KRAVSPESIFIKASJON

INNKJØPSOPTIMALISERING

Firma AS

xx.xx.20xx

exsitec

Innledning

Dette dokumentet er laget av Exsitec med den hensikt å hjelpe bedrifter med å formulere sine krav til en ny løsning for innkjøpsoptimering. Å implementere systemstøtte for innkjøpsoptimalisering er ikke vanskelig, men det krever at du som organisasjon er klar for den nye måten å jobbe på og har de rette forutsetningene for det kommende prosjektet. Se dette dokumentet som et eksempel eller som inspirasjon til hvordan du kan komme i gang med lage en kravspesifikasjon for din implementering av system for innkjøpsoptimalisering. Dokumentet er ingen komplett mal, men inneholder i stor grad informasjonen vi som leverandør trenger fra deg for å effektivt kunne hjelpe deg og gi deg råd ved bytte eller kjøp av ny innkjøpsløsning.

Prosessene du vil se i dette dokumentet er basert på eksempler fra en ganske standardisert logistikkflyt. Har du en annen type virksomhet betyr det ikke at vi som leverandør mangler systemstøtte for din virksomhet. men det betyr at du i større grad har behov for å tilpasse kapittelet "virksomhetskrav" etter dine behov og prosesser.

Din RFP (Request for Proposal) / kravspesifikasjon skal ikke kun handle om hva leverandøren kan gjøre for deg. Det er også et viktig verktøy for å vurdere hvor din bedrift kommer til kort i forhold til leverandørens forventninger.

Dette dokumentet er laget basert på en webinarserie Exsitec AB har holdt som handler om å hjelpe bedrifter med å jobbe smartere med innkjøp. For å få full utnyttelse av dette dokumentet anbefaler vi at du også ser de 2 webinarene:
“Den moderne innkjøpsavdelingen” og “Slik fungerer et innkjøpsoptimeringssystem i praksis”. Begge webinaropptakene finner du på denne siden:
www.exsitec.no/guide/innkjopsoptimering

I dette dokumentet finner du flere avsnitt med "**Tips fra Exsitec!**".
Tanken er at du får våre tips, deretter formulerer du din egen tekst og sletter dette avsnittet slik at dokumentet blir "ditt". Eksempel:

Tips fra Exsitec!
I dette avsnittet av din RFP foreslår Exsitec at følgende informasjon bør være...

Kort om Exsitec

Vi er spesialister på forretningssystem som ERP, CRM, HR, Lønn og BI/Rapportering, i tillegg til digitalisering, integrasjon og skreddersydde løsninger. Vi ønsker at våre kunder skal få en mer effektiv og morsom arbeidshverdag ved å tilby god systemstøtte.

Innholdsfortegnelse

Beskrivelse av firma **5**

Innledning 5

Firmakultur 5

Årsakene til å bytte/innføre en løsning for innkjøpsoptimalisering 6

Nåværende systemstøtte 6

Hardware og nettverk 8

Integrasjoner 8

Brukere 9

Lager 9

Definisjoner **10**

Krav **12**

1. Prognostisering 12

2. Lageroptimalisering 13

3. Innkjøp 13

4. Rapporter og KPI'er 13

Return of investment **14**

Forventninger til fremtidig leverandør **15**

Firmainformasjon 15

Tidsplan 15

Økonomi 15

Referanser 16

Personal 16

Utvalgskriterier **17**

Krav og prioriteringer 17

Support og tjenester 17

Checkliste for RFP 18

Beskrivelse av firma

Innledning

Tips fra Exsitec!
I dette avsnittet av din RFP beskriver du selskapet ditt, slik at leverandøren forstår nåsituasjonen i selskapet og dagens prosesser, samt dine forventninger.

Begynn med selskapsdata: adresse, antall driftsår, vanlige bransjekoder, markedene dere opererer i og lignende relevant informasjon. Inkluder deretter all informasjon som er relevant for ditt BI-systemprosjekt. En tydelig bedriftspresentasjon hjelper potensielle leverandører med å kunne gi dere et godt svar på deres kravspesifikasjon som fokuserer på deres prosesser og forventninger - ikke bare en liste med funksjoner som finnes i systemet.

