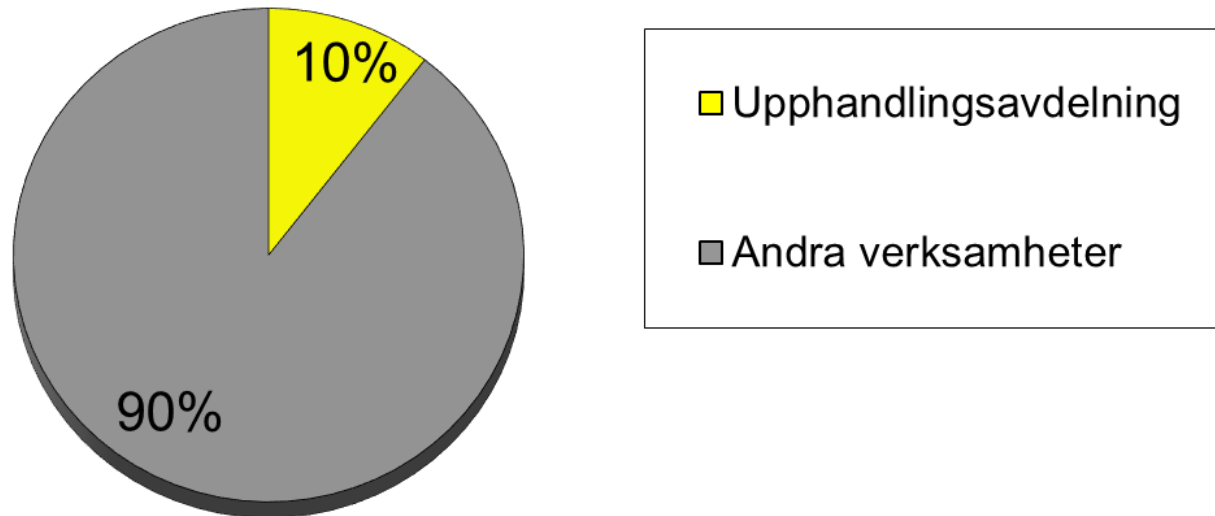


Behov av förändringar i inköpsprocessen för att möta de krav och direktiv från nämnd-styrelse

