

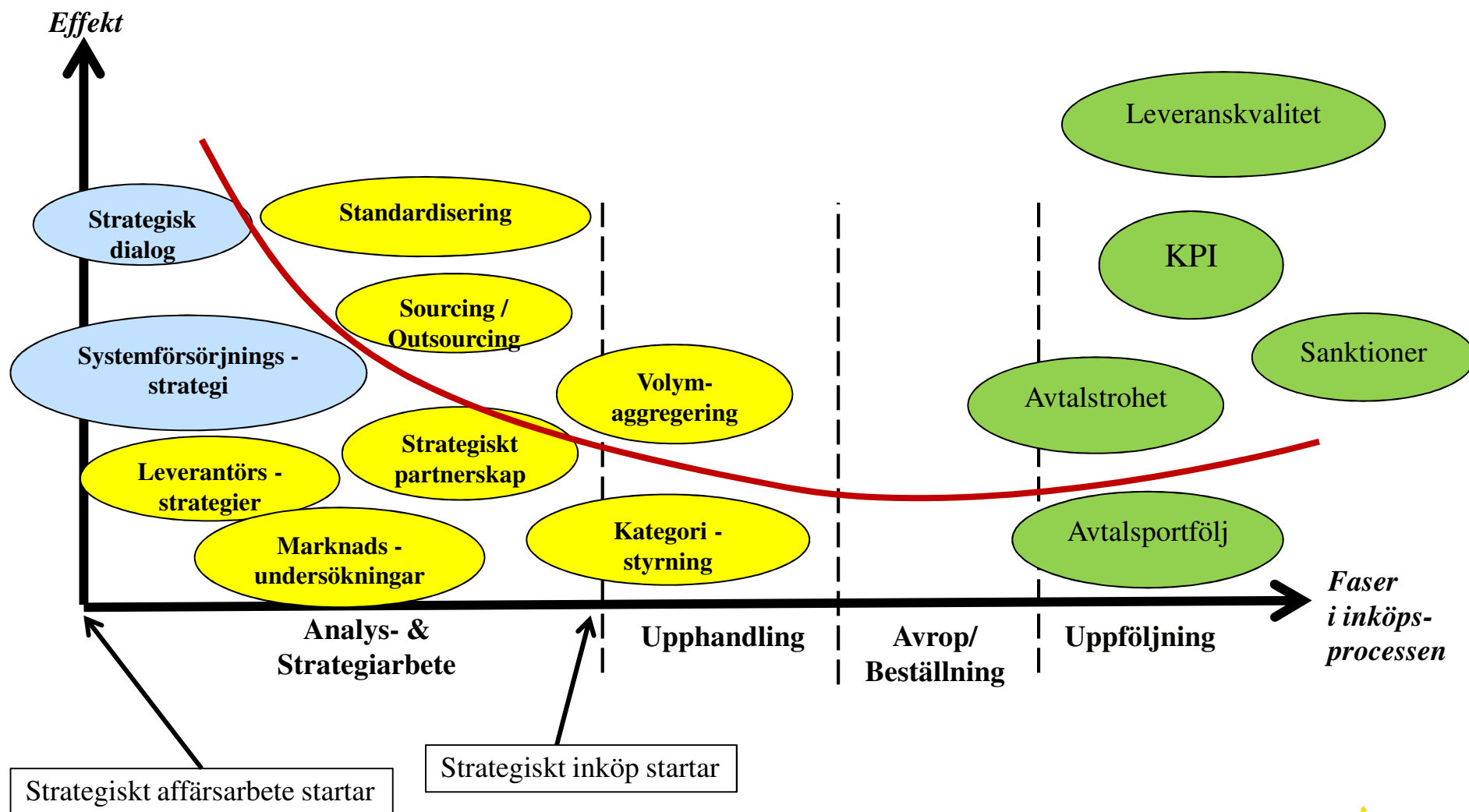


Försvarsföretagsdagarna,
Fördjupningsseminarium Marin 2017-02-02
Så gör FMV affärer

Christina Buhlin

Affärsrådgivare
Marknad & Inköp, Affärsstrategi och metodstöd

Affärs – och inköpsprocessens olika faser samt effekt



Skapa affärsvärde genom strategisk dialog tidigt

Regering

- Vill ha information om faktiska livcykelkostnader.
- Vill kunna få predikterade livscykelkostnader till stöd i regeringens budgetarbete.
- Vill se god hushållning av statens medel.

