

Benny Östh  
ABB



## Spendanalys – ett exempel på inköpsstruktur

Triple Steelex Industridag  
8 maj, 2008



# Introduction

## **Benny Östh**

Area Sales Manager  
Power Transformers



## **ABB AB**

S-771 80 Ludvika  
Telephone: +46 240 784366  
Mobile: +46 70 20 10 554  
E-mail: [benny.osth@se.abb.com](mailto:benny.osth@se.abb.com)



# Innehåll

---



- ABB
- Spendanalys
- Fakta
- Inköpsstruktur
- Sammanfattning

# ABB

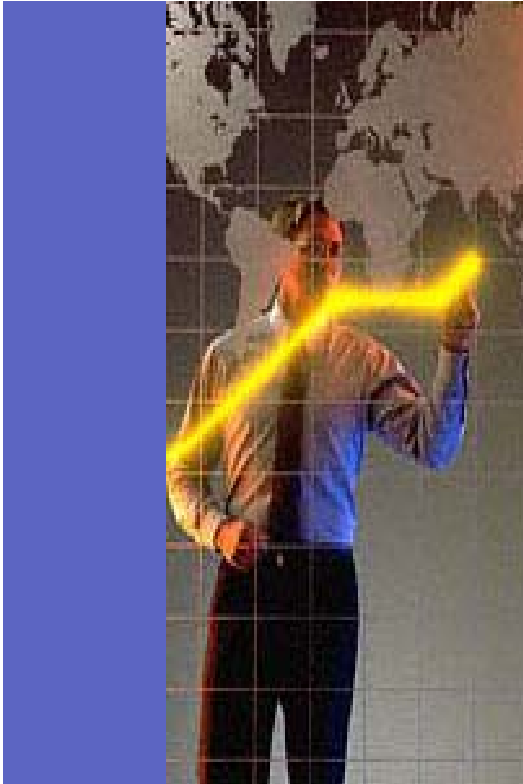


ABB är världsledande inom kraft- och automationsteknik. Bolaget erbjuder lösningar som förbättrar prestanda och minimerar miljöpåverkan för energiföretag och industrier. Kärnverksamheterna är kraftteknik och automationsteknik.

ABB-koncernens bolag verkar i cirka 100 länder och har ungefär 110 000 medarbetare runt om i världen.

