



## Människor, processer och teknik:

# Att skapa robusta leveranskedjor genom strategiska inköp

DigiKey skickar i genomsnitt 27 000 beställningar per dag till kunder i hela världen.



**U**nder hela 2023 fortsatte leveranskedjorna att brottas med många av de utmaningar som präglade de senaste åren med pandemi, extremt hög efterfrågan, logistikstörningar och höga kostnader.

Under denna tid har inköparna fått arbeta hårt för att säkerställa att deras organisationer fått de elektronikkomponenter som krävs för att bedriva utvecklingsarbete. Det handlar om att komma på kreativa sätt att förutse behov och anpassa sig till utmaningar – och visa att leveranskedjorna är robusta på ett sätt som inköparna kanske inte hade förväntat sig.

Strategiska inköp kan bidra till att fortsätta skapa denna tålighet, som går ut på att få rätt artikel vid rätt tidpunkt och till rätt pris – en uppgift som ofta är lättare sagt än gjord. Att bli mer strategisk innebär sannolikt att samla in och analysera mer data från leverantörer och att automatisera processer för



### Av Margaret Cunha, DigiKey

**Margaret Cunha** har mer än 20 års erfarenhet av administration av globala leveranskedjor. I den här rollen ansvarar hon för att stödja och arbeta med DigiKeys kunder för att maximera deras effektivitet och för att effektivisera inköpsprocesser för deras leveranskedjor.

att minska den manuella tid som krävs för att utföra enahanda uppgifter, så att man kan ägna mer tid åt att vara strategisk.

Företagen kan använda strategiska inköp för att bygga in tålighet i sina leveranskedjor och minska den mängd manuellt arbete som inköpsteamerna måste utföra, samtidigt som jobbet blir roligare och mer strategiskt. Att bygga upp tåligheten kräver en hel del smart tänkande, förutseende av behov, snabb kommunikation och att ligga steget före. Men i slutändan är det en meningsfull strävan som tillför värde till en organisation.

Så hur bygger man in allt detta i sina inköpsprocesser utan att överanstränga sina team och skapa massvis med extra arbete? Strategiska inköp handlar till syvende och sist om tre huvudsakliga saker: Människor, processer och teknik.

### Inköpsjobbet håller på att förändras

Människor är otroligt viktiga i inköpsprocesser – det finns inte en enda yrkesperson i branschen som skulle säga att relationer inte är viktiga i den här typen av arbete. Även om det talas alltmer om automatisering och



ta bort en del av det manuella och enahanda arbetet. Glöm inte att utnyttja dina partners resurser och relationer till din fördel när du tar fram planen.

Många leverantörer har digitala resurser som ditt team kan använda för att förenkla processer och göra det bästa och mest strategiska arbetet. Distributörer med hög service-nivå som Digikey har status som registrerad importör (IOR) i många länder, vilket kan underlätta pappersarbetet och processerna för efterlevnad av handelsregler. De har även utmärkta relationer med stora logistikleverantörer som UPS, FedEx, DHL med flera, och kan vid behov hjälpa till att prioritera eventuella problem med kundtjänstmedarbetare.

### **Kommunikation är nyckeln**

Med ett föränderligt inköpsjobb följer nödvändiga förändringar av processer för att tillgodose nya krav och uppgifter. Dessa förändringsprocesser innebär ofta ökad kommunikation, både internt och externt – och den kommunikationen måste ofta ske mycket snabbt.

I leveranskedjan finns en stor mängd information som kommer från tusentals olika källor. Denna information kan möjliggöra automatisering av processer som ofta kan ta upp en stor del av tiden för ett team. Glöm inte att information kan vara både kvantitativ och kvalitativ. Det kan vara mycket värdefullt att hitta sätt att samla in kvalitativ återkoppling från kunder, personal och partners för att förbättra dina processer.

Men även om information kan vara värdefull kan den även vara överväldigande. En bra början är att bestämma vilka data du och ditt team faktiskt behöver för att fatta intelligenta beslut, och sedan ta reda på vad du behöver göra med dessa för att de ska bli användbara. Finns det något system som de bör integreras med? Finns det en panel med mätvärden som den kan anslutas till? Vilka frågor försöker du besvara?

artificiell intelligens är vikten av mänskliga kontakter fortfarande lika avgörande för leveranskedjan som någonsin tidigare.

För dem som arbetar med inköp är det uppenbart att inköpsarbetet har förändrats avsevärt, särskilt under de senaste åren. Inköpare måste känna till saker snabbare, åstadkomma mer med mindre och blir ofta tvungna att hantera konsekvenserna av global arbetskrafts- och materialbrist, internationella konflikter och mycket annat. Dessutom skapar nya krav på rapportering, som NEU, Reach, RoHS och CBAM, extra arbete för att spåra och skicka in certifieringar till relevanta tillsynsorgan.

För att kunna arbeta mer strategiskt med det dagliga arbetet bör inköpsteamerna ta fram en plan som fokuserar på hur man kan

Om du samlar in information enbart för insamlingens egen skull kommer du sannolikt att få en massa onödigt brus som bara distraherar dig. Information är inte värd någonting om den översätts till något som du kan agera på.

När du väl har fått in informationen behöver du ett sätt att slussa den genom rätt processer, team och system. Ren källinformation utan ovidkommande brus är avgörande för att bli mer strategisk och bygga in robusthet i processerna, eftersom det kan göra det lättare att automatisera processer så att de sker i bakgrunden och frigör ditt team så att de kan fokusera på annat.

### **Eliminera störningarna och bli snabbriktig**

Genom att hitta sätt att effektivisera insamlingen och analysen av information kan inköpare istället fokusera mer av sin tid på det strategiska arbete som främjar företagets viktigaste syften och mål.

Enligt min mening är det bästa stället att börja med teknik att identifiera de punkter i ditt företags inköpsaktiviteter som ställer till mest bekymmer. Kanske handlar det om spårning och synlighet av beställningar, eller kanske om själva offert- och beställningsprocessen. Faktum är att vi ofta rekommenderar inköpsteam att börja med pris- och tillgänglighetsoffert när det gäller teknik och automatisering av processer.

Offertprocessen innebär ofta en hel del upptäckande och efterforskningar, vilket i sin tur tar mycket tid i anspråk. De flesta inköpare jag känner skulle föredra att samla offertinformation på ett och samma ställe i stället för att söka från webbplats till webbplats för att sedan klippa och klistra in information i ett kalkylblad för att jämföra den. Det här är en process som datorer hanterar mycket bra, så det är en bra uppgift för företag att överväga att automatisera.

Digikey är en av världens största distributörer av elektroniska komponenter och automationsprodukter och erbjuder en mängd olika digitala verktyg och tekniker som hjälper inköpare att automatisera sina processer, inklusive API:er, EDI och punch-outs.

### **En framåtblick**

När vi blickar framåt för resten av året ser vi positiva ekonomiska indikatorer på att ledtiderna för komponenter kan börja minska och att utbudet kommer att öka under senare delen av året. Jag tror att detta, åtminstone delvis, beror på elektrifieringens popularitet. Det verkar som att elektrifiering är mer än bara ett hett ämne – det är för närvarande en viktig drivkraft inom området elektronikkomponenter när allt fler företag och konsumenter går över från andra kraftkällor och behöver komponenter till sina eldrivna konstruktioner.

Vi har alla lärt oss några hårda läxor under de senaste utmanande åren, och inköpsteamerna är angelägna om att skydda sig mot potentiella störningar i leveranskedjan under de kommande åren. ■



**Företagen kan använda strategiska inköp för att skapa robusta leveranskedjor.**