Företag / Leverantörer

- Industriell förmåga
- Bidra till materielförsörjningens ekosystem
- Livscykeltänkande
- Strategisk dialog (se SOFF strat. Dialog 2.0)

FMV

- Offentlig upphandling som strategiskt verktyg för en god affär.
- En offentlig upphandling som främjar innovationer och alternativa lösningar.
- Livscykelperspektiv med stöd av std. ISO/IEC 15 288:2015 och NATO AAP48
 - Nytt 2015: "Affärs- och uppdragsanalys process" infört som teknisk process
- Strategisk dialog tidigt för att identifiera och minimera risker med stor grad av komplexitet, olika kompetenser, olika perspektiv, olika påverkansområden, stor grad av osäkerhet, allvarliga konsekvenser för människors välmående
- Ett strukturerat arbetssätt påbörjas tidigt innan tillkomst av komplexa system
- Säkerställ industriell realiserbarhet

Strategisk affärssdialog – Börjar tidigt

Övervattensfartyg, behov av koncept och utvecklingsfaser

Life cycle:
■ Koncept S0-S1
■ Utveckling S2
■ Produktion S3
■ Vidmakthållande S4
■ Avveckling S5 S6

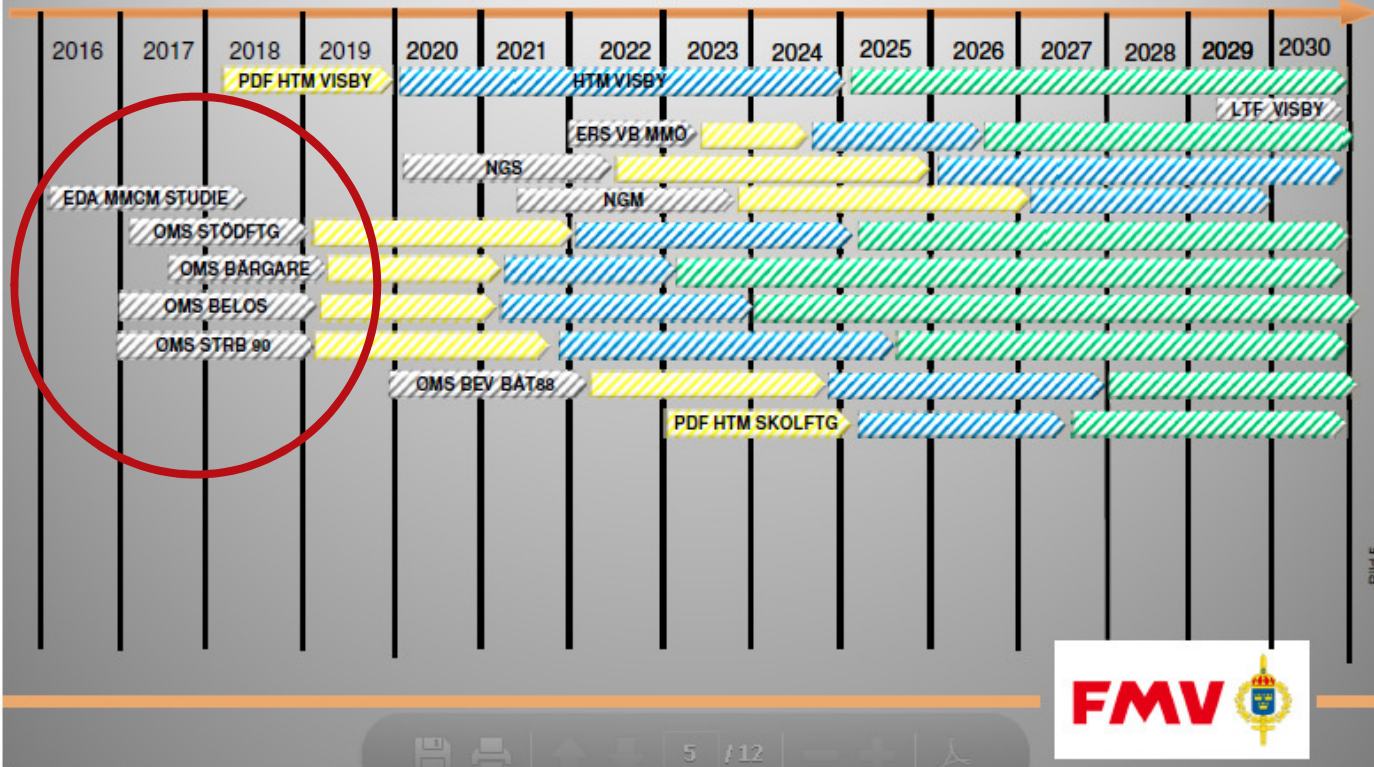


Bild 5



Så gör FMV affärer -> mot affärsstrategisk dialog tidigt

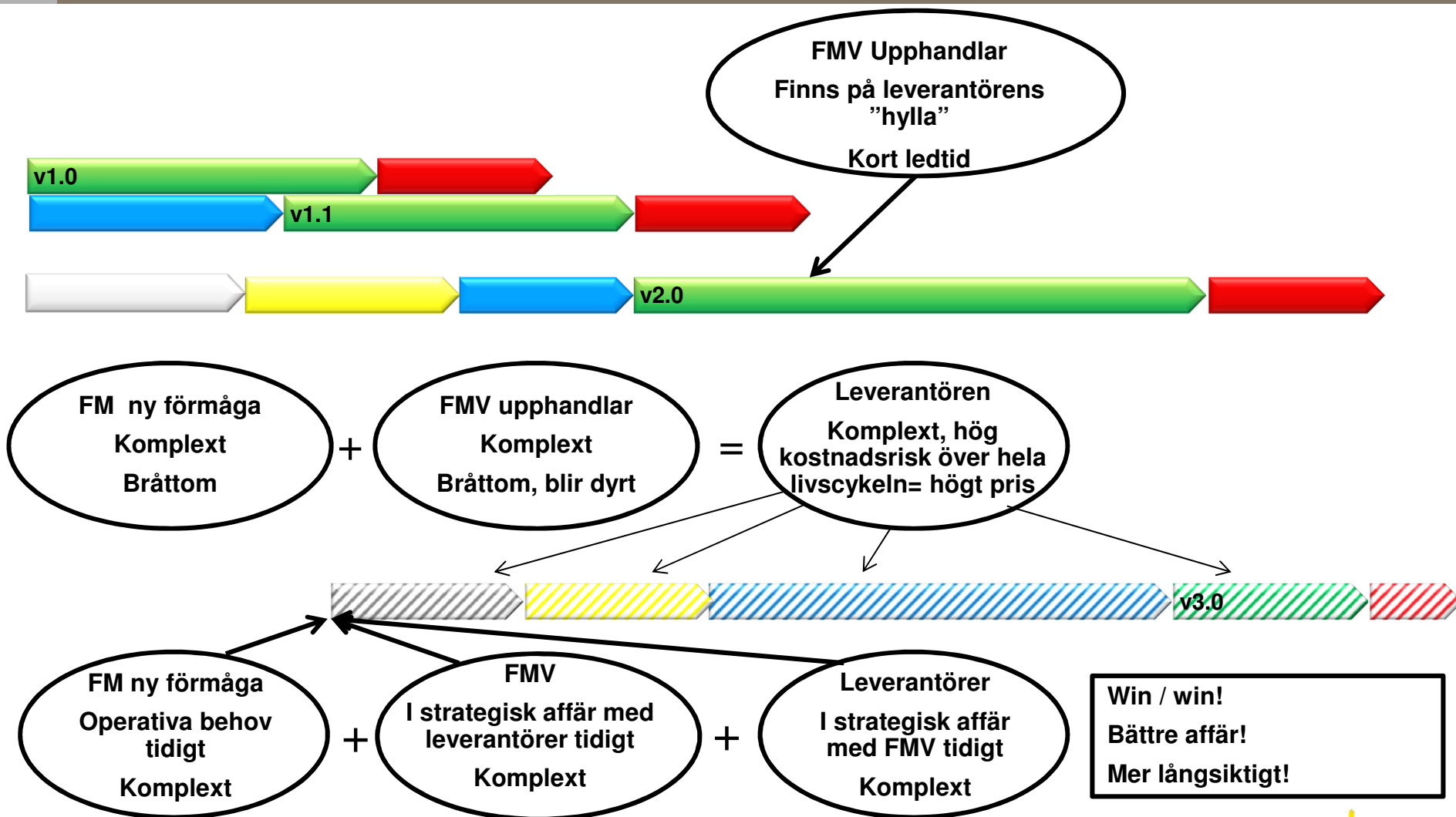
Nu – Upphandling

- Upphandla
 - Ny LOU
 - Nationell upphandlingsstrategi
- RFI
- Avropa
- Beställa
- Uppföljning
- Strategiskt inköp
- Kategoristyrning

Framåt – Kommersiell systemledning

- Affärsstrategier under hela livscykelperspektivet
 - Tidiga faser – strategiska affärsdialoger med leverantörer
 - Informationsinhämtning genom t.ex. RFI
 - Systemförsörjningsstrategier med alternativa lösningsförslag för system, varor och tjänster; ILS samt industriell realiserbarhet
 - Analyser / beräkningar, som LCC, TCO
 - Alla faser - Systembeslut baserat på teknik och affär
- Leverantörsrelationer
- Strategiskt inköp
- Kategoristyrning
- Samköp
- Upphandla (Ny LOU, Nationell upphandlingsstrategi)
- Avropa
- Beställa
- Avtalsstyrning / Förvaltning
- Uppföljning

Masterplan System – Utveckla strategiska affärer ur FMV och leverantörsperspektiv



Skapa operativt värde åt FM genom strategisk dialog tidigt

Regeringens behov

- Regeringens Inriktningsbeslut 2016-2020: Materiel- och logistikförsörjning, återrapportering om bl.a.:
 - Tillgänglighet och beredskap
 - Materiel- och logistiktjänster
- Regleringsbrev

FM behov

- Ökad operativ förmåga i krigsförbanden
- Säkerställa samlade förmågan i totalförsvaret
- Operativa behov styrande för FMV