# ABB i Ludvika

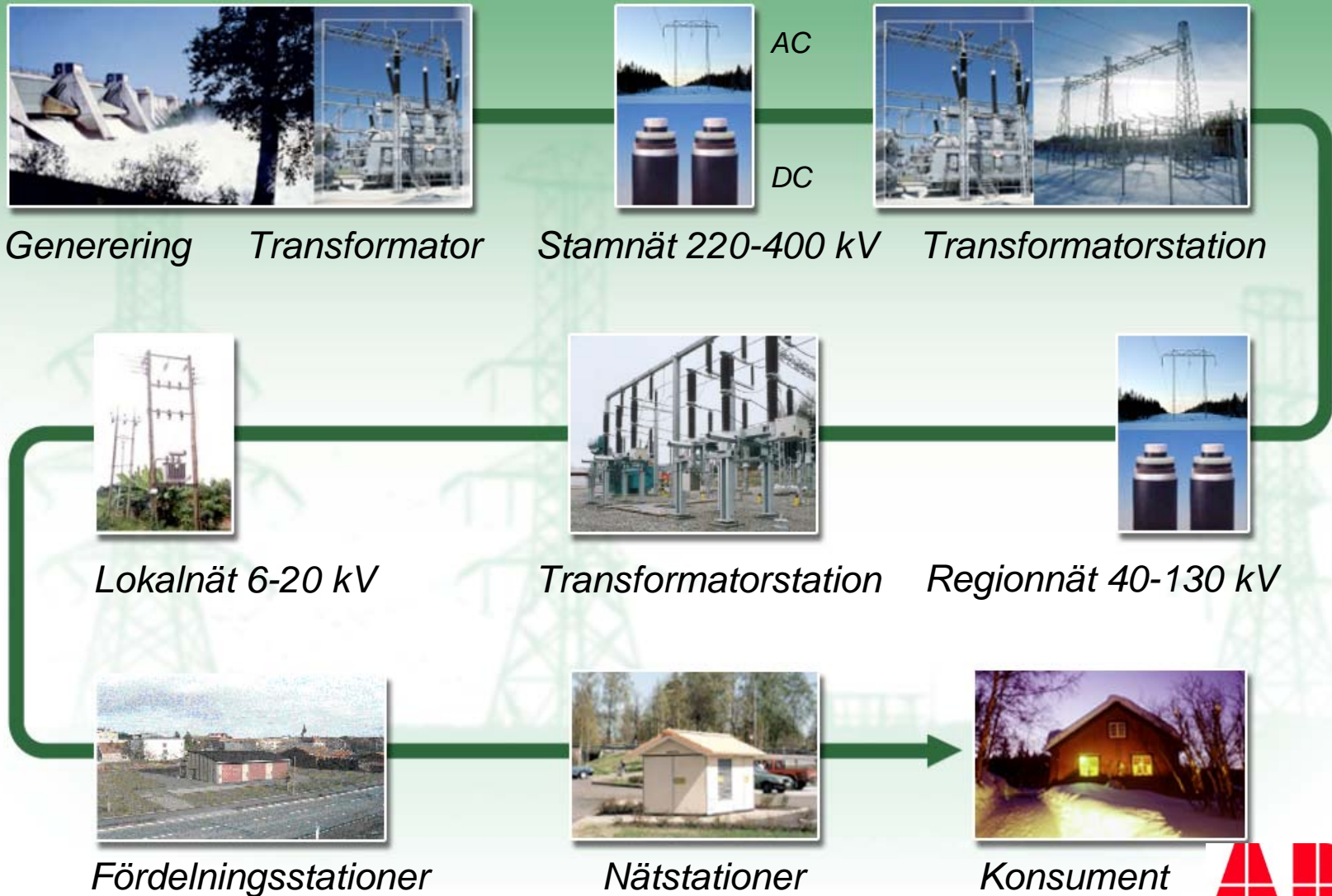


Verksamheten startade i slutet av 1800-talet

- 2500 anställda
- Transformatorer
- HVDC system
- Apparater för substationer
- Omfattande utveckling