Påverkansfaktor mellan upphandlingen vs andra verksamheter

Inköp av varor och tjänster exklusive fastighet

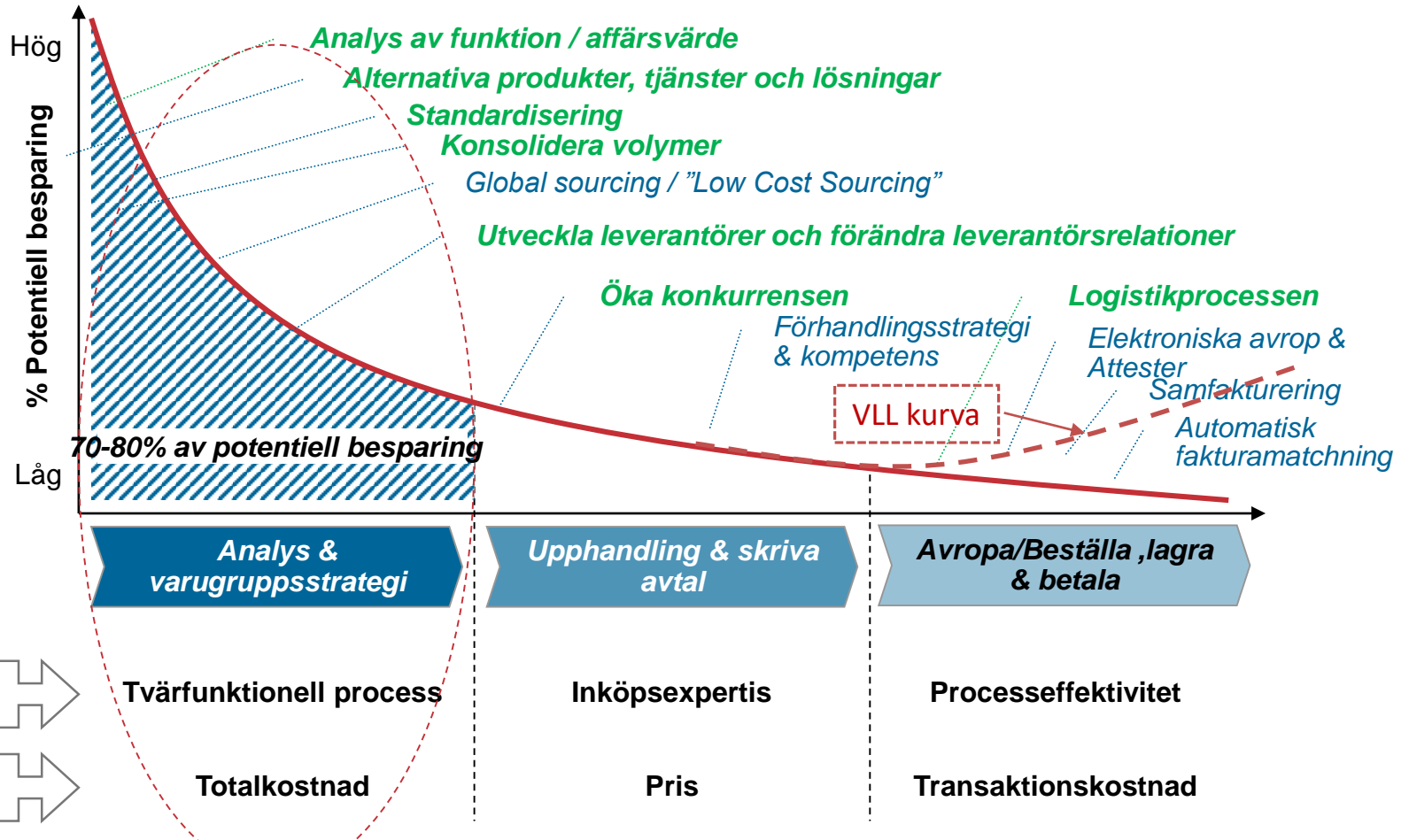


Den största kritiken är kopplat mot upphandlingen som funktion, däremot är deras påverkansfaktor endast 10% av totalen över tid.

Den största kostnadsreducerings potentialen ligger i de övriga 90% ,där ligger inte vårt fokus.

Inköpsarbetets potentialer och påverkansfaktor

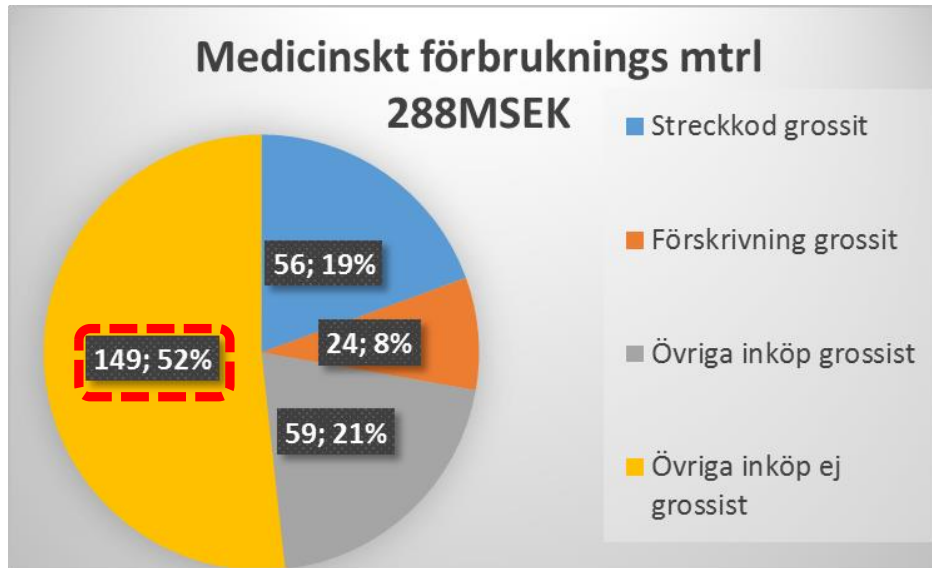
1 Förändrat fokus och ansvar för inköp följande konsekvenser



Oavsett bransch följer möjligheten att påverka priset samma princip. Det som skiljer oss mot många andra företag är funktioner inom logistik processerna för ytterligare kostnadsreduceringar.

Inköpsorganisationen behöver spegla vårt behov. Vi har ett stort behov att effektivisera varuflödet från beställning till faktura oavsett sortiment (L/T, lagerkostnad, omsättningshastighet mm)
Det finns stora besparings potentialer inom flera produktområden

Grund tesen , för att genomföra kostnadsreduceringar

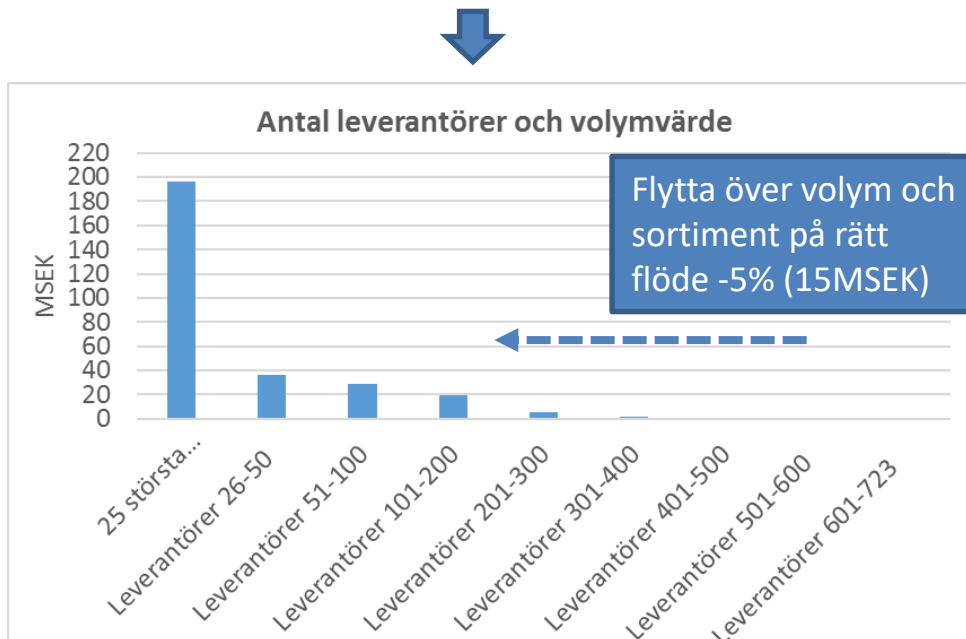


Tesen

Minska antal leverantörer i samma produktområde till kostnadseffektiva och avtalade flöden

Erfarenheten

När vi har gjort dessa justeringar får vi positiva effekter på kostnaden ,avtalstrohet, avtalskontroll och styrning av beställningar



Kostnadsdämpningar

Vi saknar avtal och strategi för flera områden vilket gör att kostnaden riskerar att öka. Exempel är bl.a toner skrivare och kopiatorer.