Firmakultur

Tips fra Exsitec!
Hvem er dine nøkkelpersoner? Hvilken bakgrunn har de? Ledere innen økonomi ønsker å få et forslag som er formulert på en annen måte enn ledere innen salg eller logistikk. Hvilke avdelinger ekspanderer raskt? Beskriv deres bedriftskultur og hva som skiller dere fra andre bedrifter som leverandøren kan ha jobbet med tidligere.

Årsakene til å bytte/innføre en løsning for innkjøpsoptimalisering

Tips fra Exsitec!

Det kan være mange årsaker til hvorfor dere må anskaffe eller bytte system for innkjøpsoptimering. De kan være at du har for mye varer på lager, dårlig lageromsetningshastighet, ikke når ønsket servicenivå ut til kundene, det brukes for mye tid på administrasjon/manuelle beregninger av prognoser, sikkerhetslager og innkjøp mv.

Leverandørene kan komme med mer eksakte forslag om din kravspesifikasjon beskriver hvorfor du vurderer å bytte system for lageroptimalisering. Det er viktig at dette avsnittet ikke blir en kravliste. Kravene til et system for innkjøpsoptimalisering er ikke det samme som årsakene til å anskaffe eller bytte system.
Hva er deres visjoner og fremtidsplaner? Hvor vil dere være om 5-10 år?