# Kraft – från generering till konsument



# “Bredband” för tillverkande industri



*Vi tillverkar produkter som levereras över hela jorden*



# Innehåll

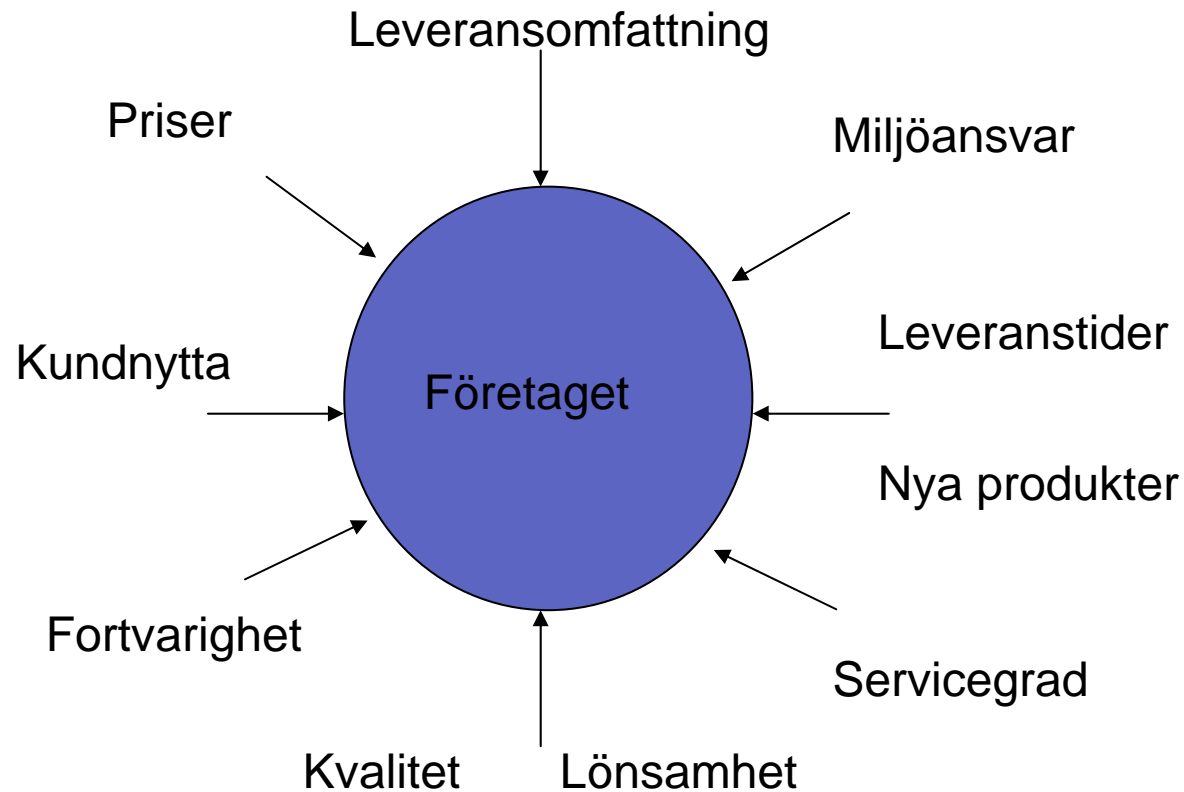
---



- ABB
- Spendanalys
- Fakta
- Inköpsstruktur
- Sammanfattning

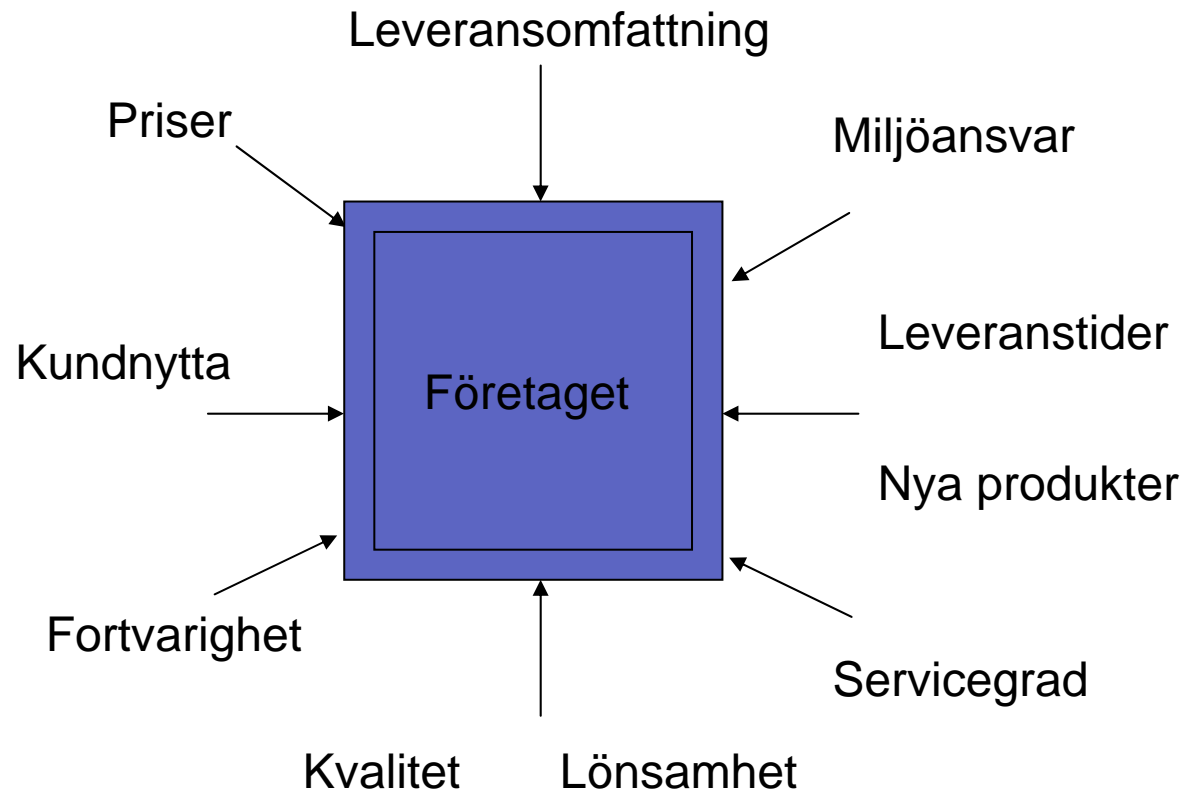
# Omvärlden ställer ökade krav

Krav från kunder, ägare och anställda



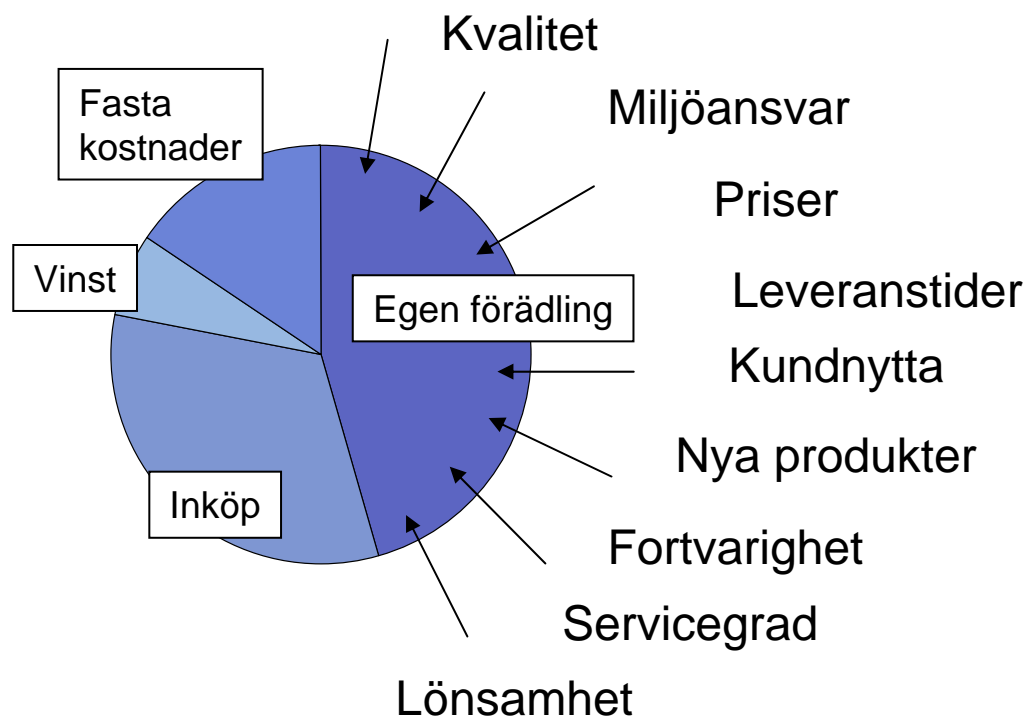
# Har du skyggglappar...

Dubbelisolering hjälper inte ...