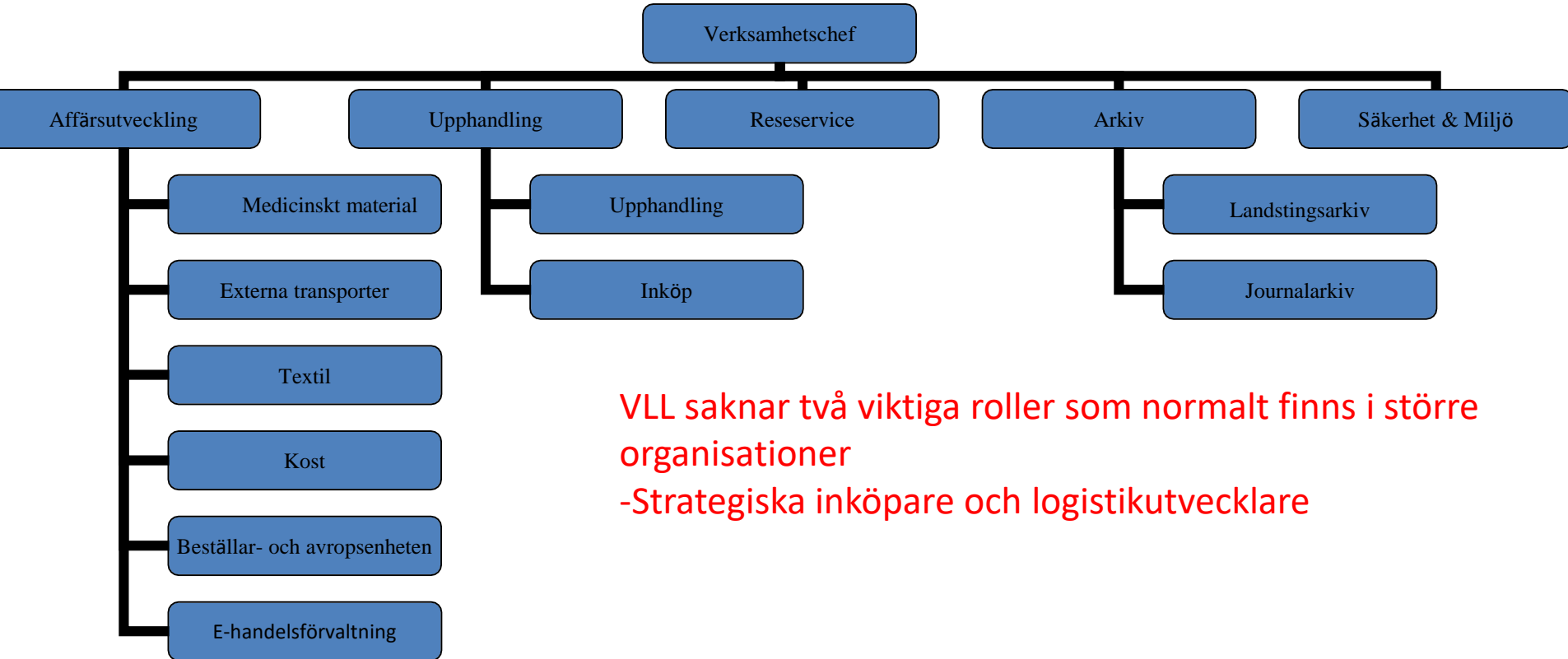
Det finns många exempel där vi inte är ute i tid och tvingas köpa varor/tjänster för ett högre pris.

Orsaken är att avtalsägandet är oklart och verksamheten har bristande kontroll när avtalen löper ut och då startar processen för sent. Det negativa är att underlagsarbetet blir inte gjorda med tillräcklig god kvalitet. Vi riskerar att köpa för dyrt mot det faktiska behovet eftersom analys, strategi och taktik i många fall saknas.

Vi har inte avtalsförvaltning inom alla områden därför löper vi en stor risk att missa leverantörsbrister i form av pris diffar, bristande kvalitet och leverans.

Rollen som strategisk inköpare ska vara den som bevakar och initierar uppdrag utifrån löpande analyser av sitt produktsortiment.

