

Sammanfattning

Titel: Från julpynt till reservdelar, en fallstudie av indirekta inköp vid Akzo Nobel

Datum: 2001-06-01

Ämne: Kandidatuppsats, inriktning strategi och styrsystem, 10p.

Författare: Mikael Fredenberg, Marcus Larsson, Anna Thomasson och Emma Törnquist

Handledare: Ola Mattisson

Problem: Mogna branscher karakteriseras av hård konkurrens, en mättad marknad och en ökad standardisering av produkterna. Detta gör att företag i större utsträckning än tidigare, måste fokusera på att sänka sina kostnader för att möta den ökande konkurrensen. En följd av att företag försöker finna konkurrensfördelar genom att sänka sina kostnader är att inköpsprocessen blivit en strategisk viktig del av verksamheten. Inköp i kapitalintensiva industrier karakteriseras av att man fokuserat på flödet av direkt material, då tillförseln av råmaterial är avgörande för den löpande verksamheten. I en sådan situation har inköp av indirekta varor kommit i skymundan. Med anledning av detta är det intressant att närmare studera de problem, som kan relateras till inköp av indirekta varor och tjänster, för företag i ovan nämnda industri.

Syfte: Uppsatsens syfte är att undersöka vilka faktorer som är viktiga att beakta vid inköp av indirekta varor och tjänster. Syftet kan delas upp i fyra delsyften.

- Det *första delsyftet* är att beskriva en teoretisk referensram för vad som kännetecknar indirekta inköp.
- Det *andra delsyftet* är att beskriva indirekta inköp och dess omfattning i ett empiriskt exempel.
- Det *tredje delsyftet* är att identifiera vilka problem som finns i inköpsprocessen, för de indirekta varorna, samt att analysera vilka faktorer som bidrar till problemens uppkomst.
- Det *fjärde delsyftet* är att ge förslag till hur företag, med liknande förutsättningar som fallföretaget, ska hantera/reducera inköpsprocessens problematik

Metod: Vi har valt att studera problematiken kring indirekta inköp genom att använda oss av ett fallföretag som uppfyllde de kriterier vi ställt upp. Vi valde att använda en teoretisk referensram som utgångspunkt för analysen av empirin. Vår empiri har vi främst samlat in genom personliga intervjuer, men även genom att bearbeta kvantitativ data som vi erhållit från företaget. Undersökningen vi gjort har explorativ och vårt övergripande tillvägagångssätt har varit induktiv såväl som deduktiv.

Slutsatser: Vi har i vår uppsats kommit fram till att karaktären för olika typer av indirekta inköp skiljer sig åt från varandra, vilket gör hela processen komplex. De områden vi funnit mest intressanta att studera i samband med indirekta inköp är: organisation, leverantörsförbindelser och administrativa rutiner. Den stora spridningen i de indirekta inköpsens egenskaper är den drivande faktorn för de problem som uppstår inom vart och ett av dessa områden. Konsekvensen av komplexiteten är att alla problem måste lösas separat för de olika typerna av inköp så att man kan ta hänsyn till dess karaktär. Då de indirekta inköpen bl. a. karakteriseras av en stor mängd fakturor och ett stort antal leverantörer, kan man reducera komplexiteten genom att minska dessa. En minskning av dessa faktorer, kan t. ex. uppnås genom en ökad samordning av inköpsverksamheten. En ökad samordning kan i sin tur uppnås genom ett affärssystem som ökar informationsflödet inom företaget.