# Eller låter du din egen förädling betala kraven?

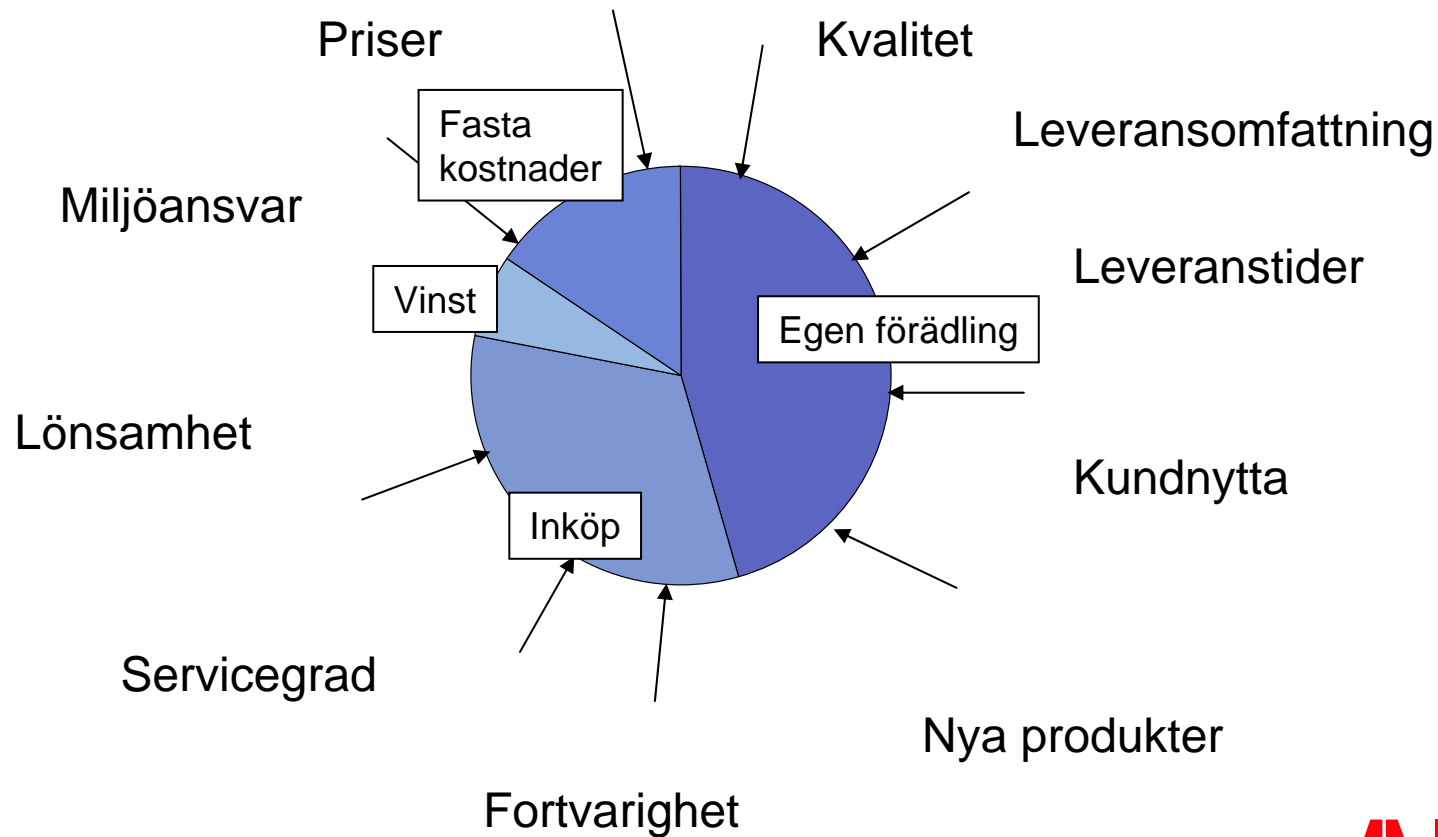
Om kostnaden för att uppfylla alla kraven ska bäras av egen förädling...



