

8. Kategorisering af leverandører

Formål, deltagere og anvendelse

- **Formål**

- At vurdere hvilke leverandører, der er mest værdifulde for virksomheden og dermed skal have særlig fokus, hvad angår tiltag indenfor relationsledelse.

- **Deltagere**

- Ansvarlige for sourcing.

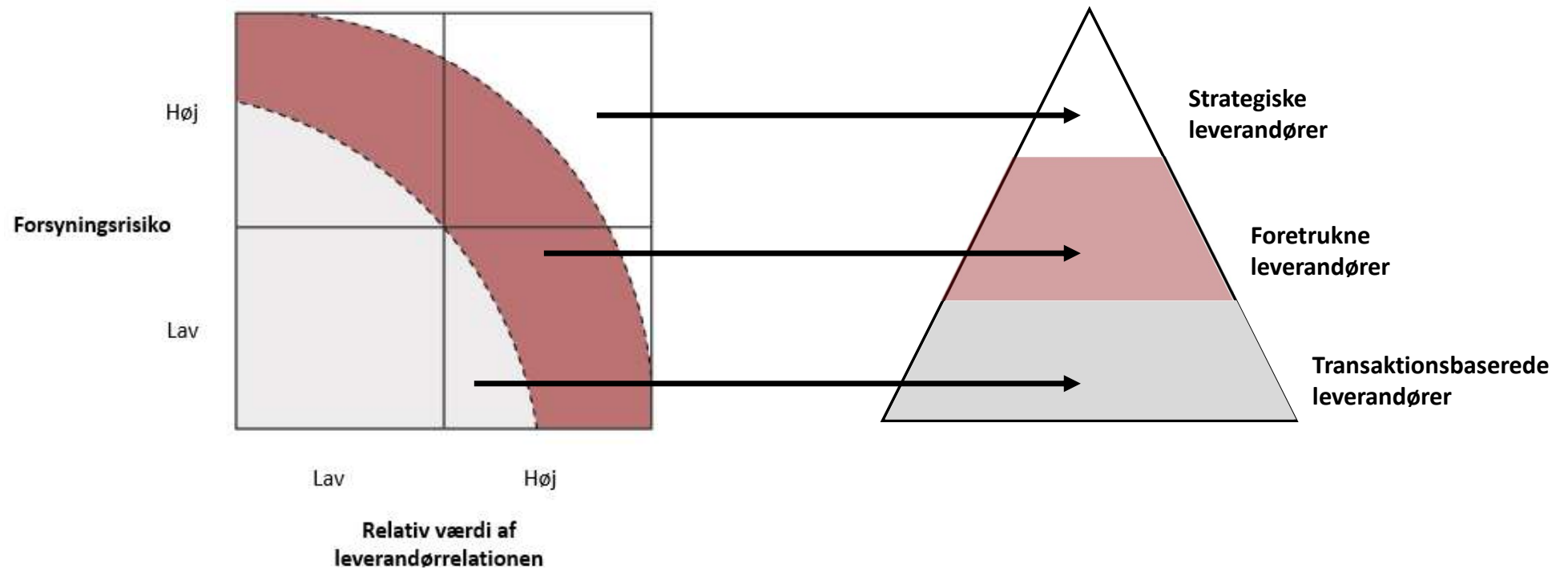
- **Anvendelse**

- Kan anvendes i forbindelse med kortlægning af forsyningskæden i fase 1.

Fremgangsmåde

- Lav et udtræk af virksomhedens aktive leverandører.
- Start med at fokusere på de direkte leverandører (leverandører af råvarer, materialer, komponenter m.v. til produkterne).
- Vurder hver enkelt leverandør ud fra dimensionerne:
 - Den relative værdi de tilfører virksomheden.
 - Forsyningsrisiko af det leverandøren leverer.

Leverandørkategorisering



Kilde: Cordell, A. & Thompson, I. (2019), *The Procurement Models Handbook*, Routledge, London.

Tre leverandørlag

Strategiske leverandører	<ul style="list-style-type: none"> • Strategisk relation. • Øverste lag, højeste værdi, mest kritiske leverandører. • Normalt færre end 5% af antallet, ofre færre end 1%. • Målrettet samarbejde. • Relationer der skaber værdi, kontinuerlige forbedringer og innovation. • Ofte karakteriseret ved gensidig afhængighed og fælles skæbne.
Foretrukne leverandører	<ul style="list-style-type: none"> • Relationer baseret på foretrukne handelsbetingelser. • Mellemste lag, mellem værdi, "vigtige" leverandører. • Normalt 20-30 % af antallet. • Relationer som kræver performance styring og som vil generere en høj grad af kontinuerlige forbedringer. • Ofte karakteriseret ved langsigtede kontrakter og aktiviteter med kontraktstyring.
Transaktionsbaserede leverandører	<ul style="list-style-type: none"> • Kortsigtede relationer baseret på standardbetingelser. • Laveste lag. Lav værdi, lav kontraktuel risiko. • Domineret af kontraktuel udveksling med begrænset relationsledelse. • Handelsrelationer som kræver minimal regulativ overvågning. • Karakteriseret ved kontraktuelle og transaktionsbaserede termer.

Kilde: Cordell, A. & Thompson, I. (2019), *The Procurement Models Handbook*, Routledge, London.