Logistik idag

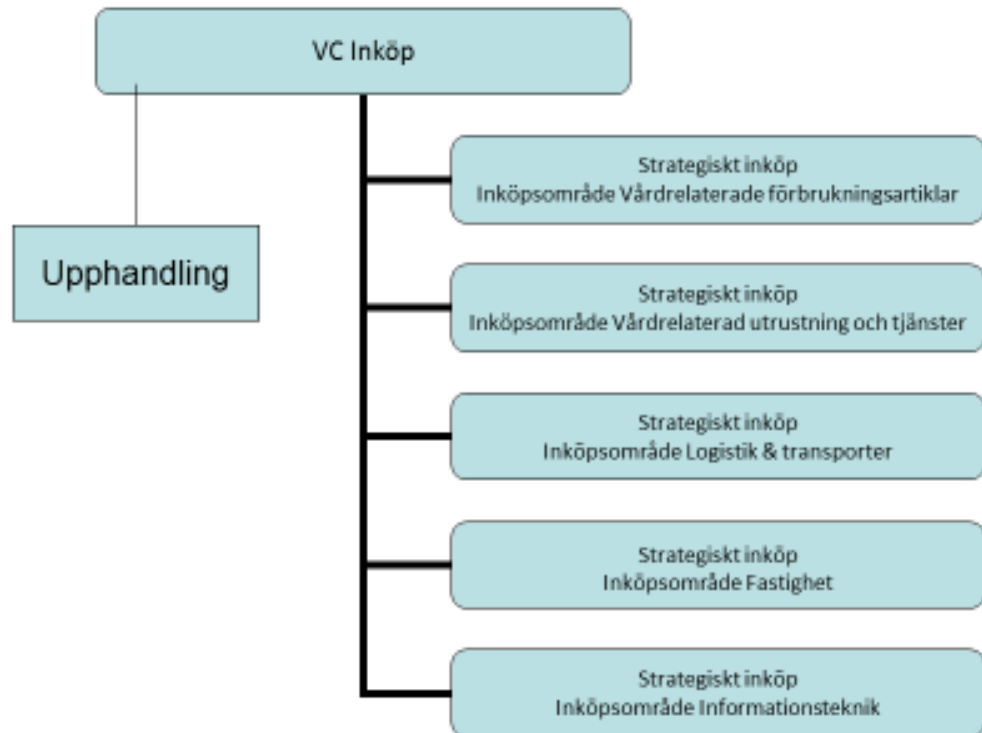


VLL saknar två viktiga roller som normalt finns i större organisationer
-Strategiska inköpare och logistikutvecklare

Nuvarande organisation har flera funktioner vilket gör det svårt att fokusera på inköpsprocessen . Roller för "strategiskt inköp" och avtalsförvaltning finns men inte i den nivån som krävs.

Förslag på VLL produktkategori indelning baserat på nationell std

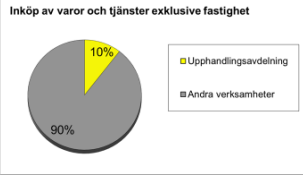
Övergripande material och tjänster	Fastighet	IT och kommunikation	Fordon	Transporter	Facility Management	Vårdrelaterad utrustning, textilier och hjälpmedel	Vårdrelaterade förbrukningsvaror	Läkemedel och tillhörande tjänster	Vård- och tandvårdsrelaterade tjänster	Medicinteknik och relaterade förbrukningsvaror
Fransiska tjänster	Bygg och fastighet	IT-hårdvara generell	Busar	Drift av kollektivtrafik	Afällshantering	Hjälpmedel	Diabetespecifika förbrukningsvaror	Dosdispensering	Externa vårdgivare	Medicinteknik Arseni och intensivvård och rel. förbrukningsvaror
Human Resources	Energi	IT-hårdvara MDD-klassificerad	Drivmedel	Logistik och transport	Bevakning, säkerhet och vårdtransporter	Rullande materiel	Generella förbrukningsvaror	Läkemedel	Externa vårdrelaterade tjänster	Medicinteknik Bild och Funktion och rel. förbrukningsvaror
Kommunikation	Köksutrustning	IT-kommunikation och Telekommunikation	Fleet Management	Persontransporter	Byggservice och underhållstjänster	Textilier	Icke medicinska preventivmedel	Läkemedelsförsörjning sjukhus	Tjänster för distansrådgivning, Vårdguiden	Medicinteknik Operation och rel. förbrukningsvaror
Konsulttjänster	Teknisk infrastruktur	IT-mjukvara för elektronisk hälsorådgivning, E-hälsa	Fordonsunderhåll					Medicinsk utrustning	Övriga vård- och	Medicinteknik Terapi och
Kontor	Utrustning för testivård	IT-mjukvara generell	Lastbilar							
Kultur		IT-mjukvara och kommunikation för kollektivtrafik	Ombyggnad av fordon							
Offentliga avgifter		IT-mjukvara vårdrelaterad	Personbilar							
Resor		IT-tillbehör och Teletillbehör	Tåg							
Vårdrelaterade bemanningstjänster		IT-tjänster undantaget IT-konsulter	Uttrykningsfordon							
		Outsourcing IT	Övriga fordon							
		Telefoner och telefonsystem	Övriga fordonrelaterade kostnader							
		Övrigt IT och kommunikation								



Vägvalen

Prestandan och kritiken mot upphandlingsfunktionen

Volymvärdet i förhållandet mellan upphandlingen och andra verksamheter påverkansfaktor

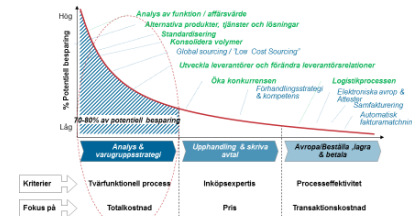


Den största kritiken med all rätt följt kopplat mot upphandlingen som funktion, däremot är deras nuvarande påverkansfaktor endast 10% av totalen.

