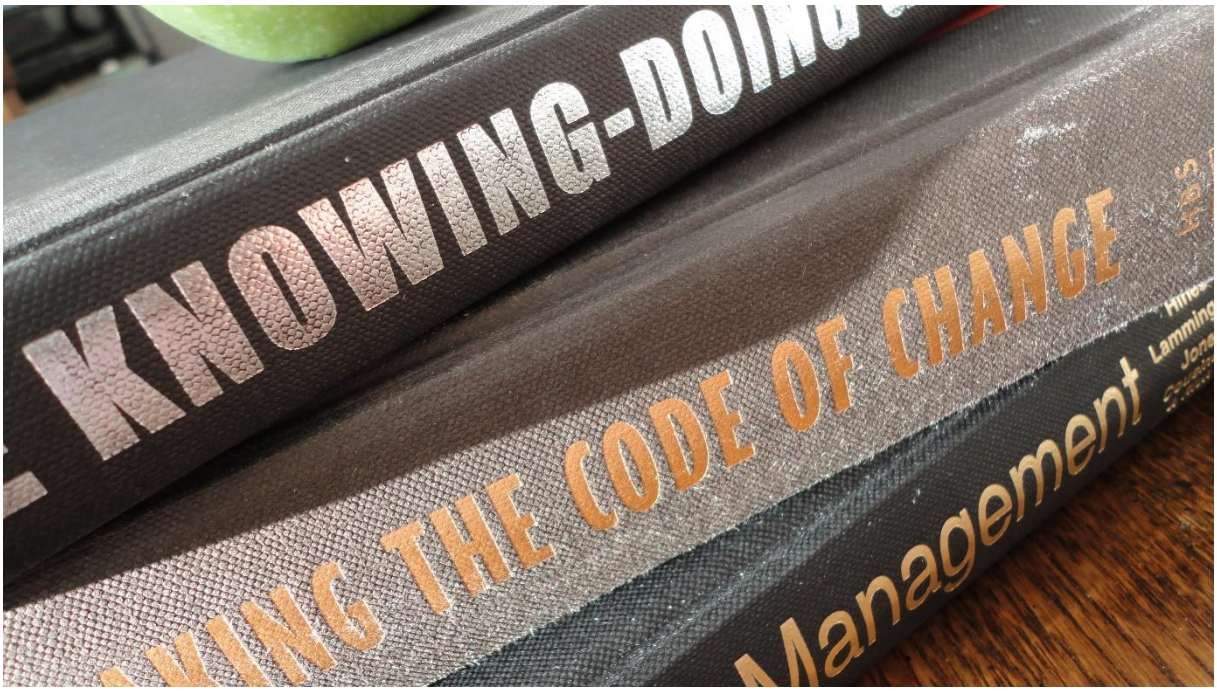
ProSourcia
inspire innovate improve



Underskatta inte valet av inköpssystem

Det är viktigt att lägga ner tid på att hitta och implementera ett välfungerande inköpssystem. Inköpssystem kan underlätta väldigt mycket, men det kan också komplicera mycket, detta skriver Helena Brynolfsson.

De bästa inköpsorganisationerna investerar 50 % mer per inköpsanställd i bättre systemstöd än de medelmåttiga (Hackett Group). De använder därmed i högre grad teknologistöd för att automatisera sina företags transaktioner och processer.

Hur ser det ut där du arbetar? Har du bra stöd från upphandlings- och inköpssystem? Eller är ert huvudstödsystem fortfarande Excel?

Jag tycker frågan om inköpssystem inte är helt enkel. Jag har bra och riktigt usel erfarenhet i ämnet och tror inte jag ensam om dessa upplevelser.

Att aktivt arbeta med reducering av komplexitet i data och processer är en självklarhet inom inköp. Vem vill inte dra ner icke-mervärdeskapande arbete till ett minimum för att frigöra tid för att proaktivt arbeta med affärer? Dock är det lättare sagt än gjort.

Jag har levt i verkligheter där vi haft ett flertal decentraliserade divisioner baserade i olika länder med egna ERP-system och kontoplaner. Om man i detta fall vill strömlinjeforma sin verksamhet med hjälp av inköpssystem så krävs det stora resurser i fråga om människor, tid och pengar. Där jag var

fanns inte det utrymmet att investera fullt ut varvid vi istället fick jobba med att gradvis förbättra vår situation.

Den andra ytterligheten var när jag arbetade på två stora internationell koncerner och där båda vid olika tillfällen beslutade att investera och rulla ut gemensamma systemstöd globalt. I det ena fallet blev det allt utom bra och i det andra riktigt bra ur ett inköpsperspektiv. Tanken var helt rätt hos båda bolagen, det som skiljde dem markant åt var implementeringen. I det första fallet brast det både i planering och stringens och allt för många anpassningar tilläts göras på varje site. Inget gemensamt leverantörs- och artikelregister upprättades och själva idén med samma systemstöd föll då det i realiteten blev flera helt olika system som inte kunde prata med varandra som det var tänkt. I det andra fallet var det i princip samma grupp som åkte runt och implementerade globalt. Man hade en fast plan och ruckade inte för lokala önskemål om anpassningar. Detta införande gick snabbare totalt sett och man drog full nytta av att reducera komplexitet i data och processer.

Jag har princip samma erfarenhet av upphandlings- och avtalsstödssystem. Allt från fantastisk avlastning och support så det snabbt och enkelt går att utveckla förfrågningsunderlag, utvärdera och omvandla förfrågningsunderlag till avtal. Till det motsatta, det vill säga krångligt, användarovänligt och tidskrävande (systemet kallades till och ”difficult source” av oss kategoriansvariga)

Min reflektion är att det krävs rejält med identifiering och specificering av behov innan man går ut och shoppar system överhuvudtaget. Tillsammans med att det måste tillsättas tillräckligt med resurser i form av människor, tid och pengar för implementering. Om det ska bli bra. I exemplen ovan slarvades och snålades det i alla faser av upphandlingen och implementeringen.

Avslutningsvis har jag upplevt att inköpsavdelningen kan få klä skott för ett dåligt val av, dåligt implementerat och användarovänligt inköpssystem. Inköpsavdelningen blev i ett fall likställt med SAP, även om inköp överhuvudtaget inte var med vid upphandlingen och val av system. Denna stämpel är svårtborttvättad och otroligt trist att dras med