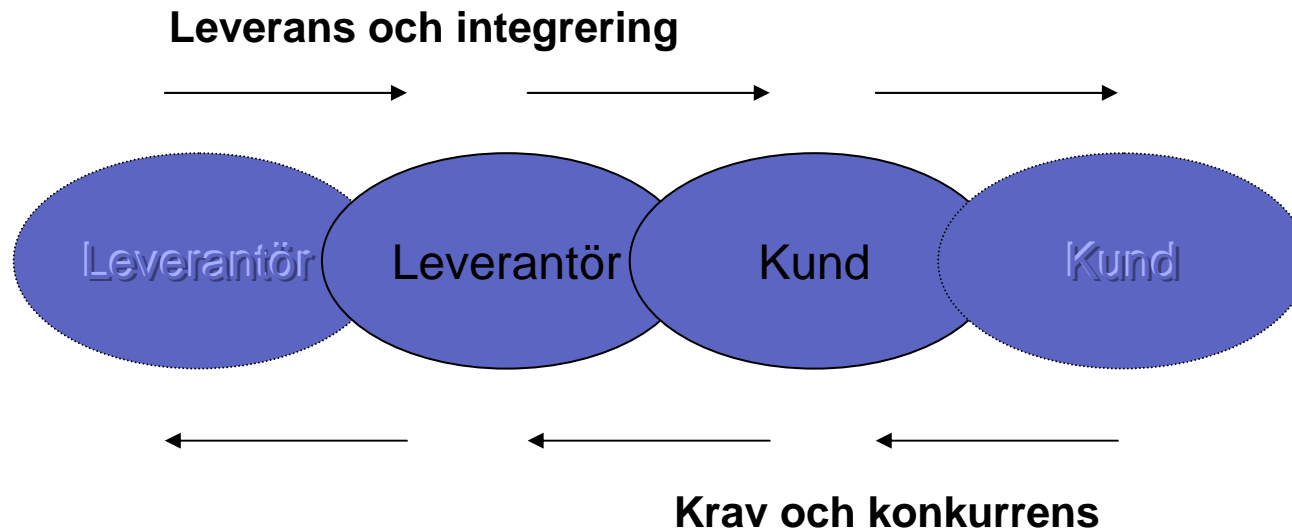
*...då blir det tungt*

# Eller låter du förändringarna vara en motor?!

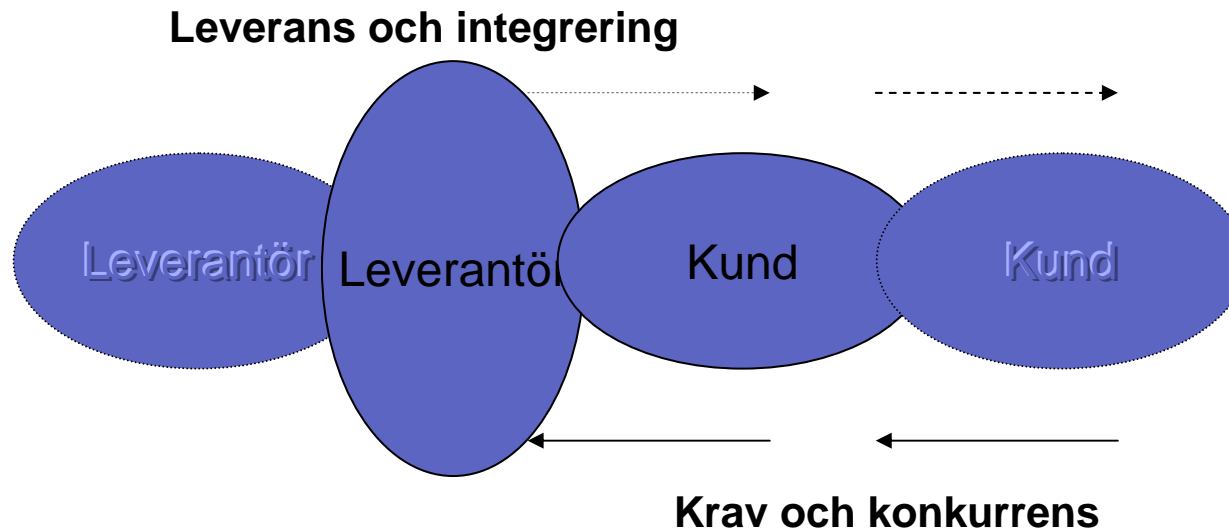
... där kraven fördelas lika på alla inblandade...



# Hot och möjligheter



# Hot och möjligheter



*Okunskap bryter krav-kedjan*

# Från Strategi till verklig handling

## Företagsstrategi

- Känd av alla
- Baserad på omvärldskrav
  - Kunder
  - Ägare
  - Samhälle
  - Anställda
- Basen för mål och mätning
- ~ Lång hållbarhetstid

## Inköpsstrategi

- Lätt att kommunicera
- Lätt att förstå
- Stimulera stretchande mål
- Stöd vid förhandlingar
- Produkt av sin tid

## Handlingsplan

- Spend analys är No 1.
- Produktivitet är ett nyckelord
- 100% faktabaserad
- Tydliga mål
- Färskvara



# Nyckeldata i en spend-analys

Leverantör	Inköpsvärde	Antal köp	Köpgrupp	Inköpare
Anderssons Papper	23.567,00	8	Kontorsvaror	Pelle
Johansson's Slipprodukter	345.465,00	45	Slipmaterial	Pelle Lasse Linda Bosse
Jansson's Rör	45.890,00	2	Fastighetservice	Johnny
Sv Slipmatrl	12.365,00	2	Slipmaterial	Bosse
Jannes AB	19.015,00	8	Slipmaterial	Linda
Bilfirman AB	198.675,00	23	Hyrbilar	Anna

# Innehåll

---



- ABB
- Spendanalys
- Fakta
- Inköpsstruktur
- Sammanfattning

# Fakta bygger på kunskap

## Kunskap:

förhållande(t) att veta något

att ha närmare kännedom om något

att vara bevandrad

hemmastadd på olika erfarenhetsområden, vetande, kännedom, kunnighet; ofta konkretare, dels om enskilt medvetenhetsinnehåll som innebär ett vetande om något, dels om summan av vad man vet om något på ett eller flera olika erfarenhetsområden; särskilt i fråga om (systematiskt, omfångsrikt) vetande som inhämtats genom studier, yrkesutövning o. d. (och som innebär en fördjupad insikt i tingens, livsföreteelsernas allmänna väsen o. sammanhang).