SAMO FMV & FM

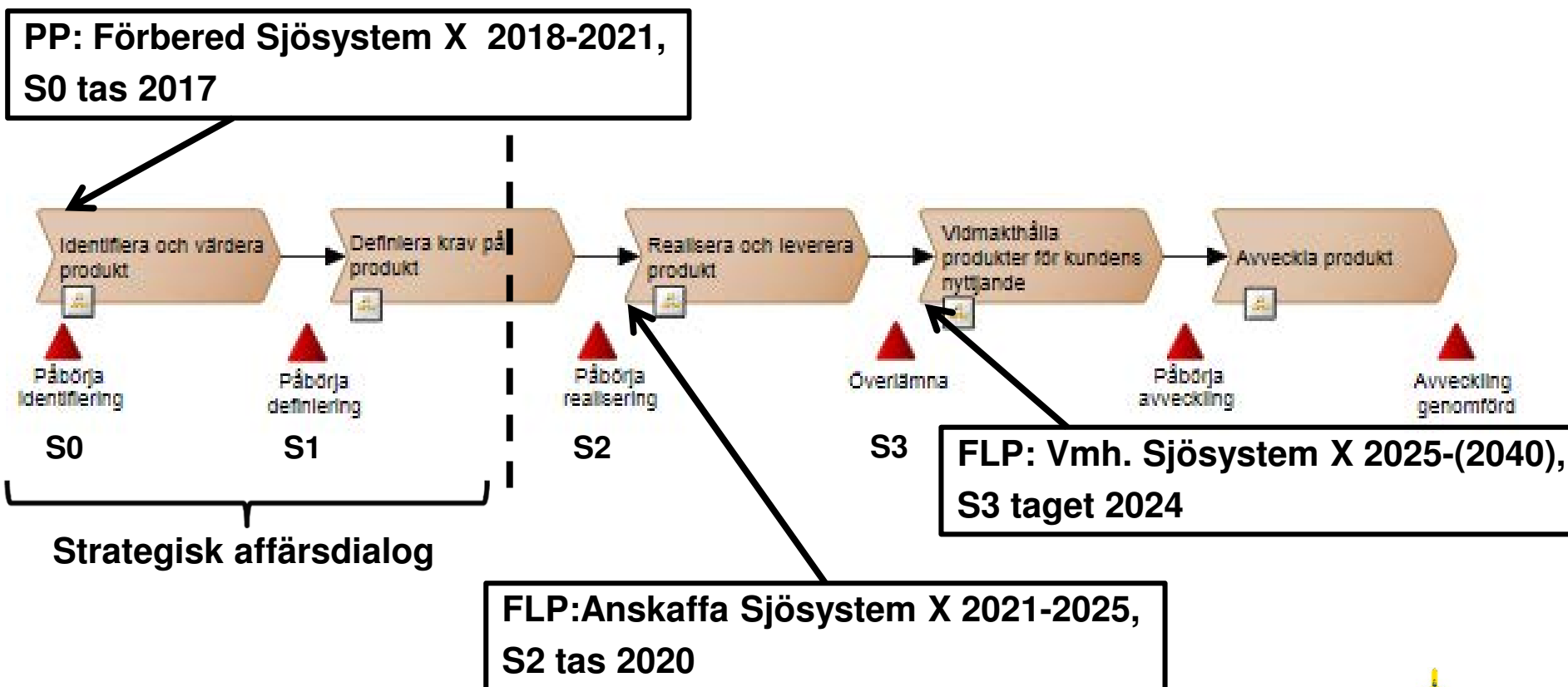
- Kostnadseffektiv försvarslogistik - försörjning ur ett livscykelperspektiv

FMV

- ska minska ledtider och reducera risker i materiel- och logistikförsörjningen i syfte att snabbare kunna tillmötesgå FMs operativa behov
- ska stödja FM med livscykelanalyser, riskanalyser och kostnadsberäkningar
- ska utforma materiel- och logistiktjänster så de möter FM beredskaps- och tillgänglighetskrav
- ska tillsammans med FM säkerställa en effektiv försörjningstrygghet och leveransförmåga i samtliga beredskapsnivåer
- ska omsätta Systemförsörjningsstrategierna till underlag i investeringsplanen. Inför nästa inriktningsbeslut skall det finnas SFS i någon form för perioden fram till ca 2035.
- Ska fortsätta effektivisera processer, samarbetsformer etc.
- Ska implementera tydlig livscykelprocess med beslutsgrindar till stöd för kostnadskontroll
- Ska implementera strategiskt system – och affärsarbete i tidiga faser

Exempel på önskad koppling mellan strategisk affärsdialog, FLP/PP och produktprocessen

PP: Produktionsplan
FLP: FörsvarsLogistikPlan



Strategisk dialog tidigt – med hjälp av gemenskapsrättsliga principer (Konkurrensverket)

Kontakter med leverantörer

Det är viktigt att föra en kontinuerlig dialog med företag på marknaden och att ge leverantörerna tydlig och lättillgänglig information.

Den upphandlande myndigheten bör tänka på följande:

- I kontakten med tänkbara leverantörer är det viktigt att uppge att upphandlingen inte har påbörjats och att diskussionen inte är en förhandling med leverantören utan just en diskussion inför en upphandling i konkurrens. Principerna om likabehandling och icke-diskriminering innebär bland annat att en leverantör inte får gynnas i förhållande till andra.
- Var öppen med att ta emot frågor om pågående upphandlingar. Samtliga leverantörer måste få samma information vid samma tillfälle, i enlighet med likabehandlingsprincipen och med beaktande av sekretessreglerna.

Så gör FMV affärer



Tack för ert intresse