

Hur bra verktyg har den professionella inköparen för beslutsstödslösningar?

Av Anders Lindholm

I Inköp+Logistik gör vi under 2011 en marknadsöversyn av olika system och verktyg för inköps- och upphandlingsfunktionernas strategiska fokus och utveckling. I takt med att inköp idag står för allt större del av företagets omsättning och värdetillväxt i leverantörsrelationerna, blir styrning och ledning av detta arbete mer och mer en fråga för ledning och styrelse i företagen. Frågan blir då vilka IT-system som finns på marknaden idag som stödjer detta ändrade fokus?

Hur kan man indela IT-verktygen som finns efter en inköpsprocess?

- 1. Spendanalys:** En analys av vad som köps efter olika indelningar och kategoriseringar, med verktyg för att analysera inköpsdata. Dessa verktyg brukar kallas Business Intelligence och de integreras mot företagets affärssystem eller ERP-system (Enterprise Resource Planning). Med affärssystem menar man ett system som täcker de flesta funktioner som ekonomi, produktion, distribution, lager m.m. Vissa affärssystem har stöd för Spendanalys själva. Materialprisutveckling och valutaeffekt från en period till en annan är en viktig och central del för inköpsverksamhetens målstyrning och drivning av resultatförbättrande aktiviteter. Dvs. en ständigt återkommande fråga på både ledningsnivå och i leverantörsrelationen.
- 2. Inköpsstrategi:** Inget direkt systemstöd, handlar mest om rent tankearbete.
- 3. e-Sourcing:** Hitta och bedöma leverantörer, skicka förfrågningar, ta emot anbud, utvärdera och teckna avtal. Även verktyg för e-auktioner.
- 4. Contracting:** Att ha kontroll över alla inköpsavtal, eventuella varningsflag-

gor vid kritiska tidpunkter, kontraktutveckling ihop med leverantörer.

- 5. Avropsverktyg:** eller eProcurement-verktyg är inte något som den professionella inköparen använder, men gör inköpsprocessen komplett. För avropen på de kontrakt som skapats kan indelas ytterligare i direktmaterial till produktionen eller för indirekt material som stöd- och företagets infrastrukturfunktioner.
- 6. Betalningsprocess:** Även betalningsflödet tillhör inte inköparens vardagsverktyg, men här finns det många mer eller mindre mogna moduler för automatisk fakturamatchning och betalning.
- 7. Supplier Relationship Management:** Systemstöd för leverantörsutvärdering och utveckling och mätning, exempelvis för att utvärdera relationer och arbeta med gemensamma förbättringsprojekt. I vissa fall finns det stöd för detta i e-Sourcing-verktyget. Prisutvecklingen relaterat till köpt produkts materialandel och råmaterialmarknadsindex är också en viktig information i förhandlingspositionen.



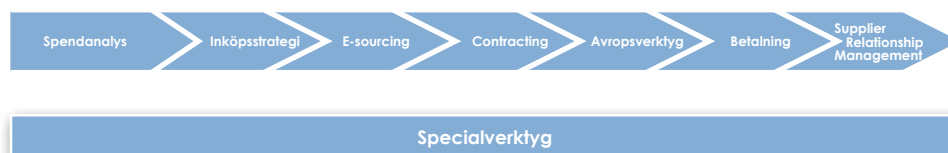
Stefan Ståhl

Case Study - Fagerhults Belysning AB

Inköp+Logistik träffade inköpsdirektör Stefan Ståhl på Fagerhults Belysning AB.

Hur kan man tjäna pengar på inköp?

– Ett modernt inköpssystem för direktmaterial tycker jag måste ha som målsättning att ta fram verifierad och relevant information runt inköpsområdet och alla dess aktiviteter. Vi behöver snabbt kunna få tillgång till relationer och nyckeltal på ett kontrollerat sätt, med begripliga och tydliga rapportresultat. Vi hade tidigare all information utspridd i olika system och det tog lång tid att samla en bild inför en förhandling eller en uppföljning med leverantören. Dessutom var informationen otillgänglig och personberoende. Idag har vi ett business intelligence verktyg som gör det möjligt för oss att ta fram analyser på mycket kort tid och var och en kan göra det själv, säger Stefan.



Inköpsprocessen



Purchase Dashboard/Digital anslagstavla, exempel. Med t ex filtreringsmöjligheter för Strategisk inköp, leverantör, osv. Innehållande nyckeltalsuppföljningar för spend, leveransprecision, ledtider och materialprisutveckling/resultatpåverkan totalt företaget och per affärsområde. (EJ Fagerhults layout eller info!)

Hur vill du positionera inköp i er organisation?

