

Dina höga kostnader!

En av de viktigaste frågorna som du ska ställa är: bortsett från löner, vilka andra höga kostnader har jag i mitt företag? Sammanställ en lista och fokusera inledningsvis på de "fem-i-topp" leverantörer du har framför dig. Du kommer förmodligen att känna igen namnen. Hur mycket pengar är det frågan om på årsnivå? När var det sist du hade en förhandling med dem? Hur gick det till? Är du nöjd? Det kanske är dags att fingranska dessa företag för att få en förståelse av hur de bidrar till din verksamhet.

Mina leverantörer

Summorna på "fem-i-topp" listan kan te sig förvånansvärt höga. Hur har detta gått till? Vem köper vad i mitt bolag? Är det dags att syna inköpsfunktionen så att jag har koll på de största posterna? Har jag valt mina leverantörer eller har dem valt mig? Det är säkert flertalet frågor som dyker upp när dessa stora siffror stirrar på dig.

Många har inte en strukturerad inköpsverksamhet eftersom det är ett mindre prioriterat område som ofta hamnar mellan stolarna. Så länge det "flyter på" så drar man sig för att peta i något som fungerar. Det kan förvisso vara så men det lönar sig ändå att tänka efter. Har jag en professionell relation med mina leverantörer? Vilka relevanta urvalskriterier och krav ställer jag? Hur har mina kostnader ändrats genom åren? Hur påverkas mitt företags likviditet och soliditet?

En sparad krona

Oavsett hur stor andel inköp du har i förhållande till din omsättning ska du ha en inköpsplan. Likt din affärsplan så hjälper inköpsplanen ditt företag att bli effektivare. Tänk på att en sparad krona är mer värd än en tjänad krona. Börja i rätt ände och kontrollera vart pengarna tar vägen och hur du kan spara utan att snåla. Några förslag:

- Fokusera på strategiska leverantörer i förhållande till din verksamhet
- Träffas och förhandla åtminstone en gång per år, följ upp och var samarbetsorienterad
- Mät och jämför priser, kvalitet, avtal, betalningsvillkor, leveransprecision, reklamationshantering, mängdrabatter, service, kommunikation, produktinformation osv
- Gör olika simuleringar, t.ex. hur mycket bidrar en 5% prissänkning till mina marginaler och vinster, eller hur mycket bättre mitt kassaflöde blir med längre betalningstid
- Utse en inköpsansvarig som bl.a. bevakar leverantörer
- Optimera lagret genom att köpa in rätt produkt, till rätt pris och i rätt tid
- Upprätta en inköpsplan med konkreta mål, t.ex. sänka årsinköp med 10%
- Förankra och kommunicera internt

Inköp är centralt

Oavsett vilka varor eller tjänster du köper in så har dem en avgörande betydelse för din lönsamhet. Att bemästra dina inköp kan därför vara skillnaden mellan vinst och förlust. Var inte främmande för tanken att exempelvis ersätta en befintlig leverantör eller tar in en till, men var tydlig med vilka urvalskriterier som gäller och syftet med din åtgärd.

Var beredd att investera tid och pengar för att bygga upp en ömsesidig nyttig relation med ditt leverantörsnätverk. Målsättningen är bl.a. att ha mer koll på dina kostnader, att vässa din organisation och inte minst att leda ett lönsamt företag.

Daniel.nakel@vdstodet.se