Den största kostnadsreduceringspotentialen ligger i de övriga 90%. Den volym vi kan påverka genom ett förändrat inköpsarbete är 3 miljarder, resten är kopplat till poster som är svåra att påverka t.ex. lämnade bidrag.

Kultur/insikt i grunderna för strategiskt inköpsarbete

Inköpsarbetets potentialer och ansvar-befogenheter

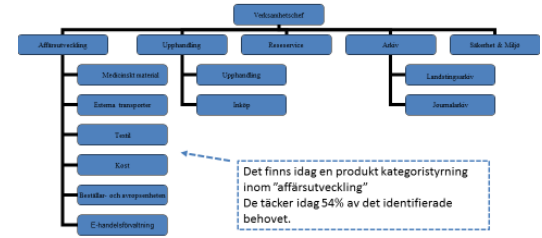


Omsett till branch följer möjligheten att påverka priset samma princip. Det som många företag gör är att aktivt jobba med logistik processerna för att minska totala kostnaderna för inköpet.

Inom VLL är det mycket ojämnt vem som är kommersiellt ansvarig eller inte, anfallslägga både inom verksamheten och inom inköp. Det skapar en förvirring både från leverantörernas sida och är helt förbätrande för ett långsiktigt kostnadsreduceringsarbete. Strategiska inköpare är nyckelfunktioner i ett företag.

Nuvarande organisation/roller/kompetens

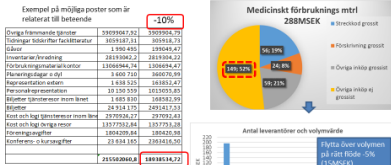
Dagens organisation inom Logistik



Västerbottens läns landsting

Köpbeteenden

Exempel Köp beteende- Som vi direkt kan påverka

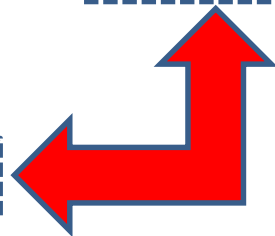


En viktigaste frågan att ställa sig är om det är möjligt.
Behöver vi vara med på alla rådgivning och tillfäll?
Är det möjligt att vi köper rådgivning för 300000?
Kan det vara nödvändigt att vi har så många leverantörer med så lågt volymvärde?
"Nice to have or need to have" är en princip som är bra att använda.

Västerbottens läns landsting

"Reformera"

"Plåstra"



Reformera innebär att vi skapar en organisation med rätt kompetens, klara roller och ansvar som kan driva kort/långsiktiga kostnadsreduceringar samtidigt som vi löser problemen med **lång upphandlings L/T,tid från verksamheten och avtalsförvaltning.**

Plåstra är inget bra alternativ för VLL

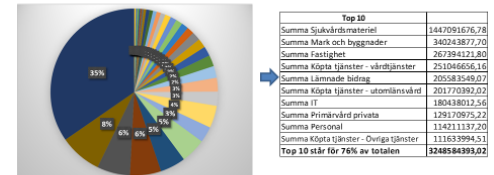
Tidigare utredningar/rapporter

Bakgrund

- Uppdrag från Anders Sylvan
- Revisionsgranskning feb 2016
 - landstingsstyrelsen och hälso- och sjukvårdsnämnden har svag kontroll över hanteringen av ramavtal, avsaknad av dokumenterad organisation för avtalsförvaltning, att det görs inköp utanför gällande ramavtal
- Konsultrapport
 - Ledningskultur
 - Avsaknad av fungerande avtalsförvaltning

Totala inköpsvärdet och dess möjligheter

Inköp av varor och tjänster inom VLL (2016 siffror)



Vi köpte för totalt 4,1 Miljarder (2016)
De 25 största leverantörerna står för 2,1 Miljarder
Vi har totalt 6132 leverantörer och lägger upp omkring 200 nya varje år
Hanterar omkring 210 000 fakturor

