

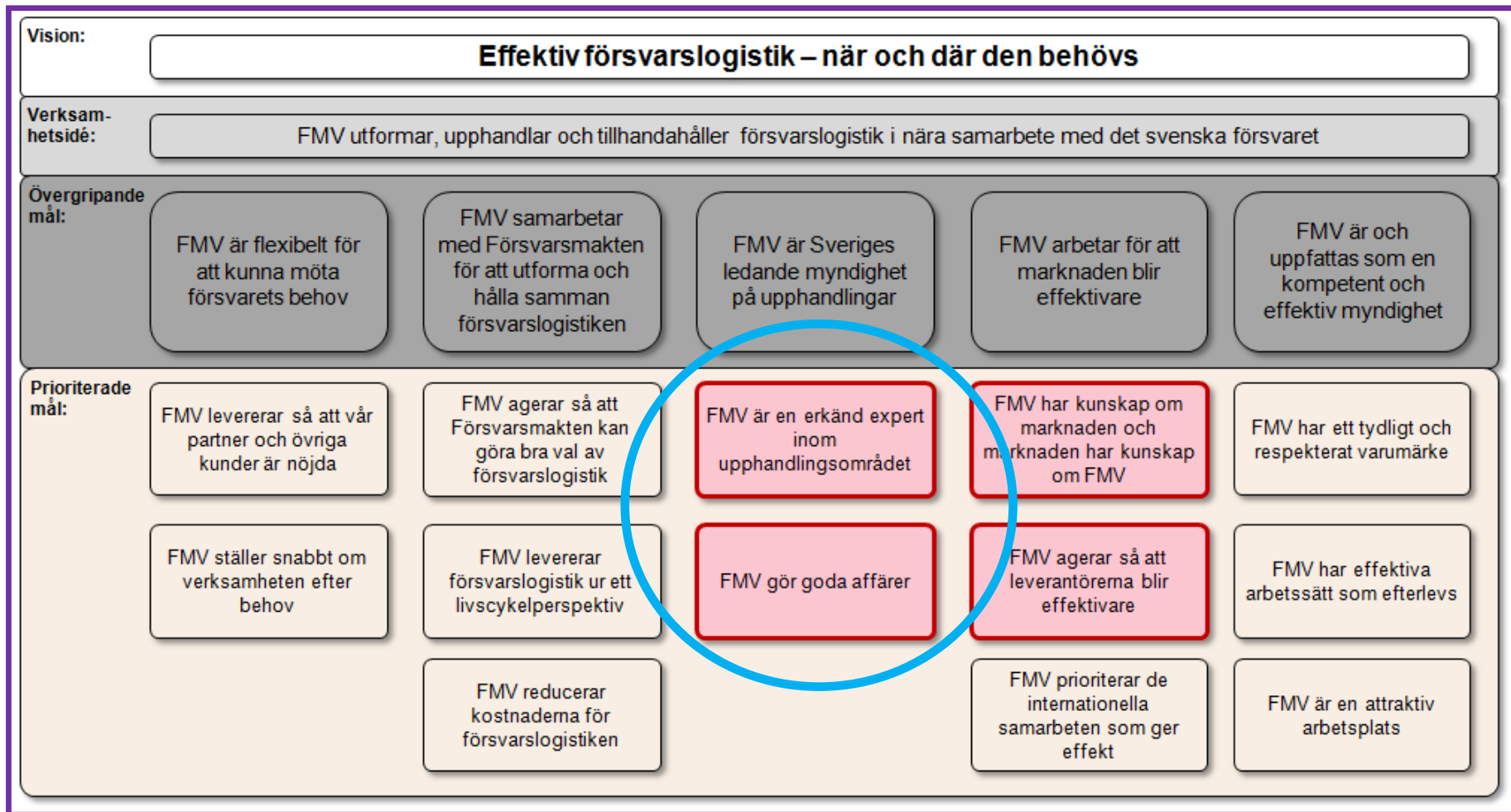
Kommersiell systemledning

Leif Allard Affärsrådgivare
Åke Sjökvist Affärsrådgivare

Affärsstrategi och Metodstöd
Marknad & Inköp

FMV:s Vision, verksamhetsidé och mål

