



SCANDINAVIAN  
PURCHASING  
GROUP

# THE SOURCING EXCELLENCE PROGRAM

Ett inspirerande och utmanande utbildningsprogram  
för dig som vill ta nästa steg inom inköp

# THE SOURCING EXCELLENCE PROGRAM

8 DAGAR



Modul 1

## CATEGORY MANAGEMENT

2 dagar



I modul 1 går vi igenom begreppet Category Management. Du får lära dig metoder för att maximera värdet inom din kategori, varugrupp och dina leverantörer. Vi lär dig att utveckla anpassade strategier och förstå möjligheterna i modernt inköpsarbete med Category Management. Genom en väl avvägd strategi mellan global och lokal sourcing och införande av moderna arbetssätt får du möjlighet att leverera till dina interna kunder.

Vi ger dig verktygen och tar dig igenom processen på ett praktiskt sätt så att du efter programmet har kunskapen om hur du skall driva dina egna varugrupper eller kategorier. Vi ger dig en metodik att identifiera, utveckla och maximera värdet från dina leverantörer. Du får hjälp att ta fram väl anpassade strategier och aktiviteter mot olika leverantörsgrupper.

Målet är att du ska få kunskap om hur du ska definiera din egen kategoristrategi och förstå grunderna i det strategiska arbetet internt/lokalt/globalt genom dina kategori-team samt dokumentera, kommunicera och implementera din kategoristrategi.

### The Sourcing Excellence Program



#### Syfte och utbildningsmål:

- Att självklart och naturligt kunna driva en egen inköpskategori
- Att kunna utveckla arbetssätt och medverka till utveckling av inköpsfunktionen
- Att få kompetens att ge de viktigaste sak-/behovsägarna i företaget ett strategiskt och affärsmässigt värde
- Hur man får maximalt värde ur leverantörsmarknaden
- Att skapa kategoriplaner och strategier för utvalda produktgrupper

#### Inför företagsledningen ska du kunna;

- beskriva värdet av att arbeta strategiskt med inköp
- redovisa de kategoristrategier du skapat under programmet
- visa tillvägagångssätt för bästa kostnadsutfall
- visa på hur beslut utförs tillsammans med behovsägare
- presentera riskanalyser inför beslut
- planera och leda förhandlingar

#### Vem ska gå?

Utbildningen vänder sig till alla inköpare och inköpsansvariga som har hand om en egen leverantörsporfölj, egen varugrupp eller en egen kategori. Utbildningen är speciellt användbar för dig som arbetar som Category Manager eller har för avsikt att ta nästa steg som självständig i rollen.

#### Utbildningsupplägg

Programmet är praktiskt tillämpbart, dvs. alla deltagare kan direkt tillämpa de nya kunskaperna. Deltagarnas egna kategorier används som arbetsmaterial löpande under programmet.

Mellan modulerna arbetar deltagarna på sina kategoriplaner för att implementera de erhållna kunskaperna från respektive modul.

#### Exempel på innehåll:

- Lär dig sälja inköps strategiska värde
- Vägen till "best in class"-sourcing
- Implementera Category Management
- Hantera analysmodeller, utveckla kategoriplaner och strategier
- Governance-modeller
- Att arbeta med interna stakeholders
- Att driva kategori-teamsen
- Redovisningsmodeller

#### Mallar som ingår:

- Förstudie/inköpsanalys
- Kategoriplaner-/strategier
- The dossier - verktygslådan
- Internt sälj-/workshopmaterial för kategori-team och stakeholders
- Executive summary
- One-page summary

I modul 1 börjar vi att bygga deltagarnas egna kategoriplaner med hjälp av de erhållna mallarna som grund. Vi tittar på vilken spendinformation som är relevant och bygger kategorirådet med huvud- och underkategorier. Vi mappar stakeholders och går igenom governance-strukturer samt formulerar action-planer. Vilken potential finns angående tid och besparingar?





I denna modul fångar vi totalkostnaden ur ett värdekedjeperspektiv. Att kunna identifiera vilka kostnadsparametrar som är kritiska för exempelvis jämförelse mellan att köpa lokalt eller att köpa i LCC-länder. Varje inköpare måste kunna beskriva och beräkna skillnader i totalkostnader, inte bara i priser. Det innebär exempelvis att risker måste kunna analyseras och beräknas. Viktigt är också att förstå vilka kostnadsdrivande faktorer som styr kostnadsbilden för varor och tjänster.

