Organisera din verksamhet för att bli mer framgångsrik vid upphandling

Reidar Gårdebäck
ReGarde

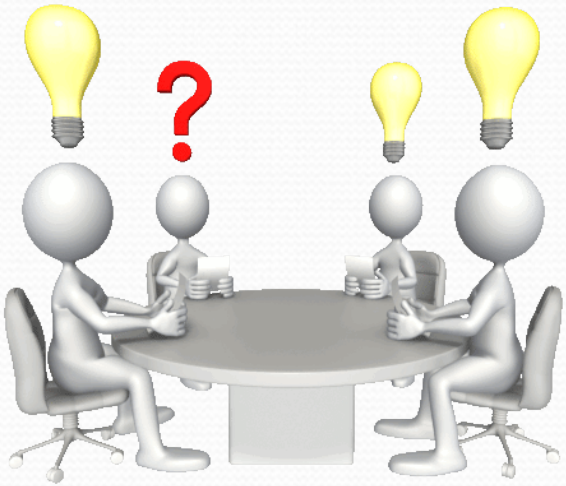
Agenda

- Dialog i upphandlingens olika steg
- Organisation
  - Roller
  - Strategiskt ledningsarbete
  - Profiler
- Analys av processerna
- Åtgärdsplan
- Verktyg
- Innovationsupphandlingar
- Organisera din verksamhet för att bli mer framgångsrik

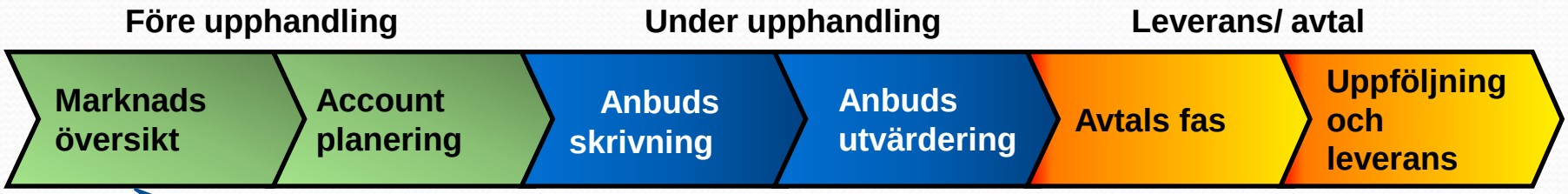
ReGarde

Vad kan vi göra för att bli mer framgångsrika vid upphandlingar?

- Dialog - genomsyrar alla steg i anbuds processen

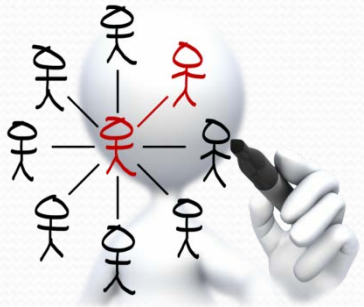


Upphandlingarnas olika steg



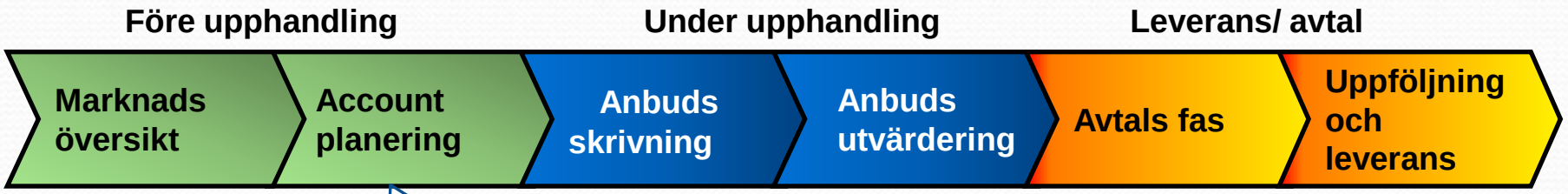
Marknadsöversikt

- Börja arbetet långt innan…vad är långt ?
- Kartläggning av kommande affärer
- Avtals hanterings system
- Bestäm strategi
- Definierade interna roller – upphandlingsteam