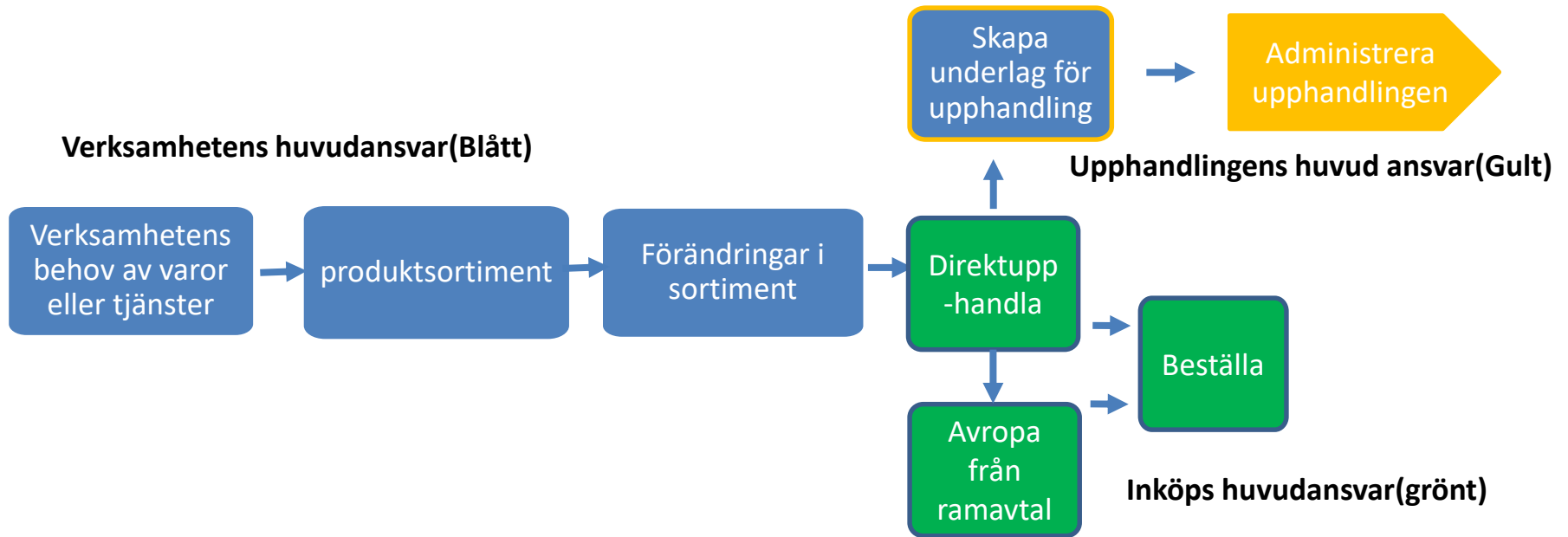
Västerbottens läns landsting

Min egen erfarenhet/omvärldsbevakning



Västerbottens läns landsting

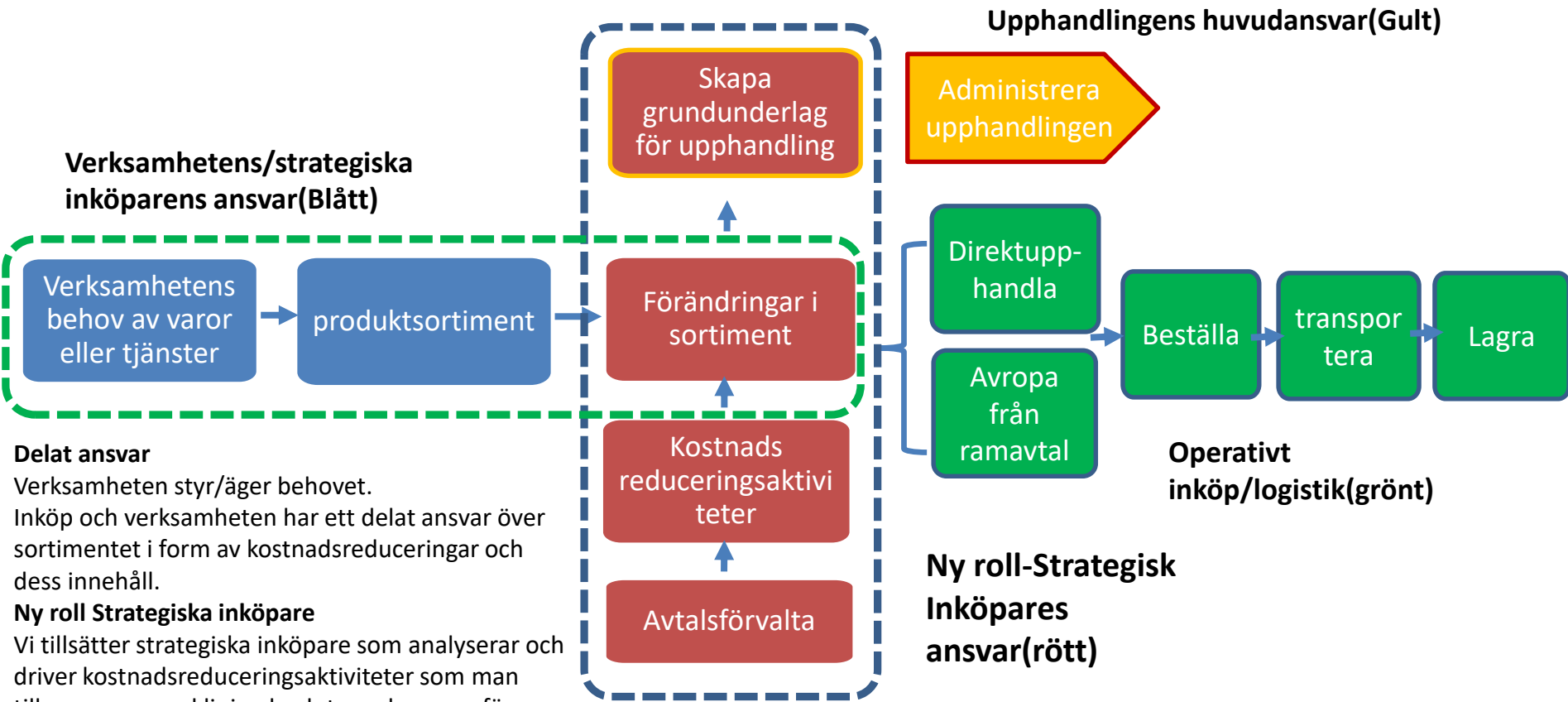
Förändringar i processflödet (idag)