Detaljerade kostnadskalkyler har två huvudsyften; att ge ett kraftfullt underlag för förhandling och att ge en bas för kostnadsänkingsarbete genom att synliggöra kostnadsstrukturer. I denna modul kommer vi att gå igenom ett flertal olika verktyg för att bygga och underhålla produktkalkyler. Verktöget som ger underlag för en kontinuerlig Cost Tracking som ger incitament till prisdiskussion med leverantören.

### Exempel på innehåll:

- Totalkostnadsperspektivet och kartläggning av värdekedjans kostnadsdrivare
- Offshoring - kalkylen för värdering av global vs lokal sourcing
- Faktabaserad produktkostnadsanalys
- Förståelse för kostnadsdrivare i tjänster
- Kostnadsindex - hur är de uppbyggda och var finner man dem?
- Att arbeta med värdeanalys
- Effektivitetsfaktorer som påverkar kostnader

### Mallar som ingår:

- Value chain mapping
- Varukalkyler och tjänstekalkyler
- Indexberäkningar
- Besparingsberäkningsmallar
- Beräkningar för; hard savings, soft savings och cost avoidance
- Mallar för att hitta besparingar i workshop med stakeholders
- Pris- och kostnadsjämförelsemallar

I modul 2 kommer deltagarna att ta fram kostnadskalkyler på sina egna produkter/ tjänster och se hur de ingående kostnadskomponenterna påverkas av; volym, valuta, tullar, index och tillverkningsplats. De kommer också att göra en value chain mapping från leverantör till slutkund för att se var det finns förbättringsmöjligheter i kedjan.



Inköp och upphandlingar är idag av strategisk betydelse för de flesta företag och andelen köpta material och tjänster ökar. Detta leder till ökad kontakt med leverantörer och samarbetspartners och på den globala marknaden blir dessa kontakter viktigare. Detta gör att kravet på snabbhet i kommunikationen ökar och genererar mer komplexa leverantörsrelationer.

Idag är det ganska uppenbart för de flesta företag att skapa konkurrenskraft för den egna verksamheten med hjälp av leverantörerna - inte "trots leverantörerna" som har varit den traditionella uppfattningen. Leverantörerna är en viktig del av hur vi skapar kundnytta.

Syftet med denna modul är att ge kunskap om vad som är viktigt när det gäller bedömning och urval av leverantörer samt information om arbetsmetoder att använda under processen. Vi visar hur man hanterar leverantörsrelationer och övervakar prestationen hos leverantörerna för att driva mot önskade KPI:er.

### Exempel på innehåll:

- Vad är Supplier Relationship Management?
- Framtidens krav på leverantörskåren
- Leverantörsbedömning och leverantörsvärdering
- Finansiella nyckeltal
- Risk Management
- Att gå från frustration till affärsutveckling
- Vilka KPI:er är relevanta?
- Hur skapar man bra leverantörsdagar?

### Mallar som ingår:

- Leverantörsbedömningschecklistor
- Supplier scorecards
- Riskbedömningsmallar
- Finansiella beräkningar
- Olika typer av leverantörspositioneringsmallar

Här bygger vi vidare på våra kategoriplaner/strategier med arbetssätt för befintliga leverantörer och metoder för att finna nya. Vi arbetar med leverantörspositioneringsmodeller för att finna de bästa sätten att optimera strategierna för leverantörsalternativen. Alternativen börjar formaliseras till en kategoriplan med tänkt strategi.



För att möta de ökade kraven på tillväxt i företaget, är relationen och avtalen med leverantörerna och kunderna vitala. Oftast är det komplexa affärssituationer som skall lösas. Det ställer höga krav på att de medarbetare som hanterar leverantörs- och kundrelationer gör det på ett professionellt sätt.

I denna modul fullföljer vi de kategoristrategier vi utarbetat genom att välja en av de tänkta strategierna och med hjälp av förhandling genomföra dem. Det är inte alltid möjligt att konkurrensutsätta befintliga leverantörer genom att skicka ut en förfrågan, få in offerter och byta leverantör. Det vanligaste är att man tvingas arbeta där man står, dvs. arbeta med de befintliga leverantörerna. Där är förmågan att förhandla en viktig komponent, kanske den viktigaste för att nå de mål och strategier du tagit fram i din kategoristrategi.