ReGarde

Upphandlingarnas olika steg

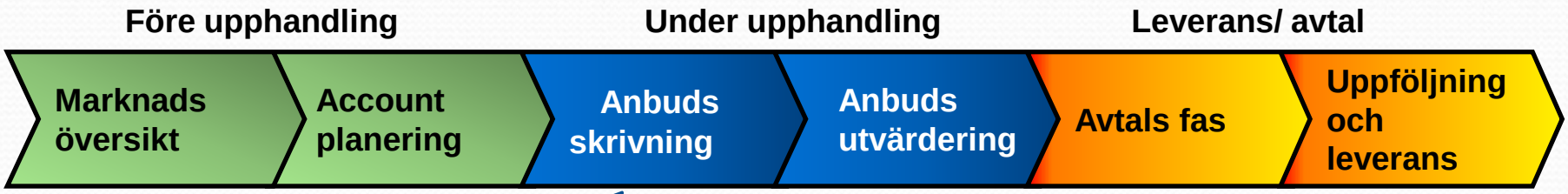


Accountplanering

- Arbeta för en dialog
- Presentera innan krav spec
- Vad efterfrågas
- Vilka är med i upphandlingsgruppen hos kund
- Vad tror vi att vi kommer att offerera
- Vad är huvudspåret i kravspecifikationen
- Konkurrent analys
- Driv på om RFI

ReGarde

Upphandlingarnas olika steg

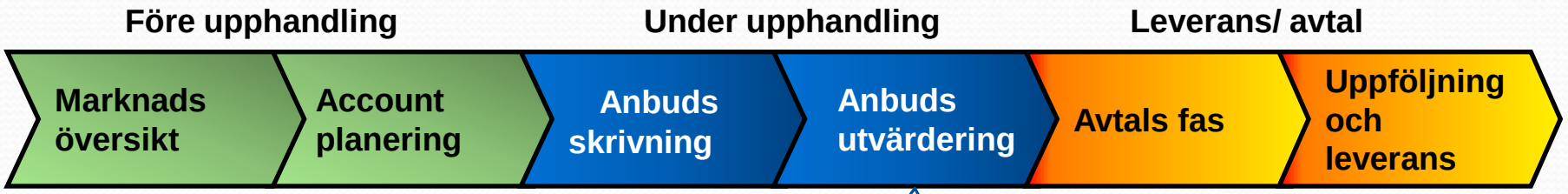


Anbuds skrivning

- Börja i tid !!
- Håller vår strategi ?
- Gjordes ett bra arbete fasen innan ?
- Tydliga roller – vem gör vad.
- Kolla alla skall & bör krav
- Stäm av villkor
- Ställ frågor
- Simulera ert anbud mot konkurrenterna
- Skriv lätt och tydligt
- Offerera endast det som efterfrågas

ReGarde

Upphandlingarnas olika steg



Anbuds utvärdering

- Försök få till anbudspresentation
- Frågor & svar
- Kompletterande frågor från upphandlare

ReGarde

Upphandlingarnas olika steg

Före upphandling | **Under upphandling** | **Leverans/ avtal**

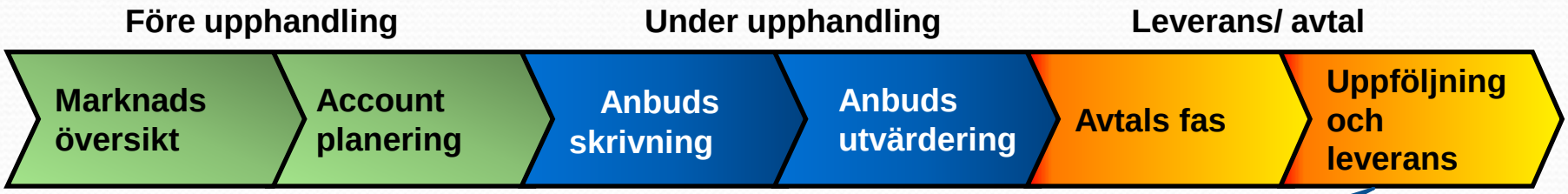
Marknads översikt → **Account planering** → **Anbuds skrivning** → **Anbuds utvärdering** → **Avtals fas** → **Uppföljning och leverans**

Avtalsfasen

- Stäm av alla krav
- Eventuella missar
- Avtals skrivning
- Analysera vinst respektive förlust
- Återkoppla
- Fira !
- Konkurrent underlag
- Informera internt & externt om avtalet

ReGarde

Upphandlingarnas olika steg



Uppföljning och leverans

- Regelbundna avstämningar
- Aktiv avtalsvård
- Service &Support
- Ramavtal kräver speciell närvaro
- Statistik & register
- Förlängning eller ny upphandling

ReGarde

Organisation

Team arbete

- Vilka roller behövs ?
  - Juridik & LOU kunniga
  - Kundansvariga
  - Produkt specialister
  - Service ansvariga
  - Lager och logistik ansvarig
  - Marknadskunskap
  - Ekonomiansvarig
  - Kvalitetansvarig
  - Miljöansvarig
- Tydlig ledning i arbetet – KAM eller motsvarande roll

Organisation

- Upphandlings arbetet skall genomsyra hela företaget
- Ledningen skall vara delaktig
- Upphandlingsarbetet är ryggraden i företaget.
- Key Account Manager / Public Bid Manager
- Status roller - karriärsteg