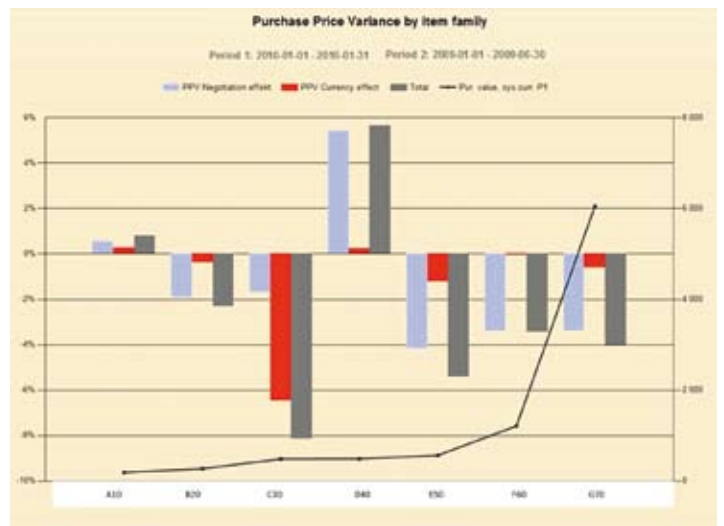
– Jag tycker det är viktigt att visa på metoder som lyfter fram att inköpsområdet kan bidra till företagets totala resultatförbättringar och ökade konkurrenskraft, säger Stefan som idag använder Pdb-Fokus affärsanalyssystem för inköp som är en standardiserad metod för att utveckla och förvalta beslutsstödslösningar på Microsofts BI-plattform (teknik). Systemet är byggt med mångårig erfarenhet från inköpskontroll i större industriföretag, vilket också borgar för att rätt information kommer fram och att prisutveckling mm mäts på rätt sätt. Fagerhult hade tidigare inte möjlighet att mäta resultatpåverkan från inköp på rätt sätt, vilket man nu kan göra dag för dag jämfört med tidigare perioder med hjälp av systemet. Det ger oss möjlighet att agera på avvikelser och följa utvecklingen, säger Stefan och tillägger att Pdb Fokus ger Fagerhult möjlighet att se exakt prisutveckling på det som köpts hittills under året, jämfört med tidigare perioder.

Hur ser du på beroendet till olika affärssystem?

– På denna BI-plattform vi använder finns redan utvecklat ett stort antal olika tillämpningar för olika verksamhetsområden, inte bara inköp. För de traditionella verksamhetsområdena finns standardpaketat Order/försäljning, Inköp, Lager,

Produktion och Finans. Det innebär en lösning i "halvfabrikat" med färdigt innehåll (datamodell) för verksamhetsområdena, säger Stefan Ståhl. Han förklarar vidare att Datamodellen för datalagret eller Datawarehouse har ett "högt värdeinnehåll" vilket innebär, förutom standardmässig information från affärssystemen, även innehåller färdigberäknande nyckeltal/KPI:er för t.ex. prisutveckling, valutaeffekt, förhandlingsresultat, ledtider, leveransprecision. Informationen finns samlad på ett ställe, oberoende av vilket affärssystem man använder, tidigare fick vi dra ut den från flera olika håll. Några affärssystem kvarstår dock att koppla på,

Prisutveckling/resultatpåverkan per artikelfamilj uppdelat på totalt, valuta och förhandlingseffekt och med uppgift om spendvärde. Exempel.



men det är fullt möjligt i vårt Datawarehouse, säger Stefan.

Hur sprider ni informationen internt?

– Vi kan nu skapa våra egna rapporter per inköpare men också följa våra gemensamma KPI:er på en digital anslagstavla i samband med månadsuppföljningar etc. Det går sedan att drilla sig ned till den informationsnivå man önskar i sitt analysarbete, "from top to bottom". All info går sedan att publicera enkelt i Sharepoint miljö eller i excelmiljö och använda i presentationer etc. I en framtid går det också att hänga på ytterligare affärssystem i händelse av förvärv eftersom systemet grundar sig på vårt datawarehouse som hämtar data från flera system, framhåller Stefan.

Hur stark datamognad kräver systemet?

– Oberoende av vilket eller hur många affärssystem som används får nu hela vår organisation tillgång till ett centralt, kvalitetssäkrat datalager med ett komplett innehåll. Detta gör det enklare för användare även av lägre datamognad att använda sig av informationen i verktyg, rapporter och analyser. I normala fall räcker det med MSOffice Excel och MS SQL Reporting Services för vilka det oftast redan finns inköpta licenser. Många företag använder idag ett intranät eller BI-portal där man publicerar analyser och rapporter översiktligt på en digital anslagstavla eller "Purchase Dashboard". Sammantaget ger oss systemet låga kostnader genom kort tid för införande, högt värdeinnehåll från början och utnyttjande av redan befintliga verktyg för rapporter och analyser, avslutar Stefan Ståhl, inköpsdirektör på Fagerhults Belysning i Habo utanför Jönköping.