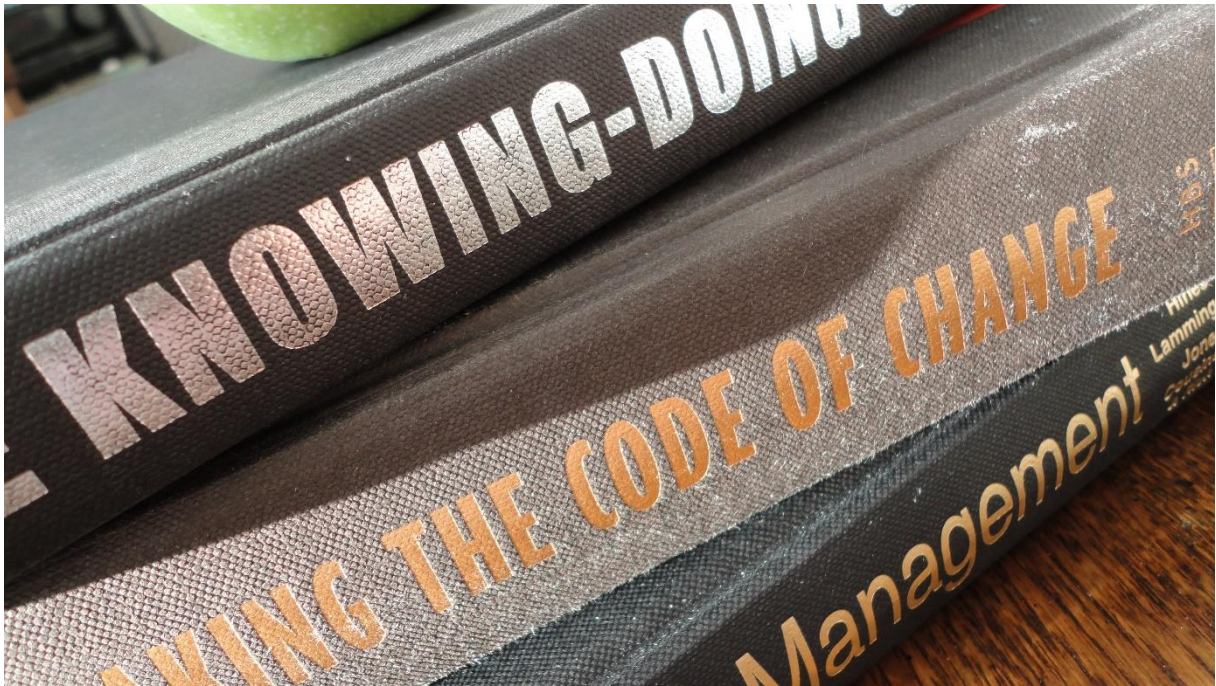




Så utvecklar du nyckeltal för leverantörsuppföljning

I den här krönikan guidar Helena Brynolfsson i hur man utvecklar nyckeltal. Leverantörsuppföljningen ska integreras i det dagliga arbetet.

För att kunna utveckla KPI:er för leverantörsuppföljning måste du ta reda på vad och vem du ska mäta samt hur du ska använda de resultat du får.

Börja med att tillse att själva leverantörsuppföljningsinitiativet och mätningarna som ni planerar att göra är i linje med ditt företags strategi och mål. Ta sedan reda på vad ni behöver från era leverantörer för att ni ska uppnå era mål genom att definiera era leverantörsprestationsförväntningar. Samtidigt som ni arbetar med att definiera förväntningar bör någon form av leverantörssegmentering göras för att ni ska veta vilka leverantörer som ska mätas och följas upp. För att ni ska kunna fokusera och prioritera era begränsade resurser på de leverantörer som betyder mest (alternativt de leverantörer som skapar risker som måste övervakas/undvikas) och för att ni ska hinna hantera, följa upp, utveckla relationer samt implementera förbättringar med nyckelleverantörer

Nästa steg blir att utveckla själva KPI:erna baserade på de förväntningar ni har på era leverantörer. Arbeta i workshops med en tvärfunktionell representation av medarbetare och ställ frågor: vad ska vi mäta för att veta att leverantören t ex är ekonomiskt stabil? Tänk på att utveckla KPI:er som verkligen betyder något och som är meningsfulla för ert företag och som inte bara är enkla att mäta.

Min erfarenhet är att det i detta steg är klokt att även engagera leverantörerna. Låt en representativ grupp leverantörer hjälpa er med att utveckla KPI:er, ni kan få värdefull input och idéer denna väg.

När väl KPI:erna är klara påbörjas utvecklingen av mätmodell. Ni måste fundera igenom hur KPI:er ska inhämtas. Vilka verktyg, källor och typ av information/beräkningar ska användas? Vad är accepterbar nivå (baseline och mål)? Ska scorecard designas? Behöver avtal synkas? (SLA)

Sista steget innan implementering är att planera för hur mätetalen ska omsättas till handling och resultat. Sen är det dags för utrullning i vågor för att testa insamling av data, KPI:er och mätmodell. Väj ut ett fåtal leverantörer, kör pilot, utvärdera och modifiera om det behövs. Implementera sen fullt ut. Uppmärksamma och belöna framgångar, vänd motgångar och integrera leverantörsuppföljningen i det dagliga operativa arbetet.

Kom ihåg att leverantörers prestation inte enbart beror på deras egen förmåga/duglighet utan också på er. Var ödmjuk. Glöm inte heller att för att lyckas krävs ledningens stöd, tvärfunktionellt samarbete och kommunikation.