



Nära samarbete med leverantörer kräver kunskaper och är avgörande för framgång.

Leverantörskvalitet alltmer **avgörande för framgång**

Betydelsen av att åstadkomma starka och effektiva samarbeten med leverantörer har ökat under ganska lång tid. Idag har dessutom snabba omvärldsförändringar gjort att detta spetsats till ordentligt.

UTAN BRA LEVERANTÖRER är det svårt att nå egen framgång. Över tid har detta blivit alltmer kritiskt som följd av att en allt större andel av det värde som skapas köps in från externa leverantörer, samtidigt som varor och tjänster blivit avsevärt mer komplexa.

Under många år har många inköpsfunktioner haft en alltför ensidig inriktning mot att pressa inköpspriser, snarare än att bygga starka och effektiva leverantörsrelationer. Detta trots att både erfarenhet och forskning visar att långsiktiga relationer, partnerskap och förbättringssamarbete är grunden för framgång och lönsamhet.

Förändrad situation

Den senaste tiden har dessutom situationen förändrats dramatiskt, genom pandemi, förändrat världsläge och stor geopolitisk osäkerhet. Brist på insatsvaror har i många fall orsakat leveransproblem och ibland totala produktionsstopp. Leverantörernas betydelse har blivit mycket tydligare och erfarenheter visar också att

verksamheter med starka leverantörsrelationer klarat sig betydligt bättre än andra.

Det är viktigt att ha en långsiktig leverantörsstrategi. Den bör utgå från insikten att ett partnerskap baserat på ömsesidiga insatser och vinster är enda vägen mot hållbar framgång. Ekonomiska och legala kontrakt är visserligen nödvändiga, men mer avgörande är förmågan att knyta djupa relationskontrakt. Det här är också en slutsats som framförts av forskarna Oliver Hart och Bengt Holmström, som erhöll Nobelpriset i ekonomi 2016.

Kräver kunskaper

Att välja rätt leverantörer handlar inte bara om vad en leverantör kan leverera här och nu, utan ännu mer om leverantörens förmåga att utvecklas, förbättra och samverka. För att kunna välja och utveckla rätt leverantör behövs hög beställarkompetens och förmåga att ställa kvalitetskrav utifrån både ett produkt- och processperspektiv.

Alltför ofta har leverantörsarbete

kört fast i ensidiga krav på certifieringar av olika slag. Goda leverantörsrelationer bör istället bygga på tydliga gemensamma mål, vilja att utvecklas tillsammans och ett nära förbättringssamarbete. Här krävs gedigen kvalitets- och förbättringskunskap, och förbättringsförmåga hos både kund och leverantör. Att säkerställa detta underlättas betydligt om man lutar sig mot det globalt vedertagna förbättringskonceptet Sex Sigma, istället för att "uppfinna" egna förbättringsprogram och försöka få leverantörer att följa dessa.

När en gemensam förbättringsplattform väl skapats är vägen mot partnerskap och förbättringssamarbete relativt enkel. Här fokuserar man tillsammans på utmaningar och problem som finns och driver gemensamt nödvändiga förbättringar. Det skapar samsyn, tillit och förtroende – och bäddar för fina resultat.