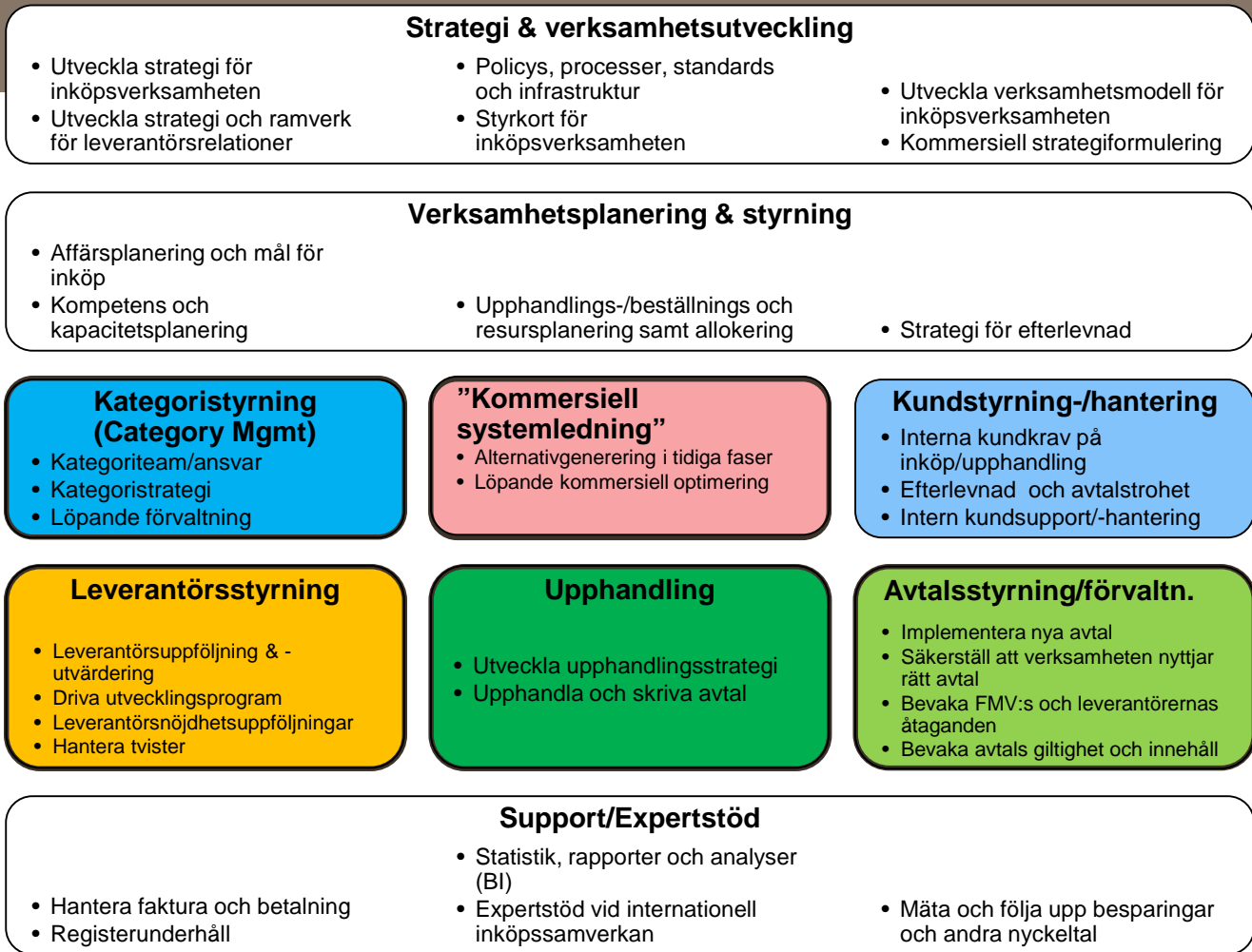
– Inköps och marknadsområdet



Funktionsvy Affärsledning

Strategiskt ↑

Operativt ↓



Samla de kommersiella processerna under ett paraply!



