

Din leverantör är din partner

Varje företag behöver andra företag för att fungera; det går inte att vara självförsörjande. Bokföring, IT, bilar, papper, verktyg, städning, kopieringsmaskiner, mobiltelefoner, plåt, produktionslinjer, osv. Allt detta köps in från utomstående för att du ska kunna lyckas driva din verksamhet. Tänker du efter så är listan lång på hur många bolag du köper av.

Vissa av dina leverantörer känner du vanligtvis mera än andra eftersom du är mer beroende av deras produkter. Du kanske klarar dig utan kaffe en dag, medan en försenad försändelse av trasiga insatsvaror kan ställa till det rejält för dig och dina kunder. Hur kan du upprätthålla en bra relation till dina viktiga leverantörer? Hur gör du för att kunna bli "sedd och hörd"? Vad ska du tänka på vid val av en strategisk leverantör?

Fokusera på priset?

Säg att du t.ex. hittar billiga varor på nätet som motsvarar produkter som du brukar köpa in; men ska du verkligen handla på nätet? Och skulle du mot förmodan falla för det låga priset så är du i en riskabel situation som förmodligen kostar mer. Ofta är det priset som tar hela uppmärksamheten och resten glöms bort och blir sekundär. Avtal, ledtider, garantier, service, leveranssäkerhet, betalningsvillkor, kvalitet, hantering av reklamationer, mm. Det är den totala ägandekostnaden som du ska tänka på och inte endast inköpspriset. Notera att en av principerna för ISO 9001 säger att man ska sträva efter ömsesidigt fördelaktiga relationer till leverantörer. Hamnar du "i nöd" så är det då vännen provas.

Vårda dina leverantörer

Att ha en bra relation till dina nyckelleverantörer är lika viktigt som att ha en bra relation till dina kunder. Det behövs för att ditt företag ska fungera och dina produkter ska levereras. Att ha en aktiv kommunikation visar att du är mån om att leveranser fungerar, att du är intresserad av nya produkter, att du bryr dig om din leverantör, osv. Det är inte ovanligt att leverantören dessutom har dina konkurrenter som kunder. Det är inget att vara orolig över så länge det finns en ömsesidig respekt och inga orealistiska förväntningar emellan. Oavsett hur lite du köper av en leverantör så ska de hantera dig som en prioriterad kund. Hamnar du i ett läge där du känner dig ointressant så är det dags att leta efter en ny leverantör. Vore bäst om du från början har fler leverantörer för kritiska produkter, och dessutom väljer leverantörer som är i "din storlek".

Utvärdera leverantören

Det går inte att mäta en leverantörs prestation om du inte regelbundet gör en utvärdering av deras "beteenden". Du utgår ifrån tidigare utvärderingar som du gjort samtidigt utnyttjar du ditt affärssystem för att ytterligare samla jämförbara uppgifter och statistik. En kombination av både mjuka och hårda värden som ska hjälpa dig göra en affärsmässig bedömning. Underskatta inte din aktivitet för val av kritiska leverantörer. Du är mer beroende av dem än du tror och har allt att vinna genom att gå metodiskt tillväga. Den länken ska vara stark och hjälpa dig leda ett lönsamt företag i många år.

daniel.nakell@vdstodet.se