Brister vi ser i detta flöde är

- Oklarheter omkring vem som är avtalsägare och kommersiellt ansvarig
- Vem som äger och ansvarar över sortimentet
- Verksamheten lägger tiden för att bevaka när ska man starta upphandlingen och lägger mycket tid att skapa underlag för själva upphandlingen
- Avtalsförvaltning sker men i liten utsträckning
- Analys, strategi och taktik inom produktsortiment sker men inte i den utsträckning som krävs för att möjliggöra kostnadsreduceringar/dämpningar i högre grad

Förändringar i processflödet (imorgon)



Delat ansvar

Verksamheten styr/äger behovet.

Inköp och verksamheten har ett delat ansvar över sortimentet i form av kostnadsreduceringar och dess innehåll.

Ny roll Strategiska inköpare

Vi tillsätter strategiska inköpare som analyserar och driver kostnadsreduceringsaktiviteter som man tillsammans med linjen beslutar och genomför.

Den strategiska inköparen ligger framkant för god utveckling av sortimentet.

Den strategiska inköparen skapar grundunderlag för upphandlingen.

Den strategiska inköparen kan var avtalsägare men är alltid kommersiellt ansvarig

Den strategiska inköparen följer upp och förvaltar avtal. Fokus på kostnad, kvalite och leverans

Vi reducerar upphandlings L/T genom att strategiska inköparen har en närmare kontakt med verksamheten och skapar grundunderlagen.

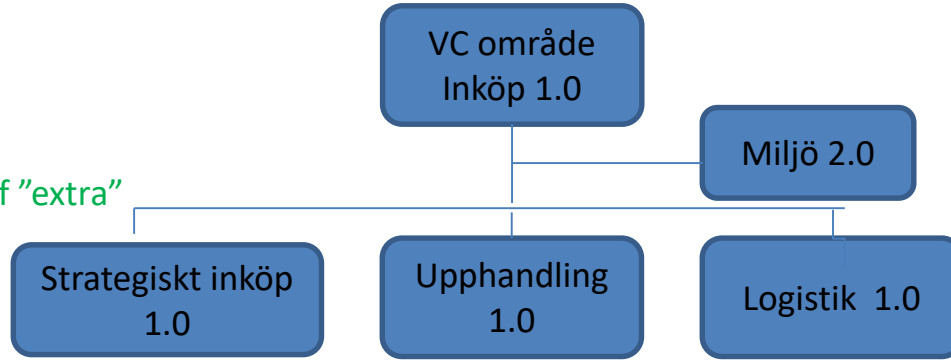
Inköparen är alltid kommersiellt ansvarig men kan också vara avtalsägare. Jobbar aktivt med kostnadsreducerande/dämpande aktiviteter tillsammans med verksamheten.

Avtalsförvaltning är en metod inte en funktion. Ingår i normalt strategiskt inköpsarbete

1 Förändrat fokus och ansvar för inköp följande konsekvenser

Logistik imorgon utgåva 1.0

1 avd chef "extra"



Strategiska inköpare 9 st

2 tjänster från upphandlingen på sikt

5 tjänster från affärsutv.

2 "extra" tjänster

Upphandlare 12

5 Operativa Inköpare

1 *logistik utv extra tjänst*

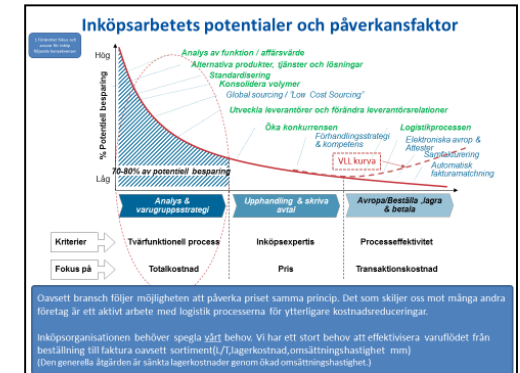
5 mtrl admin

1 mtrl konsulent



Sortimentsuppdelningen för de strategiska inköparna bygger på SKL nationella std och det innebär att varje VO/stabsområde får strategiska inköpare kopplat mot sina produktområden. Vilket i sin tur ger bättre möjligheter för kostnadsreduceringar, utveckling, högre kvalitet och bättre styrning än idag

Fullt utbyggt ser vi möjligheter att löpande sänka/dämpa kostnadsökningar motsvarande 35-40 MSEK år



Organisationen, arbetssätt, rutiner och metoder ska spegla en normal inköpsprocess.