Kravnedbrytningsprocess

FM behov

"Översätt"
från FM
behov

Systemkrav

"Översätt" till
leverantörsformat

Tekniska
krav

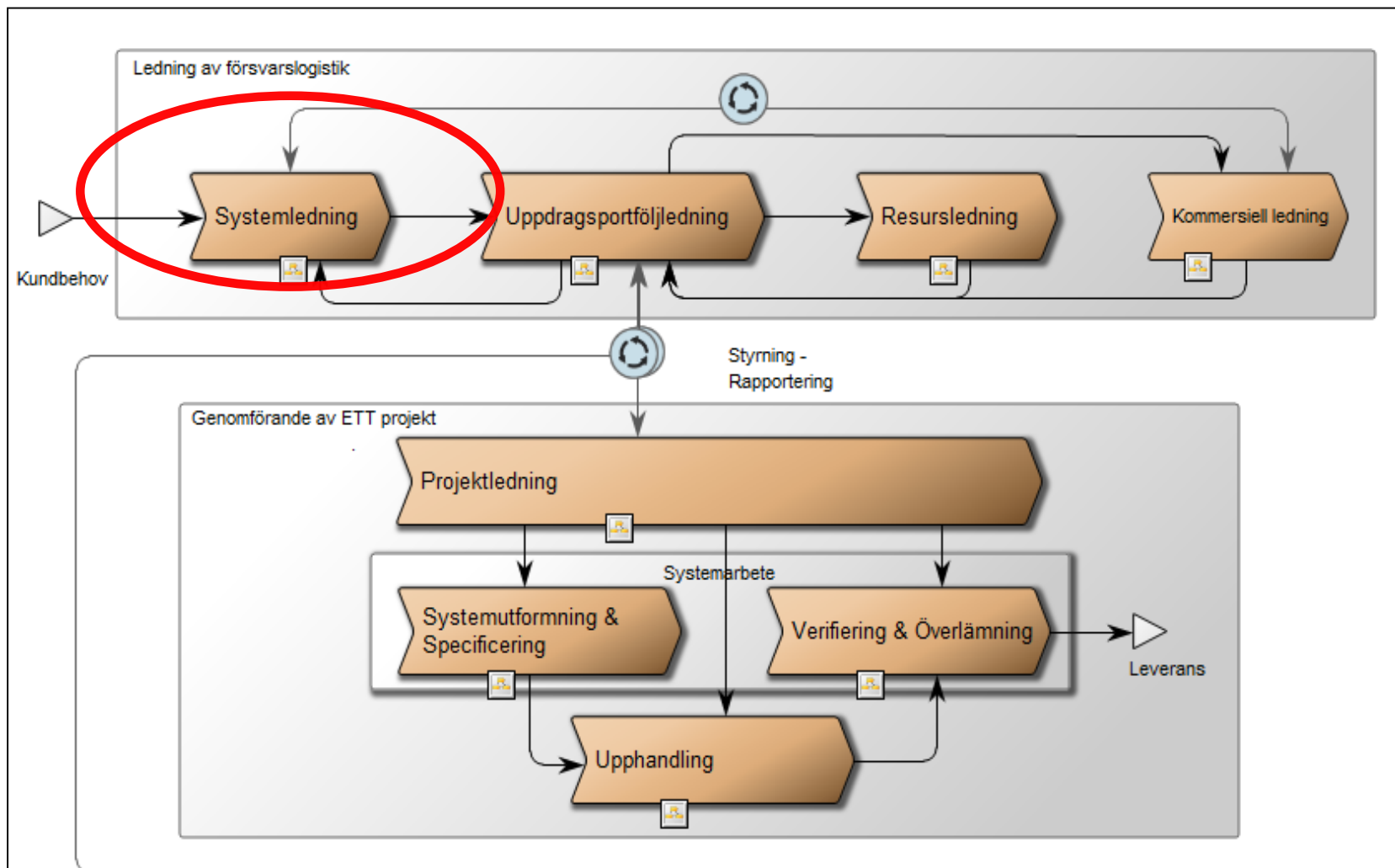
Verksamhets-
krav (VÅ)