Källa: Svenska Akademiens Ordbok

# Varför är det så viktigt med fakta för inköp

Det ska vara enkelt att analysera:

- Hur mycket köper vi för
  - valutor, geografiskt, företagsgrupper
- Vilka köper vi av
  - var finns de, vem äger dem, uppfyller de kraven
- Vad köper vi
  - material, tjänster
- Vem köper
  - kompetens, resurser
- Var finns det risker
  - Tillgång, priser, monopol, beroende, avveckling

# Hur långt kommer man utan fakta?

Exempel på processöversikt för strategiskt inköp:

## 1. Positionera

Inköpsanalys, Materialgruppering, positionering  
Tydliga ansvar, mål och handlingsplaner, säkerställ kompetens  
Fakta och kunskap är nyckeln till framgång

## 2. Ställ krav och ge möjligheter

Sammanställ kravnivåer för olika leverantörskategorier  
Kommunicera kraven till leverantörer, kräv "Ja" eller "Nej"  
Svara på frågan: Vad vinner vi på det här?

## 3. Utnyttja dina styrkor

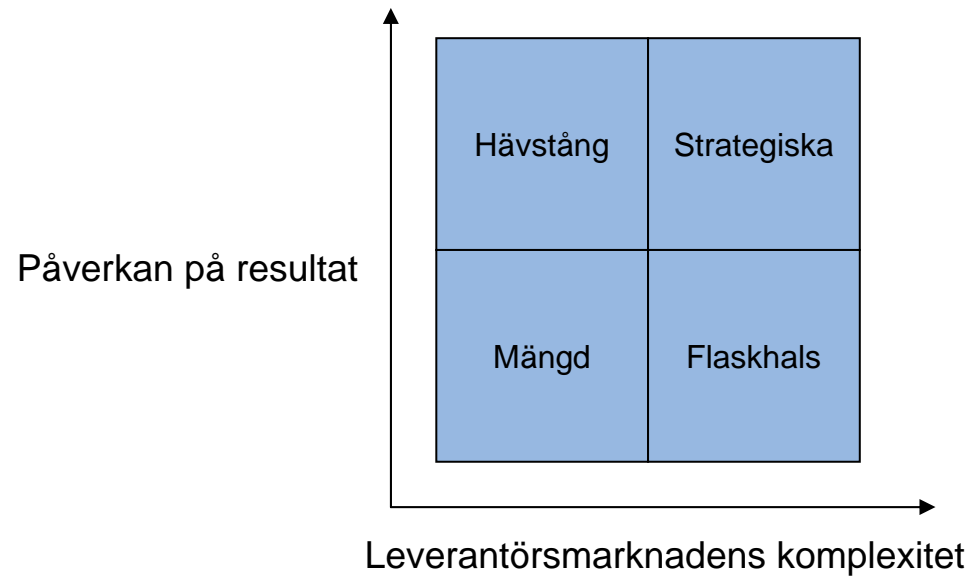
Se till att du vet vad du vet, använd kunskapen för att göra bra affärer