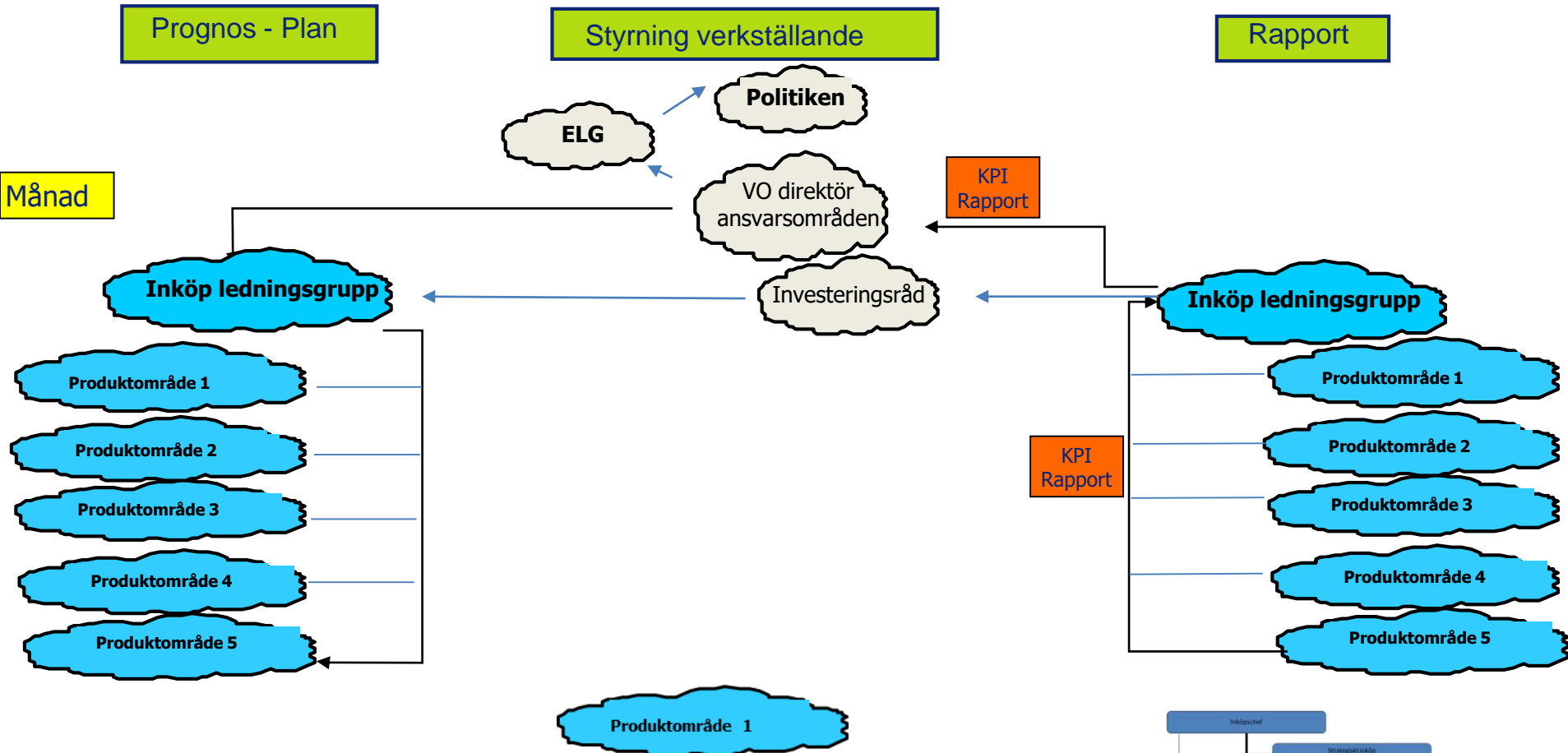
För de volymtunga produktområden kommer vi jobba teambaserat.

(Verksamhet-Strategiskt inköp-Upphandling-Logistik)

Målet med denna organisation

- Bättre kontroll, uppföljning och avtalsförvaltning för våra avtal
- Kostnadsreduceringar/dämpa kostnadsökningar
- Minska nedlagd tid för verksamheten vid upphandlingar
- Förbättra flödet från beställning till förbrukare, beställningsmetoder, logistik, lager och fakturahantering
- Möjliggör en bättre styrning för linjeansvariga

beslut och ledningssystem för produktområden



Ledningsmöte VO Service	
Frekvens: Månad Plats: oca Tid: torsdagar Ansvarig: Tommy Svensson	Relev: handlingsplan, info, övriga frågor
Syfte: • Kontroll av status för strategiska indikatorer i vår process • Vika inleder firma och hur skall verksamheten leda och stödjas • Ledda, samordna, prioritera och följa upp förändringsåtgärder inom VO Service	Agenda: Handlingsplan Arbetsmiljö Information KPI matrix Behov av samordning mellan funktionerna Övrigt Handlingsplan Avslutning
Deltagare: Tommy, S Ann-Christin, A LR, W Yvonne, S Hela, A Ewa, Britt, N	Övrigt: Uppdaterad handlingsplan, kontroll och prioritering av ärenden/ process frågor, information till resp. funktion.
Noter: • Mötet startas och avslutas inom utsatt tid • Delarener avslutas/buades under mötet • Deltarener åtagande • Var förbered med relevanta handlingar • Vänligen lämna in anteckningar under mötet • Ärendenagor i god tid • Meddela frånvaro i god tid vid förhinder • Handlingsplan skall följas	

Ett produktområde består av ansvarig strategisk inköpare och utsedda verksamhetsansvariga.

Syfte med mötet är att löpande rapportera status utifrån fast agenda.

- Produktsortimentsförändringar
- Status upphandlingar
- logistik frågor
- Investeringsbegäran