Gränsyte-
krav

Kommersiella
krav

Förfrågningsunderlag

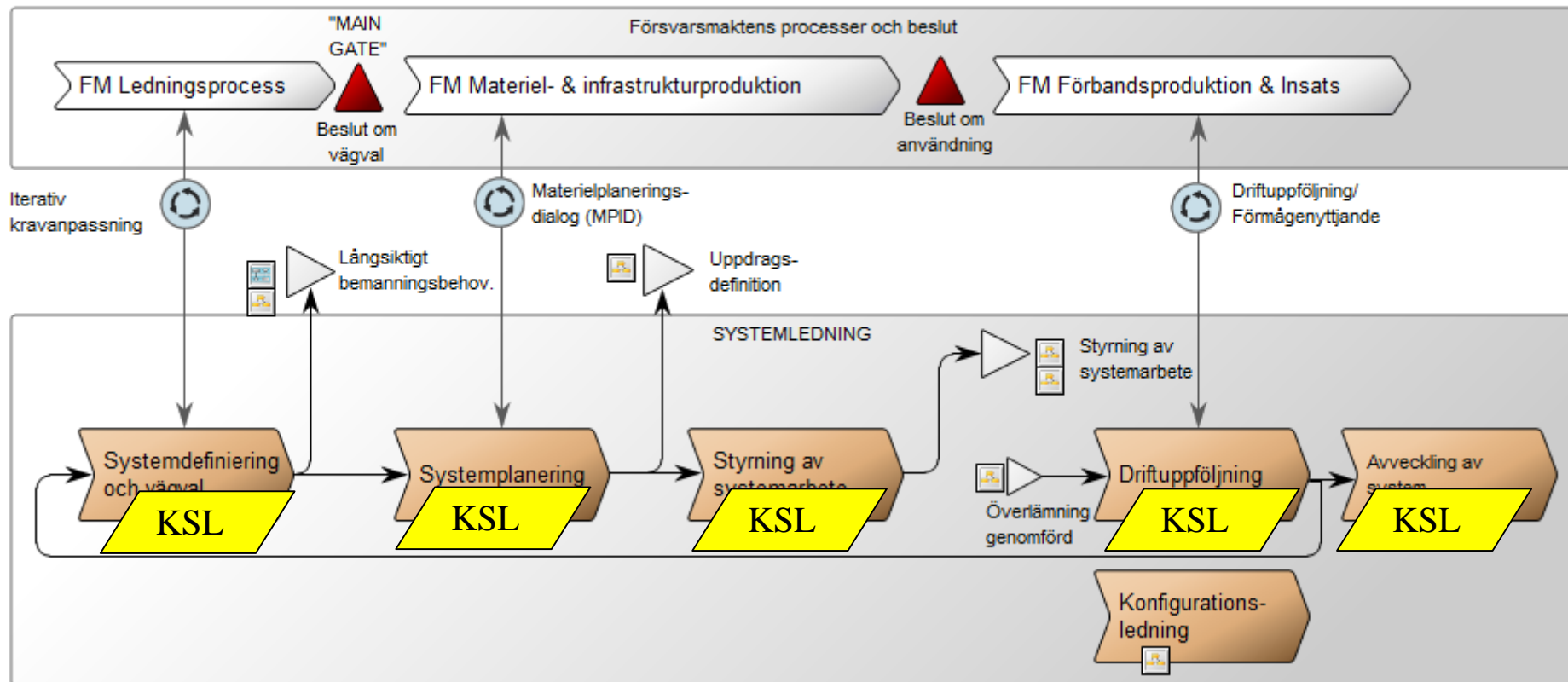
Förvarslogistikprocessen



Kommersiell systemledning

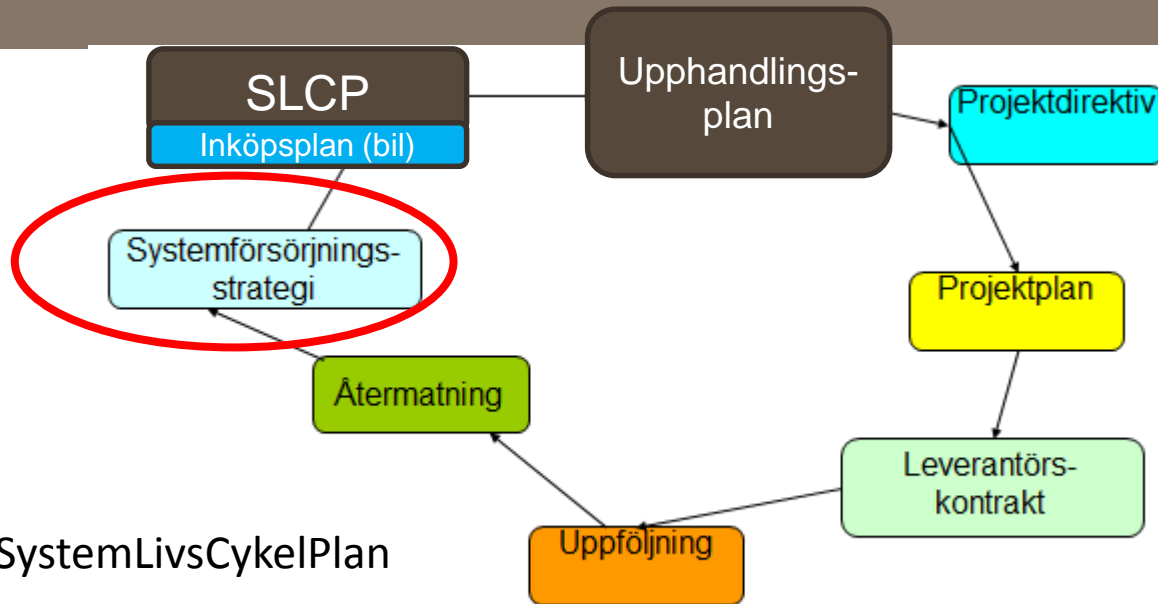
Systemledning

Processkarta Beskrivning Aktiviteter Dokument

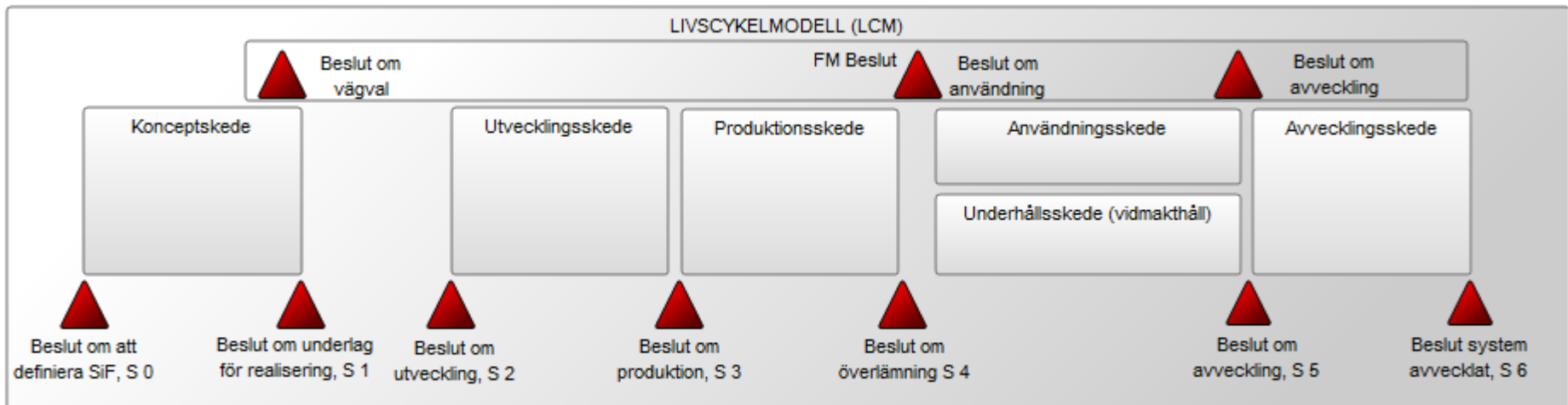


KSL = Kommersiell SystemLedning

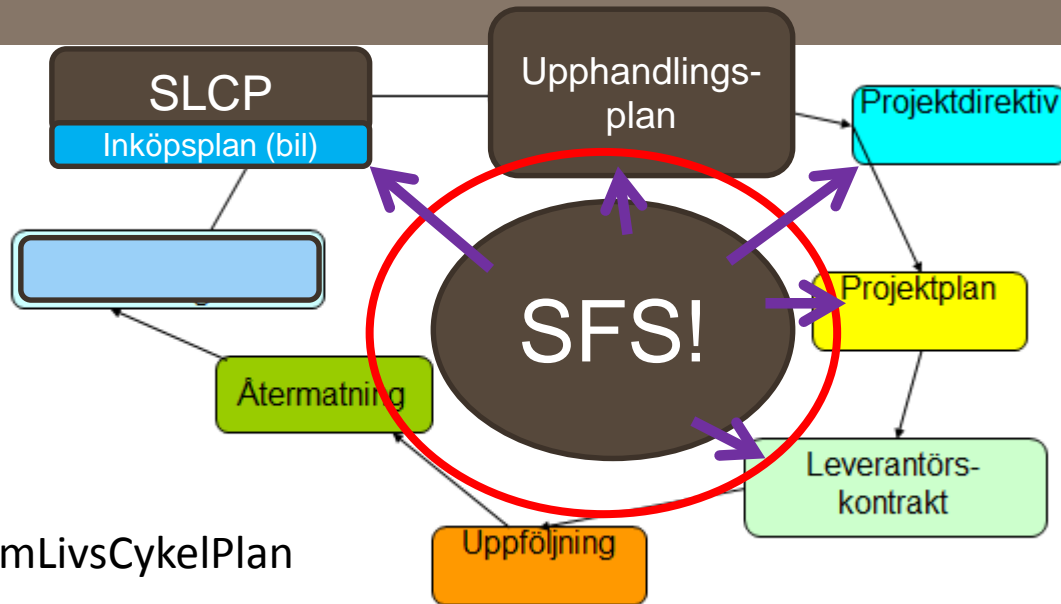
Kommersiellt fokus i hela livscykeln



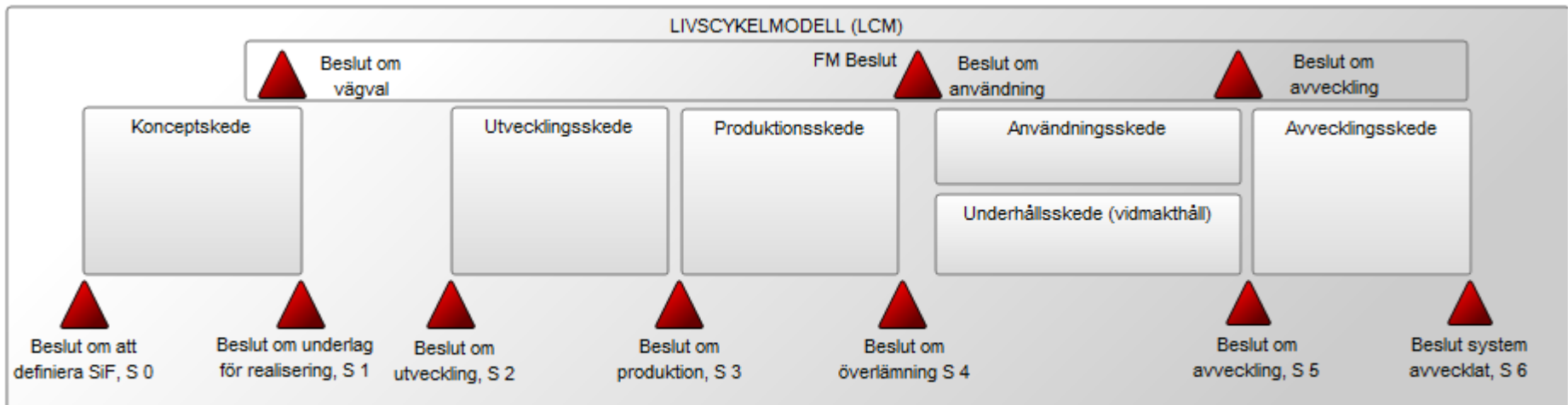
SLCP - SystemLivsCykelPlan



Kommersiellt fokus i hela livscykeln



SLCP - SystemLivsCykelPlan



Systemförsörjningsstrategi

- **Beskrivning av tillämpningsområdet**
- **Systemets nuvarande status / skede i livscykeln**
- **Överväganden och analyser**
- **Förmågebehov**
- **Alternativa lösningsprinciper**
 - **Risikanalys**
 - **Kostnads/effektanalys**
 - **Marknadsanalys och kategoristyrning**
 - **Affärsalternativ**
 - **Juridiska aspekter**
