



Hur vi ökar förståelse och samarbete mellan

Kostenhet / Upphandlare / Leverantörer

Att tänka på i presentationen

Grossist= Servera/Menigo/ Dafgårds

Leverantör= Ex. Unilever/Scan/Procordia, mfl.

Kund= Kommun/Landsting

	jan-12	feb-12	mar-12	apr-12	maj-12	jun-12	jul-12	aug-12	sep-12	okt-12	nov-12	dec-12	jan-13
Anbud A	Red	Red	Red	Red	Start nytt anbud	Light Blue	Light Blue	Green	Green	Green	Green	Green	Green
Anbud B	Green	Green	Green	Green	Green	Green	Green	Green	Green	Green	Green	Green	Green
Anbud C	Yellow	Yellow	Anbudet annonseras	Yellow	Yellow	Yellow	Anbudet utvärderas	Anbudet utvärderas	Anbudet utvärderas	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Green
Anbud D	Yellow	Red	Red	Red	Red	Light Blue	Light Blue	Light Blue	Green	Green	Green	Green	Green

Anbudets löptid

Löpande anbud. Under denna period arbetar leverantörer med att utbilda/informera/inspirera kunden om nyheter för eventuella tillägg på anbud. Produktkunskap, förändringar samt genomföra utbildningar.

Här utformar kunden anbudsfrågan. För att göra den korrekt krävs senaste uppdatering för produkter och dess innehåll. Här vill vi att ni förstår vikten av att leverantören får informera genomföra tex. upplagningar träff med referensgrupp. Det är leverantören inte grossisten som har fullständig information om produkterna.

Anbudet annonseras via olika upphandlings portaler. Grossisterna väljer att svara på anbudet och kontaktar sina leverantörer för anbudsstöd på produkterna. Leverantörerna har ca 1 vecka på sig att lämna in sina stöd till berörda grossister. Här arbetar leverantörerna och grossisterna aktivt med frågor och svar. En period som kan vara allt från väldigt enkel till mycket komplicerad. Ju mer aktiv man varit under period grön och gul desto enklare blir orange period.

Kunden utvärderar anbudet. Även här sker test av produkter utan leverantörers närvaro.

Nytt anbud startar. Viktigt att leverantörer får erhålla offerter som är lagda och accepterade, tyvärr inget som grossisterna är skyldiga att delge oss. Ömsesidigt arbete från kostenhet och leverantörer för att rätta till anbudet, arbete med tillägg. Leverantörer arbetar med att aktivera nya anbudet. Minimässa tillsammans med grossist, köksträffar, produktkunskap.

Frågor & svar

Ser ni det som en fördel för er med utbildningar under denna period? **Avser grön period, då ett anbud rullar, allt från 1-3 år**

Svar: Ja = 100% Nej 0%

Upplever ni att utbildningar från leverantörer även är öppna för andra, typ upphandlare, rektorer?

Svar: Ja = 56% Nej = 44%

Upplevs denna period som stressig för er? **Avser "gul period" 8-12 månader innan ny avtalsperiod**

Svar: Ja = 71% nej = 29%

Ser ni en fördel med att träffa leverantörer under denna period? **Avser "gul period" 8-12 månader innan ny avtalsperiod**

Svar : Ja = 19% Nej = 81%

Anser ni att vi som leverantörer kan vara till hjälp för att utveckla kommunikationen mellan kostenhet och upphandlare?

Svar: Ja = 12% Nej = 88%

Upplever ni det som ett problem att färdigställa underlaget i tid?

Svar : Ja = 48% Nej = 52%

Är det vanligt med att man bygger sitt förfrågnings underlag på "gammal" statistik?

Svar: Ja = 56% Nej = 44%

Vi har uppfattat att ni upplever tiden med frågor & svar på anbudsportalen som stökig! Stämmer detta? **Avser "orange period" då Förfrågan ligger hos grossister**

Svar: Ja = 59% nej = 41%

Fortsättning frågor & svar

Sker det kontinuerlig dialog mellan kostenhet och upphandlare gällande frågor & svar? Avser "orange period" då Förfrågan ligger hos grossister

Svar : Ja = 90% Nej = 10%

Är det positivt att även vi leverantörer ställer frågor gällande er livsmedelsupphandling?

Svar: Ja = 70% Nej = 30%

Under röd period kan denna bli förlängd på grund av överprövningar. Leverantörens uppgift är att fortsätta informera om produktförändringar/nyheter för att kunden skall hänga med i branschens utveckling, trots överprövning.
Är det ok med kommunikation med leverantörer telefon och e-mail under denna period?

Svar : Ja = 100% Nej = 0%

Skickas inkomna offerter per automatik ut till berörda leverantörer? Avser "blå" period när ny avtalsperiod startat

Svar : Ja = 0 % Nej = 100%

Minimässa!

Svar : Ja = 100% Nej 0%

Kan det vara bra med informations utskick till köken, via kostenheten? Ex Antaget anbud från leverantör?

Svar: Ja 100% Nej 0%

Sammanfattning

Vi leverantörer tar till oss hur viktigt det är att Dabas har uppdaterad information för att ni skall kunna arbeta med underlaget för Ert kommande avtal.

Utbildningar uppfattas som positivt, helst under "grön" period". Vi kommer att fortsätta med att inspirera och utbilda Våra kunder om våra produkter. Smak och utseende har stor betydelse!

Har också noterat att ni alla ser minimässa som ett bra tillfälle att samla kommuner tillhörande samma anbud

Det är ytterst viktigt att vi förstår varandra, att kommunikationen mellan oss berörda fungerar. Vi hoppas detta är ett steg i rätt riktning för ett fortsatt gott samarbete

Sist men inte minst

Kommunikation är nyckeln till framgång!



Tack för oss!

Jeanette Andersson
KAM Anbud Syd
jeanette.andersson@unilever.com
tel. 0708-55 72 96

Per-Gunnar Persson
KAM Anbud Norr
per-gunnar.persson@unilever.com
tel. 0702-22 97 59

Erik Ekman
KAM Anbud Mellan
erik.ekman@unilever.com
tel. 0708-55 72 74



MAIZENA



Crème
Bonjour



LÄTTA

Milda

PHASE