Modulen koncentrerar sig på din egen förhandlingsprofil som vi utgår ifrån när du ska förhandla. Vi har dig i fokus när vi/du utvärderar din egen prestation i de förhandlingsövningar som vi valt.

### Exempel på innehåll:

- Från kategoristrategi till förhandlingsstrategi
- Den egna förhandlingsstilen
- Samarbetsinriktat vs. konkurrensinriktat beteende
- Förhandling ur en svag position
- Prisförhandlingsteknik
- Problemlösande förhandling
- Förhandlingsövningar

### Mallar som ingår:

- Förhandlingsplaner
- Förberedelsechecklistor
- Förhandlingsrapporter
- Mind-maps
- Förhandlingsstrategier
- Besparingsrapporter
- Business-case redovisning

Hemläxan är nu gjord med vilka planer och strategier som gäller för respektive kategori. Nu gäller det att omvandla dessa till konkreta förhandlingsplaner och strategier som vi tar fram för respektive kategori och leverantör.

## PROJEKTARBETE & REDOVISNING



Som en röd tråd genom hela programmet löper kategoristrategidokumentet, det är detta dokument som deltagarna skall redovisa för ledningsgruppen för att få godkänt från programmet och erhålla diplom.

Vi har valt att ge deltagarna färdiga mallar som de arbetar med under programmets gång. Dessa mallar har vi skapat för att inte deltagarna ska behöva "uppfinna" egna då bristen på dessa ofta kan hindra teorin att bli praktisk leverans när man är tillbaka i sitt arbete. Istället blir teori och praktisk tillämpning lätt att genomföra då mallarna finns färdiga att använda.

Resultatet blir alltså professionella "färdiga" kategoriplaner att redovisa och använda när deltagaren kommer till sitt arbete, för olika målgrupper med olika komplexitet. Vi förbereder också deltagarna under programmet för hur arbetet om redovisningen ska gå till för att få bästa effekt.

Under programmets gång identifierar vi ofta "quick-wins" besparingar, vilket gör att programmet oftast är betalt innan det är avslutat.

Ett stort antal företag har genomfört detta program internt med otrolig effekt på lönsamheten.

**GETINGE**  
GETINGE GROUP

"Vi hittade massor med nya besparingsmöjligheter"

"Vi har redan bokat kurs nummer 2"

**Atlas Copco**

"Ett måste att använda våra egna affärer som exempel"

**FISKARS**

"Kategoristyrningsupplägget har genererat 100 MSEK i besparingar på fyra år"

"Bra coacher på respektive modul"

**Bergendahl's**

**lekolar**

**bravida**


"Vi sparade 12 MSEK kopplat till programmet"

**e-on**

"Tufft men utmanande att redovisa inför ledningsgruppen"

**Kinnarps**

"Väldigt effektivt att träna på våra egna kategorier"



*The Sourcing Excellence Program* har genomförts på ett stort antal företag nationellt och internationellt i olika branscher. De ingående modulerna anpassas efter företagets krav och utgör stommen i programmet.

## Fler utbildningar hos Scandinavian Purchasing Group:

- Ledarskap inom supply chain
- Köp- och avtalsrätt
- Förhandlingsteknik
- Lean Production
- Cost Management
- Hur tänker inköparen?
- E-Sourcing
- Affärsmässiga inköp
- Demand Chain Tools
- Att sälja till offentlig sektor

*Scandinavian Purchasing Group* är ett konsultbolag helt specialiserat på utveckla inköps- och logistikfunktionen hos företag och organisationer. Vi identifierar och utvecklar människor som brinner för sin uppgift. Vi gör bara en sak och vi gör det hela tiden - stöttar chefer och specialister inom inköp och supply chain. Våra coacher och konsulter är några av de främsta inom sina områden och vi skapar engagemang och motivation bland deltagarna att utvecklas.

### Stockholm

Waterfront Building  
Klarabergsviadukten 63  
101 23 Stockholm  
+46 (0)8 21 40 90

### Göteborg

World Trade Center  
Mässans Gata 18  
402 24 Göteborg  
+46 (0)31 16 21 00

### Halmstad

Strandgatan 1  
302 50 Halmstad  
+46 (0)35 10 90 50

[info@purchasing.se](mailto:info@purchasing.se)

© Copyright 2015, Scandinavian Purchasing Group AB. All rights reserved.

[purchasing.se](http://purchasing.se)