- **Behov av strategisk kompetens inom landet**

Systemförsörjningsstrategi

Kundbehov

Lösningförslag 1

Kategoristyrning
Marknadsanalys

Affärs-
alternativ 1

Affärs-
alternativ 2

Affärs-
alternativ 3

Kostnad-
/effektanalys

Kostnad-
/effektanalys

Kostnad-
/effektanalys

Juridiska
aspekter

Juridiska
aspekter

Juridiska
aspekter

Risikanaly

Risikanaly

Risikanaly

Lösningförslag 2

Kategoristyrning
Marknadsanalys

Affärs-
alternativ 1

Affärs-
alternativ 2

Affärs-
alternativ 3

Kostnad-
/effektanalys

Kostnad-
/effektanaly

Kostnad-
/effektanalys

Juridiska
aspekter

Juridiska
aspekter

Juridiska
aspekter

Risikanaly

Risikanaly

Risikanaly

FMVs nya inköpsprocess



Funktionsvy Affärsledning

Strategiskt ↑

Strategi & verksamhetsutveckling

- Utveckla strategi för inköpsverksamheten
- Utveckla strategi och ramverk för leverantörsrelationer
- Policies, processer, standards och infrastruktur
- Styrkort för inköpsverksamheten
- Utveckla verksamhetsmodell för inköpsverksamheten
- Kommersiell strategiformulering

Verksamhetsplanering & styrning

- Affärsplanering och mål för inköp
- Kompetens och kapacitetsplanering
- Upphandlings-/beställnings och resursplanering samt allokering
- Strategi för efterlevnad

Kategoristyrning (Category Mgmt)

- Kategoriteam/ansvar
- Kategoristrategi
- Löpande förvaltning

”Kommersiell systemledning”

- Alternativgenerering i tidiga faser
- Löpande kommersiell optimering

Kundstyrning/hantering

- Interna kundkrav på inköp/upphandling
- Efterlevnad och avtalstrohet
- Intern kundsupport/-hantering

Leverantörsstyrning

- Leverantörsuppföljning & -utvärdering
- Driva utvecklingsprogram
- Leverantörsnöjdhetsuppföljningar
- Hantera tvister

Upphandling

- Utveckla upphandlingsstrategi
- Upphandla och skriva avtal

Avtalsstyrning/förvaltn.