## 4. Fakta

Basera agerandet på fakta som du enkelt tar fram själv

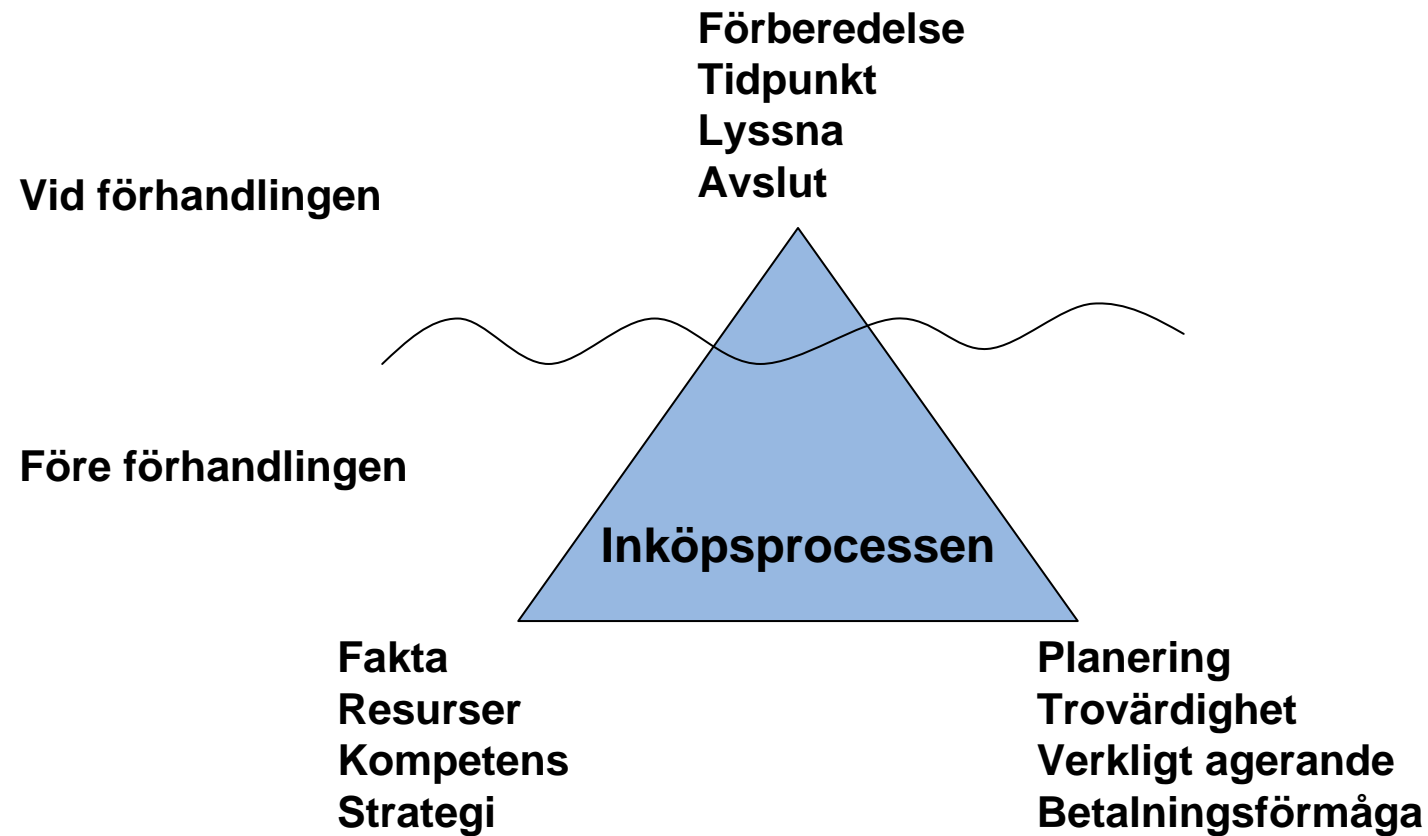
# Inköpspositionering m h a fakta

Kraljics matrix



Enkel och beprövad metod, men den fungerar

# Fakta vid förhandlingen



*"Du uppnår det resultat du förtjänat över tid"*

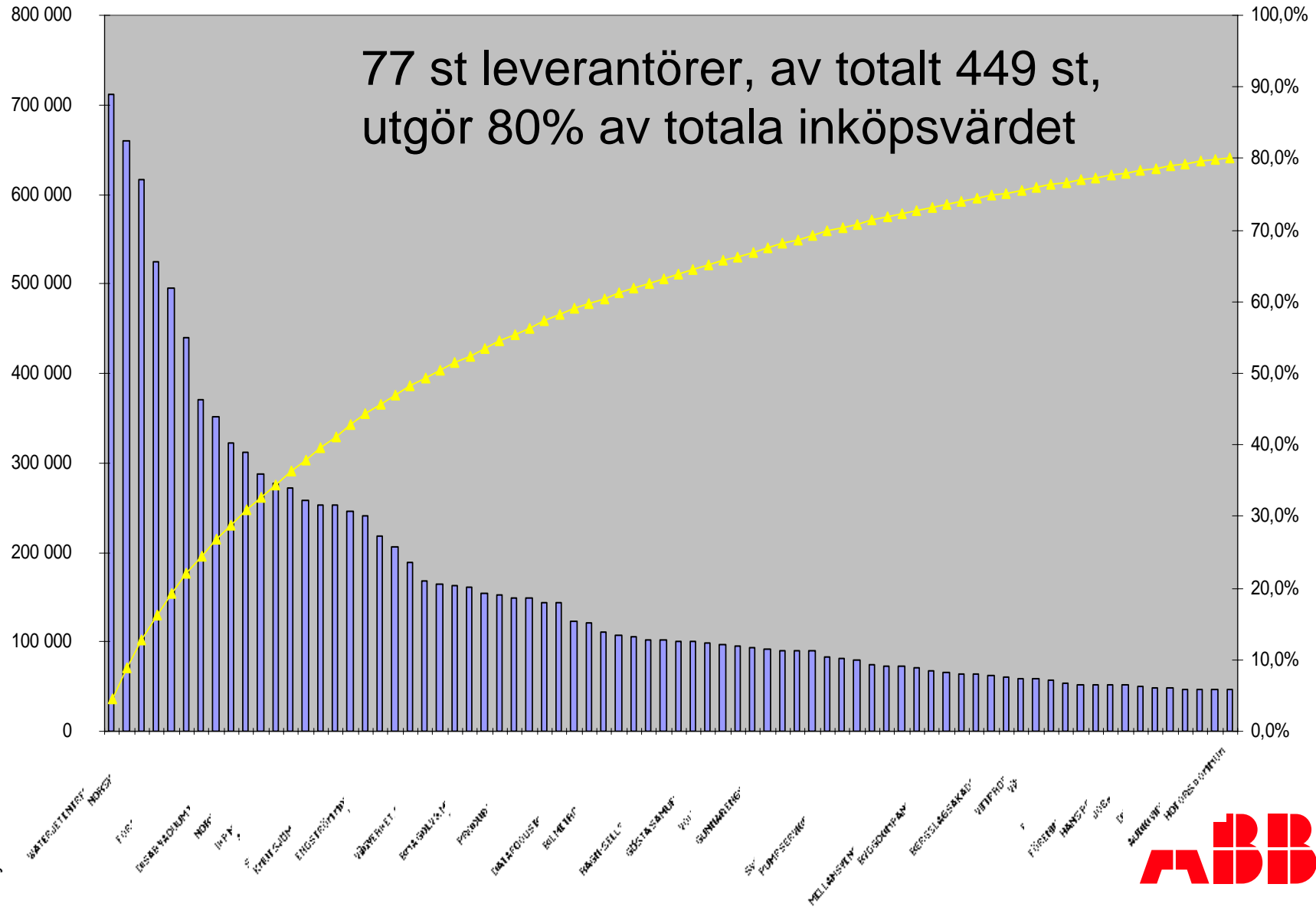


# Innehåll

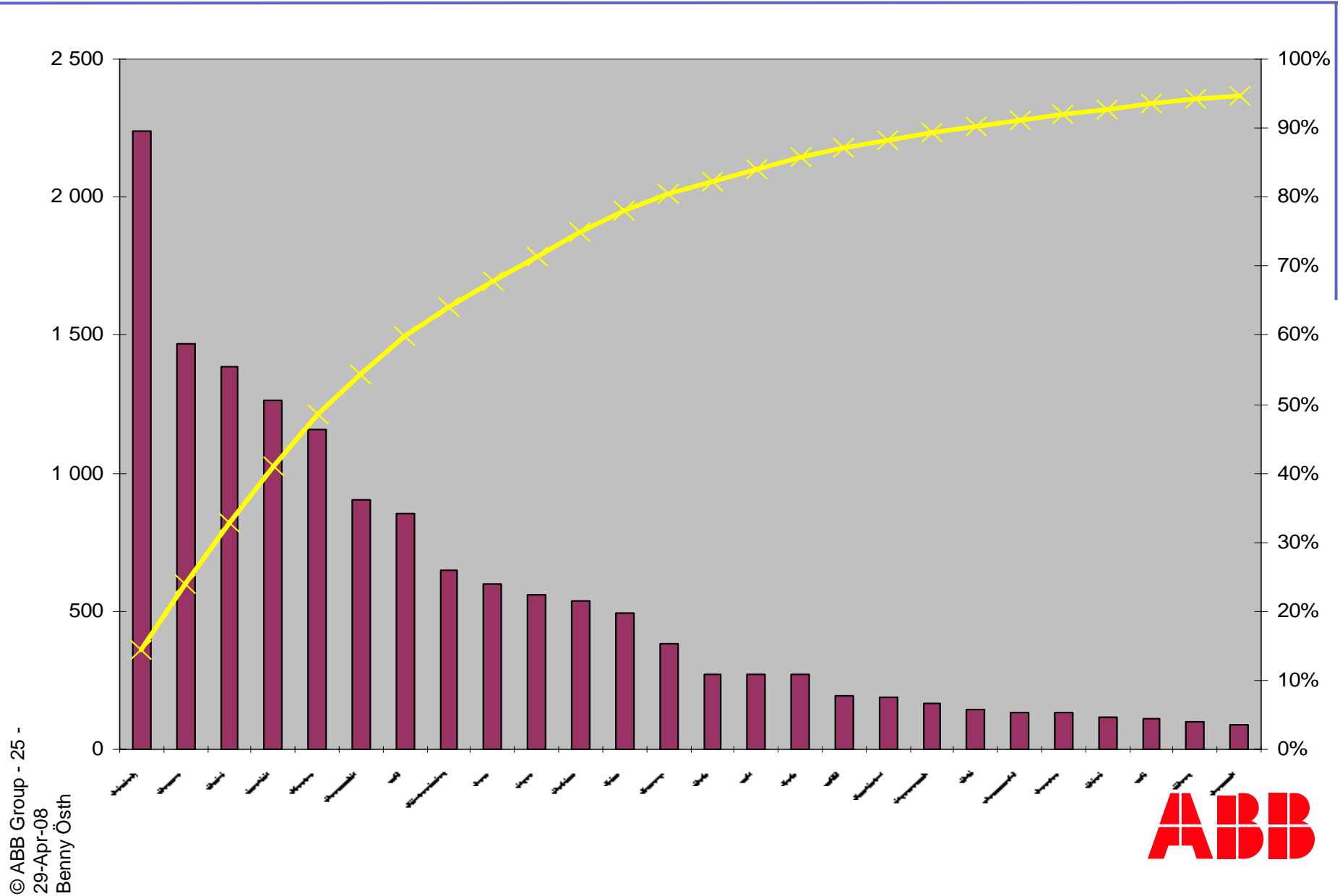


- ABB
- Spendanalys
- Fakta
- Inköpsstruktur
- Sammanfattning

# Spendanalys 80%-leverantörer



# Spendanalys Inköpsgrupper



© ABB Group - 25 -  
29-Apr-08  
Benny Östh



# Praktiska exempel

---

Kommer att presenteras vid seminariet

# Innehåll

---



- ABB
- Spendanalys
- Fakta
- Inköpsstruktur
- Sammanfattning

# Sammanfattning

---

- Medvetenhet om kravbilden
- Tydlig strategi
- Tydliga mål
- Efterfrågat
- Det ska vara enkelt att ta fram fakta
- Kompetens att hantera fakta
- Resurser att använda analysen
- Överskatta inte verktyg men uppskatta dig själv
- Lita inte på turen



Power and productivity  
for a better world™