

Underleverandører er værdifulde sparringspartnere

STRATEGI Der er rigtig meget at vinde, ved at vælge en seriøs og dygtig underleverandør. Det er nemlig ikke bare et spørgsmål om kroner og øre, men et spørgsmål om at man som virksomhed sikrer kvaliteten af egne produkter.

ARTIKLEN ER BRAGT I EFFEKTIV INDUSTRI, MEDIA PLANET



Shutterstock Der kan være mange guldgruber og bedre aftaler at hente, hvis man oftere går i dialog med underleverandørerne.



Aage Dam

Formand for Brancheforeningen for Industriel Teknik, Værktøj og Automation (BITVA)

Det kan være fristende at gå på internettet, og bestille en cylinder hjem fra en ukendt, kinesisk leverandør. I mange tilfælde vil komponenten også umiddelbart kunne erstatte den defekte i produktionen, selvom de ikke er helt ens.

Vi kender det alle sammen. Valget mellem at købe en original reservedel fra producenten til fuld pris, eller at bestille den hjem fra Kina til det halve. Det dilemma har Aage Dam, der er formand for Brancheforeningen for Industriel Teknik, Værktøj og Automation (BITVA), selv stået i af flere omgange, men hvor privatpersoner kan forfalde til den billigere løsning, så har danske virksomheder ikke det samme manøvrerum, mener han.

”Det kan være fristende at gå på internettet, og bestille en cylinder hjem fra en ukendt, kinesisk leverandør. I mange tilfælde vil komponenten også umiddelbart kunne erstatte den defekte i produktionen, selvom de ikke er helt ens. På sigt vil det imidlertid skabe knas på fabrikken, fordi den ikke spiller sammen med resten af produktionsmaskineriet, og den kvalitetsforringelse kommer virksomheden til at bøde for, ikke den kinesiske underleverandør”, forklarer han.

Derfor anbefaler Aage Dam, at man benytter seriøse og anerkendte underleverandører. Da køber man nemlig ikke bare et produkt af en vis standard, men også adgang til en afgørende viden.

”En leverandør er jo ikke længere bare en fabrik, der spytter reservedele ud til store produktionsvirksomheder. Der sidder rent faktisk nogen dygtige medarbejdere i leverandørvirksomhederne, der har en helt enestående viden om de produkter de sælger, og en forståelse af de teknologier og brancher de beskæftiger sig med. Som virksomhed er der altså rigtig meget at vinde, hvis man anser sine leverandører som sparringspartnere, og ikke bare sælgere”, fortæller han.

Hvis man som underleverandør har en kunde, der pludselig oplever store problemer i produktionen, så har man faktisk en interesse i at hjælpe dem til at løse deres problem.

Dit problem er mit problem

En anden gevinst ved at indgå i et tæt samarbejde med sine underleverandører er, at man kan drage fordel af deres knowhow, hvis der pludselig opstår problemer eller behov i virksomhedens produktion.

”Hvis man som underleverandør har en kunde, der pludselig oplever store problemer i produktionen, så har man faktisk en interesse i at hjælpe dem til at løse deres problem. Har man haft dem som kunde i flere år, har man naturligvis også et gennemgående kendskab til deres forretning, og kan derfor forestå med en hurtig og effektiv løsning”, siger han.

Derudover kan den tætte kontakt med underleverandører også have betydning for en virksomheds konkurrencedygtighed i andre henseender, mener Aage Dam.

”I stedet for at man som virksomhed selv skal være opsøgende på, hvad der rør sig på markedet, har man en leverandør, der altid har dig for øje, når de lancere nye produkter. På den måde får man altid tilbudt den seneste teknologi på markedet, og der er som bekendt mange markedsandele at vinde, hvis man driver en mere effektiv og rentabel forretning end konkurrenterne”.