



Rola integracji działu zakupów w proces rozwoju i zaopatrzenia

Konieczność produkcji specyficznych elementów o wysokich wymaganiach jakościowych, pojedyncze zamawiane serie, wyśrubowane specyfikacje, zbyt późna integracja działu zakupów w procesy rozwoju i zaopatrzenia to w opinii wielu związanych z przemysłem samochodowym główne wewnętrzne wyzwania branży.

Do zewnętrznych aspektów, które w najbliższej przyszłości mogą bardziej niż dotychczas warunkować pracę działu zakupów należą kurczenie się rynku surowców oraz niska przewidywalność ich cen giełdowych. Zmierzenie się z tymi wyzwaniami jest obecnie nowym zadaniem działów zakupów.

Nastroje wśród menadżerów działów zakupów producentów części i komponentów dla przemysłu motoryzacyjnego, dotyczące przyszłości są podzielone. Badanie przeprowadzone we wrześniu 2010 roku przez firmę Kerkhoff Consulting pokazuje, iż dyrektorzy tych działów liczą, że w ciągu najbliższych 10 lat zmienią się warunki zaopatrzenia w wielu zakresach. 87% ankietowanych niemieckich producentów części i komponentów motoryzacyjnych oczekuje wzrostu cen surowców. 84% z nich zakłada wzrost cen energii zaś 85% uważa, że producenci aut, by

spełnić oczekiwania klienta końcowego, przeniosą na dostawców oczekiwanie zmniejszenia cen (zachęcamy do zapoznania z pełnymi wynikami badania na www.kerkhoff-consulting.pl). Są jednak sposoby na to, by sprostać wspomnianym wyzwaniom. Przeanalizujmy je wspólnie.

Walka o klienta sprawia, że przedstawiciele poszczególnych branż przemysłu stosują różnego rodzaju działania w celu podniesienia swej konkurencyjności. Do najbardziej popularnych należą te zorientowane bezpośrednio na klienta końcowego: oferowanie produktów dostosowanych do indywidualnych potrzeb (specyficzne elementy - zazwyczaj o wysokich wymogach jakościowych), częsta aktualizacja oferty (przyspieszenie projektów biznesowych – zakupy ad-hoc, koncentracja na technice i projektowaniu, integracja zakupów – maverick buying).



AUTOR



Przemysław Łaszczych

Konsultant
Kerkhoff Consulting

Jaki ma to wpływ na funkcjonowanie działu zakupów i do czego może prowadzić? Aby zrozumieć istotę problemu i znaleźć odpowiednie rozwiązanie konieczne jest zidentyfikowanie czynników wpływających na wymogi stawiane przy zakupie surowców, części, półproduktów. Z pewnością są nimi: po pierwsze przyspieszanie realizacji projektów przez dział R&D oraz zbytnia koncentracja na technice i projektowaniu, bez uwzględniania uwarunkowań zaopatrzenia w dany element. Po drugie praktyka zakupu pojedynczych serii wybranych grup produktowych, zamiast łączenia zapotrzebowania w serie, bądź grupowania wolumenów. Dotyczy to między innymi sytuacji indywidualnych zamówień danych komponentów. Wymienione problemy są źródłem ryzyka dla zaopatrzenia zarówno