ReGarde

Personal profiler

I team arbetet behövs olika egenskaper

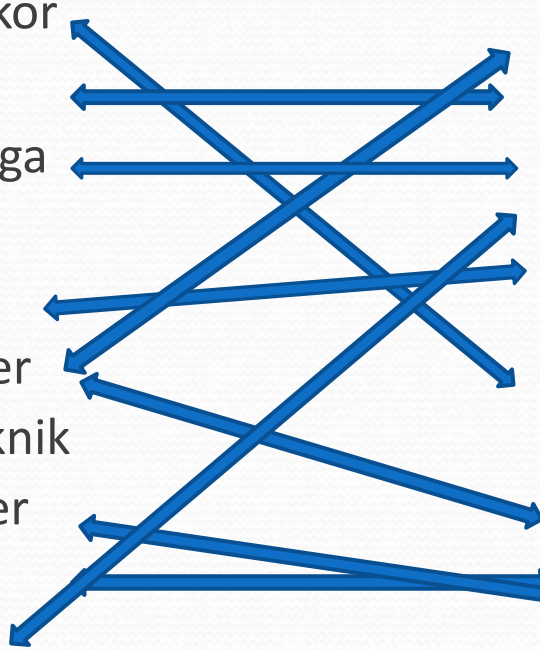
- Strategiska styrkor
- Långsiktighet
- Analytisk förmåga
- Visionärer
- ”Doers”
- Sinne för detaljer
- Förhandlare
- Ledaregenskaper
- Pragmatiker
- Skribenter

ReGarde

Matchar profilen rollen ?

Profiler

- Strategiska styrkor
- Långsiktighet
- Analytisk förmåga
- Visionärer
- ”Doers”
- Sinne för detaljer
- Förhandlingsteknik
- Ledaregenskaper
- Pragmatiker
- Skribenter



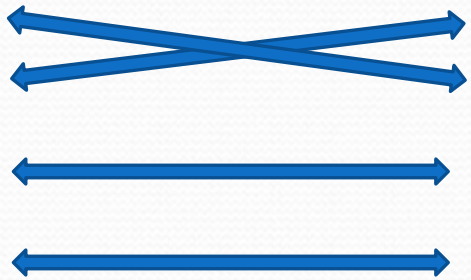
Roller

- Juridik & avtal
- Kundansvariga
- Produkt specialister
- Serviceansvariga
- Lager och logistik ansvarig
- Marknadschef
- Ekonomiansvarig
- KAM

ReGarde

Matchar profilen rollen ?

- Stark som en…
- Listig som en….
- Hal som en ….
- Vimsig som en …



- …höna
- …ål
- …björn
- …räv

- Stäm av personerna och profilerna i teamet.
- Skapa teamet utifrån bästa profilerna.
- Komplettera med utbildningar enligt en utbildningsplan

ReGarde

Vad kan vi göra för att bli mer framgångsrika vid upphandlingar?

Kartlägg alla faktorer internt

- Lista faktorer
- Vilka egenskaper har vi ?
- Hur viktiga är dessa faktorer på resultatet ?
- Vilka kan jag som leverantör påverka ?
- Ställ upp och rangordna ?
- Skapa åtgärdslista

ReGarde

Vad kan vi göra för att bli mer framgångsrika vid upphandlingar?

Kartlägg alla externa faktorer

- Lista faktorer
- Hur viktiga är dessa faktorer på resultatet ?
- Vilka kan jag som leverantör påverka ?
- Ställ upp och rangordna ?
- Skapa åtgärdslista

Plan för att bli mer framgångsrika vid upphandlingar?

Baserat på den interna och externa analysen skapa en åtgärdsplan

- Vad ?
- Vem ?
- När ?
- Hur ?

Verktyg

Framgångsrikt upphandlingsarbetet kräver många olika verktyg

- Definierad process
- Organisation
- Avtalshantering
- Kund databas
- Konkurrent analys
- Statistik verktyg
- Simuleringsmallar
- Key Account planering
- Pris – värde simulering
- Definierad överprövnings process

ReGarde

Processen tar tid

- Erfarenhet ger kunskap
- Alla bitar finns sällan från början
- Man kan alltid bli bättre….
- Om möjligt lär av andra…

ReGarde

3 Tips !

- Dialog….lyssna
- Dialog…diskutera
- Dialog….kommunicera

ReGarde

Processen är dynamisk…

Tack!

Dagens presentatör

Reidar Gårdebäck, www.regarde.se

Projektledare i Anbud24 Executive

Bland annat innehaft tjänster såsom

- VD, Medtronic
- Business manager, Medtronic
- Försäljningschef Medtronic
- VD, GE Healthcare
- Business manager GE Healthcare (fd Medical Systems)
- VD ProAct Medical
- Tidigare anställningar på bland annat Siemens-Elema, och Elekta