- Implementera nya avtal
- Säkerställ att verksamheten nyttjar rätt avtal
- Bevaka FMV:s och leverantörernas åtaganden
- Bevaka avtals giltighet och innehåll

Support/Expertstöd

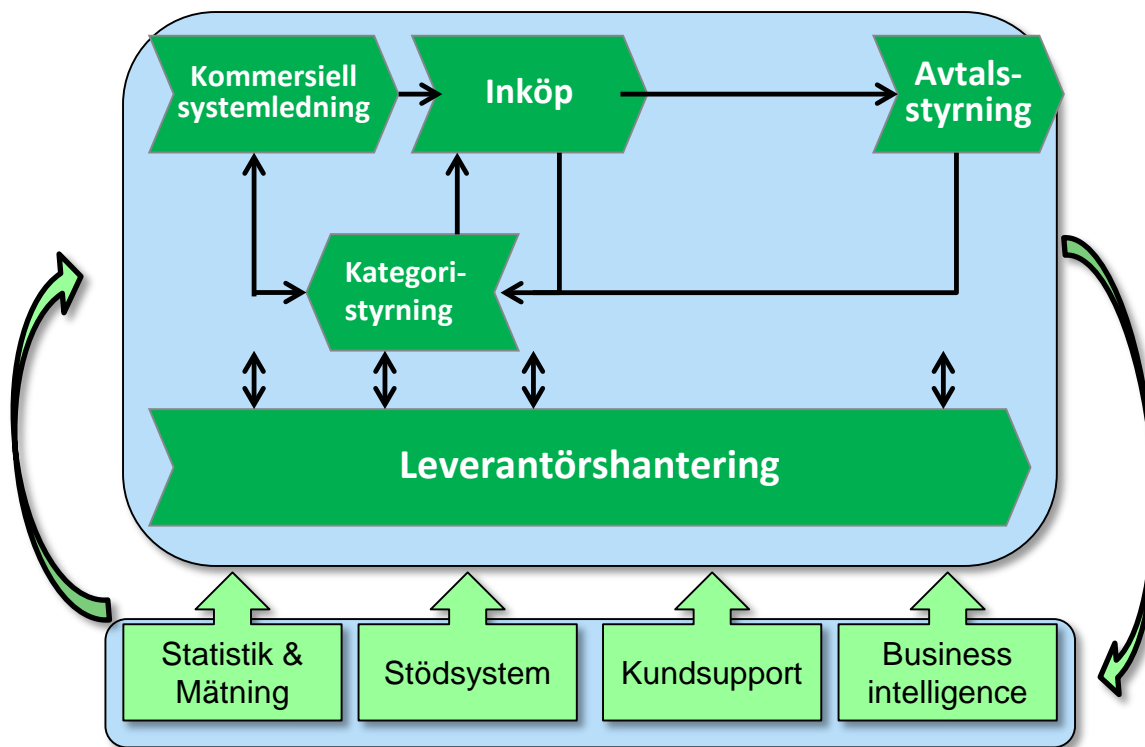
- Hantera faktura och betalning
- Registerunderhåll
- Statistik, rapporter och analyser (BI)
- Expertstöd vid internationell inköpssamverkan
- Mäta och följa upp besparingar och andra nyckeltal

Operativt ↓

Samla de kommersiella processerna under ett paraply!

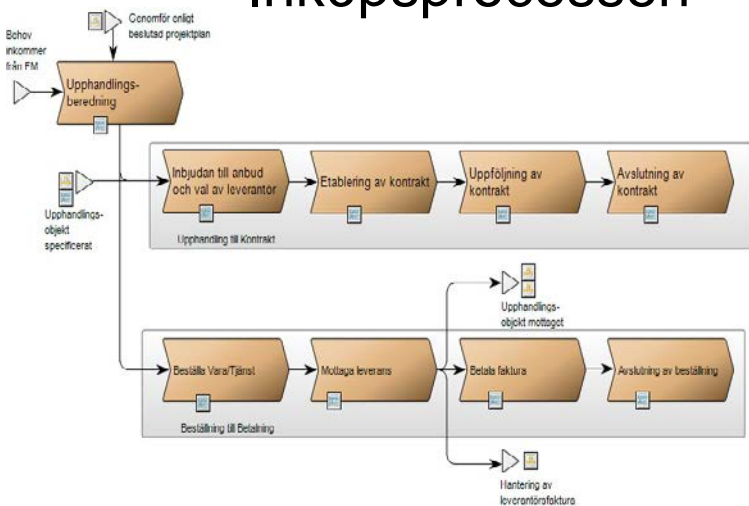


Funktionsvy Affärsledning utvecklad



Ensad process Inköp

Inköpsprocessen



Kategoristyrning

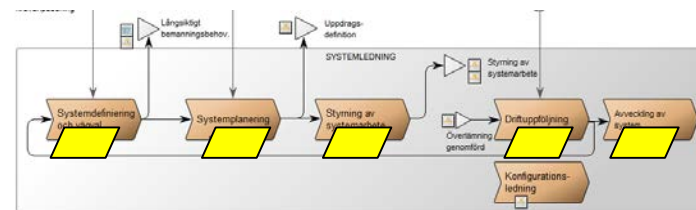


Fortsatt utveckling:

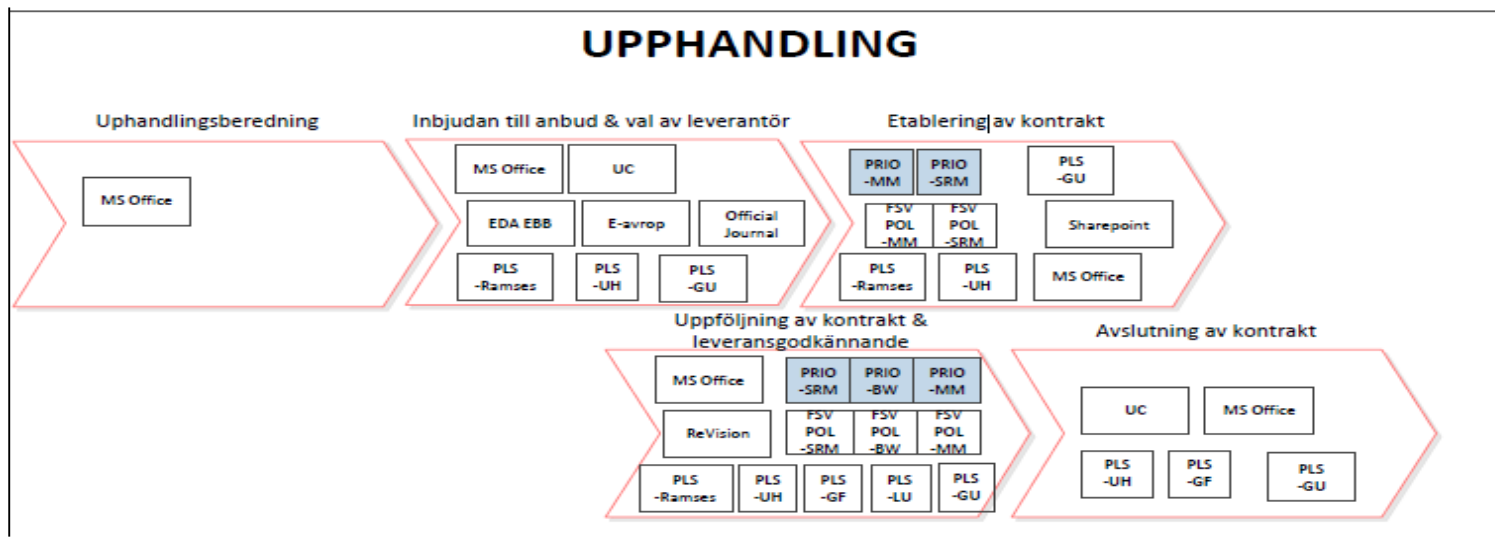
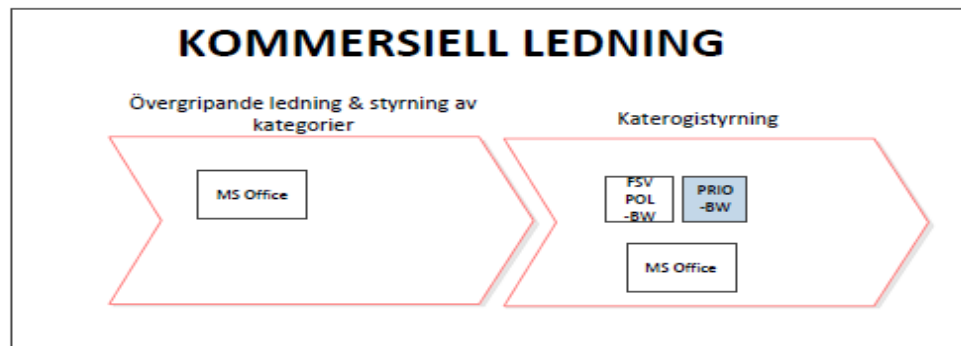
Nya process Leverantörsrelationer

Ny Process Avtalsstyrning

Kommersiell systemledning



Systemkarta Kommersiellt



Sammanfattning

Organisation

Processer

Stödsystem

Laget



Mot gemensamma mål

Tack för visat intresse!

För frågor eller dialog, kontakta
Leif Allard eller Åke Sjökvist

