

VILKA RISKER DÖLJER SIG I ER LEVERANSKEDJA?

Efter att ha agerat i ett panikartad, reaktivt och ostrukturerat sätt i ett försök att parera de ekonomiska och affärsmässiga effekterna av den globala Covid-19 pandemin är det nu dags att börja om med en ny agenda – den som adresserar vad som ska göras härnäst för att minska sannolikheten för störningar i leveranskedjan i framtiden. Frågor du som inköpschef bör ställa dig är; vilka är våra 10 största risker i våra leveranskedjor och vart i leveranskedjorna är vi som mest sårbara?

För att vara väl förberedda när nästa stora störning kommer bör tid och resurser investeras i att kartlägga de finansiella-, informativa- och materiella flödena, samt de leverantörer som verkar i organisationens viktigaste leveranskedjor ur ett riskperspektiv, från råvaror till slutkonsument. Syftet med en kartläggning är att:

- Kartlägga och identifiera den nuvarande strukturen på leveranskedjan
- Identifiera leveranskedjans aktörer
- Identifiera vilka beröringspunkter i leveranskedjan som är mest sårbar för olika typer av risk
- Identifiera och förstå hur dessa risker skapar störningar i varor och tjänster, transporter, produktion, kommunikation och efterfrågan

Organisationer som har gjort den här övningen får en bättre insyn i sina leveranskedjors struktur och risker, samt påverkas till mindre grad av störningar. I kontrast till det reaktiva och ostrukturerade arbetssättet vi sett hos många organisationer, har organisationer som kartlagt sina viktigaste leveranskedjor kunskap om vilka leverantörer, geografiska områden, produkter och tjänster som kan komma att utgöra en hög risk vid stora störningar. Deras inköpsavdelningar kan därmed proaktivt ta fram handlingsplaner och alternativ för att minimera affärsmässig och ekonomisk påverkan.

Kartläggning av leveranskedjan - en central del i ett SRM-program

Supplier Relationship Management (SRM) syftar till att maximera företagets värdeskapande, genom att skapa, vårda och utveckla olika grader av relationer med företagets leverantörer. Den ökande graden av specialisering och fokus på kärnverksamheten gör att aktörerna i leveranskedjan blir strategiskt viktiga och ett konkurrensmedel i slaget om kunderna. Samtidigt innebär detta ett ökat beroende till ett fåtal leverantörer för leverans av kritiska produkter och tjänster, något som i sin tur kan medföra ökad risk och osäkerhet i leveranskedjan.

I ett första steg bör fokus ligga på kritiskt viktiga produkter och tjänster. Med ledning av inköp bör arbetet ske i tvärfunktionella projektgrupper med representanter från bland annat logistik, ekonomi, produktion, risk och marknad för att kartlägga och identifiera risker så långt upp i leveranskedjan som möjligt, i bästa fall ända till råvaruleverantören, då det kan finnas kritiskt viktiga leverantörer man inte är medveten om och som i slutändan kan ha stor påverkan på organisationen. I nästa steg kan ett samarbete med de mest riskfyllda leverantörerna initieras för att diskutera och ta fram handlingsplaner kring hur man kan minska risken för störningar och skydda leveranskedjan från risker.

När en katastrof inträffar, påverkas både säljare och köpare. Med det sagt, är det inte mer än logiskt att en kartläggning av leveranskedjan med syftet att identifiera risker bör göras

kontinuerligt i nära samarbete mellan köpare och säljare som en central del i utvecklingen av leverantörsrelationen.

Efter denna globala kris står vi nu vid ett vägskäl där inköpsfunktionen kan välja två olika vägar. Man kan skaka av sig och hantera effekterna av denna kris och återgå till hur det var innan, med förhoppningen att liknande störningar aldrig kommer ske igen. Eller, så lär man sig från det som hänt och initierar arbetet med att kartlägga sina leveranskedjor tillsammans med sina viktigaste leverantörer för att proaktivt hantera störningar nästa stora störning sker. Dessa företag kommer vara bättre rustade och påverkas mindre på lång sikt vid nästa stora störning.

I svallvågorna av den pågående globala krisen kommer inköpsavdelningens roll att ha förändrats. Från att i de flesta fall fokuserat på aktiviteter som kretsar kring kostnadsbesparingar till att säkerställa att företaget kan sälja till sina kunder trots störningar i leveranskedjan.

VILL NI VETA MER?

Tycker du att ämnet är intressant och vill veta mer om hur Segerlund Advisory kan hjälpa ert företag, så kontakta gärna oss genom att [klicka här](#). Vi är angelägna att höra om er situation och diskutera hur vi kan arbeta tillsammans för att skapa värde genom inköp.

**SEGERLUND
ADVISORY**