

Konsten att lyckas med logistikupphandling –
eller *”Fredrik, har du funnit jämviktsläget?”*



VI UTVECKLAR FÖRETAG MED
STORA VARUFLÖDEN!

Selector Solutions - Fredrik Wester

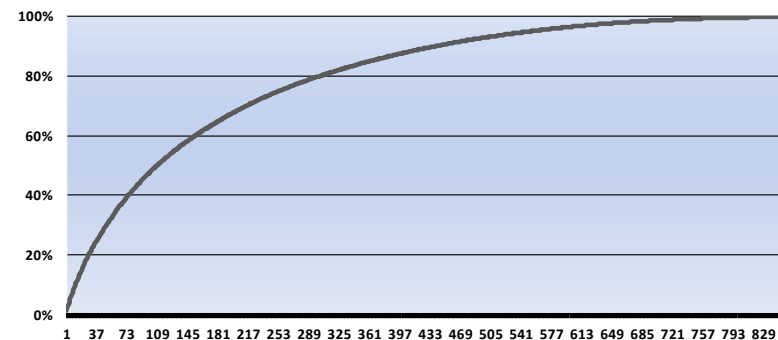
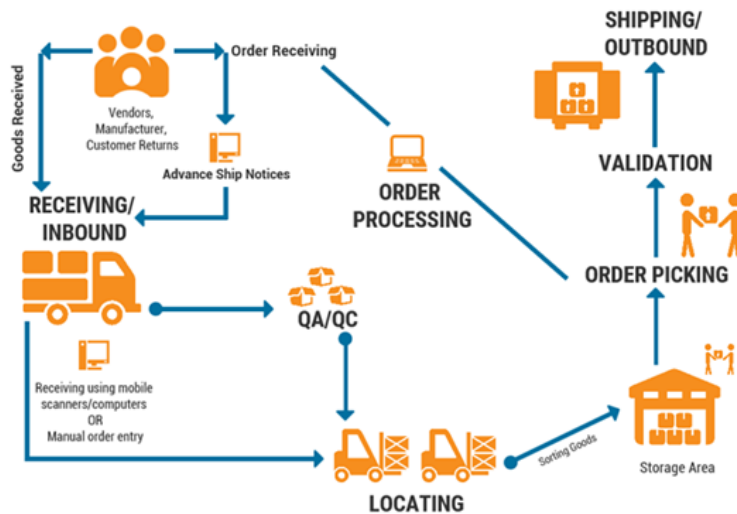
Konsten att lyckas med logistikupphandling

Perspektiv



1. Förstå era behov

- Analys och sammanställning över ert företags behov
- Mer än "orderrader, lagringsbehov, paket, pall, scanners"
- Involvera. Ha flera perspektiv



2. RFQ och krav

- Tydligt förfrågningsunderlag / kravlista
- Både lösning och Commercials
- Must have / Nice to have
- Tidplan



3. Gå brett

- Ha initialt med många leverantörer i upphandlingen
- Vilka svarar upp mot RFQ och krav (lösning före pris)
- Brutto -> nettolista

4. Jämför och välj rätt lösning

- Rate sheets, Score cards
- Referens case, besök, implementationshistorik
- Vem vill verkligen vara vår samarbetspartner
- Lösning och Commercials. Inte bara pris, pris, pris...
- Förhandling – var förberedd
- Avtal

5. Implementation

- Ja – det kommer krävas resurser från ert företag också!
- Planera väl. Tydlig projektledning. Iterativt. Agilt. Ordning och reda
- Tvärfunktionellt – det är detaljer i kontexten som visar om lösningen är rätt
- Acceptanstester
- Go live
- Stabiliseringsfas – underskatta inte!

Summering

1. Förstå era behov
2. RFQ och krav
3. Gå brett
4. Jämför och välj rätt lösning
5. Implementation

Konsten att lyckas med logistikupphandling –
eller *”Fredrik, har du funnit jämviktsläget?”*

Kontaktinformation

www.selectorsolutions.se

info@selectorsolutions.se

fredrik.wester@selectorsolutions.se

0703-589991



Frågor till panelen

- Kan panelen finna en kritisk volym när ett företag skall automatisera?
- Vad/var börjar ett företag att automatisera? Omfattning?
- Vad kännetecknar ett framgångsrikt automatiseringsprojekt?
- När bör företaget avstå att automatisera?
- När kommer 3PL företagen att automatisera i högre grad? Vad hindrar dem idag?