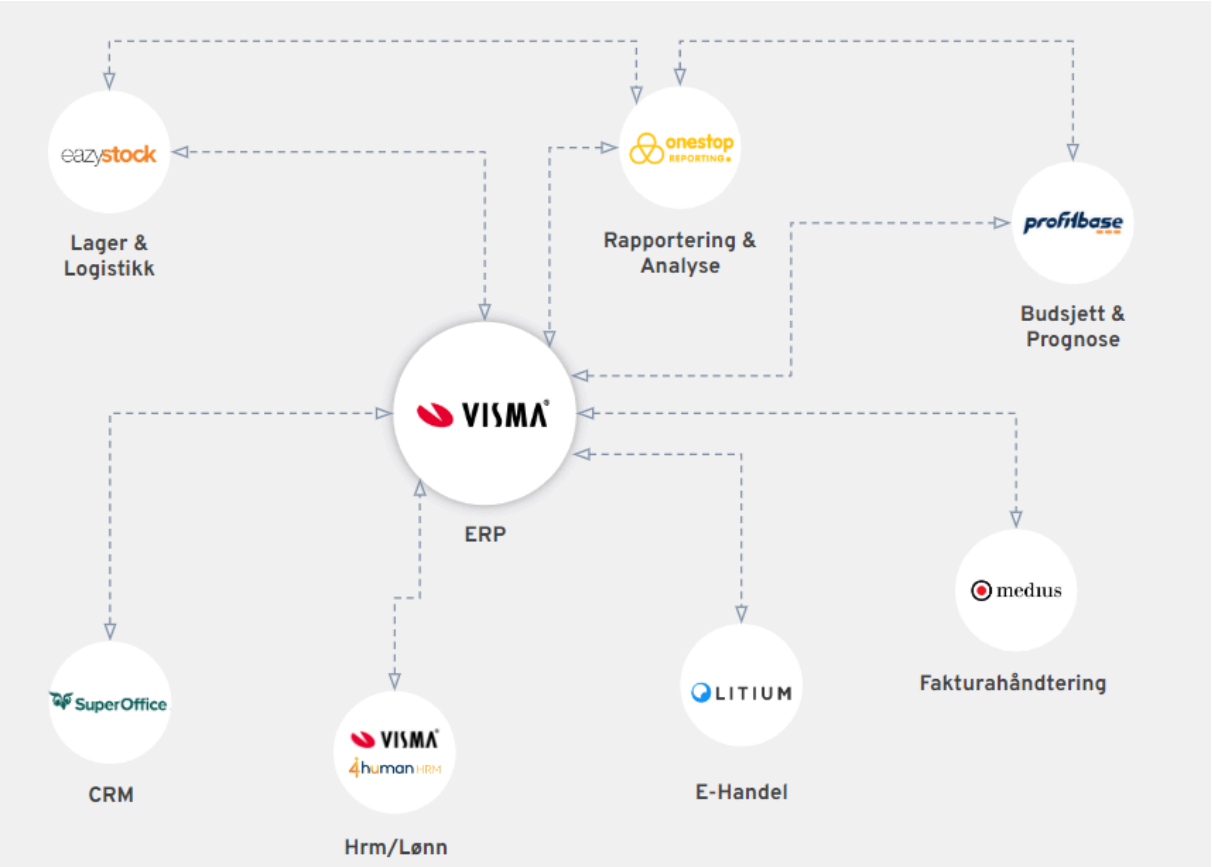
Nåværende systemstøtte

Tips fra Exsitec!
Din kravspesifikasjon må inneholde informasjon om ditt nåværende system, eller fraværet av et. Skriv om alle deler av systemet, ikke fokuser kun på de områdene der systemet ikke fungerer. Beskriv de delene av systemet som bedriften ikke klarer seg uten.
Om dere ikke benytter et eget system for innkjøp i dag, hvordan jobber dere med disse prosessene i dag, via deres ERP system, Excel eller andre løsninger?

Unngå å prøve å endre eller tilpasse det nye systemet til å bli en kopi av det gamle. Selv om deres prosesser også omhandler papirdokumentasjon og kalkyler er informasjonen om disse systemene avgjørende for at en leverandør skal forstå den aktuelle situasjonen i bedriften.

Nedenfor er et eksempel på hvordan en overordnet systemskisse kan se ut. Dette overordnede nivået anser vi holder for en leverandør i et første steg for å forstå

virksomheten. Mer detaljert flyt og prosesser over eksisterende eller nytt system kan beskrives senere i prosessen.



Eksempel – liste over nåværende systemer

Programvare / tjeneste	Leverandør	Antall år	Kommentar
ERP system	Visma	xx år	
Fakturahåndteringssystem	Medius	xx år	
Analyse & rapportering	OneStop Reporting	xx år	
E-handel	Litium	xx år	
Datalager	Eget	xx år	
CRM	SuperOffice	xx år	

Hardware og nettverk

Tips fra Exsitec!
Informasjon om hardware som servere er viktig om du vurderer en løsning hvor du skal installere programvare hos dere, mens informasjon om nettverket er avgjørende ved valg av en skybasert løsning.

Hvilken type løsning er dere er interessert i:

- ☐ **Installert løsning**
  Ditt firma har ansvar for IT-infrastrukturen, som drift, back-up og oppdateringer.
- ☐ **Hosted løsning**
  Infrastruktur og drift outsources og driftsleverandøren har ansvar for dine data.
- ☐ **Skybasert løsning**
  Ditt BI-system oppdateres automatisk av BI-systemprodusenten og dine data oppbevares i skyen.

Integrasjoner

Tips fra Exsitec!
List opp de systemene dere forventer å integrere med deres innkjøpsløsning. Forklar kort hvilke funksjoner og hvilke data disse systemene har og som det er viktig å få med inn til, eller ut fra, BI-løsningen.

Programvare / tjeneste	Leverandør	Type data	Kommentar
ERP system	Visma		
E-handel	Litium		
Datalager	Eget		

Brukere

Tips fra Exsitec!

Prøv å gjøre deg kjent med leverandørens prismodell, og fokuser på å undersøke om det er noen "skjulte kostnader". Trenger du for eksempel noe funksjonalitet som ikke er inkludert i den tilbudte lisensmodellen, men som leverandøren har bevisst utelukket?

Programvare / tjeneste	Antall brukere	Kommentar
Innkjøps-system	xx stk	

Lager

Tips fra Exsitec!

Ofte behøver leverandøren å få et bilde over hvilke lagre dere har, samt lagerverdien på disse lagrene.

Lagernummer	Sted	Lagerverdi
1		
2		

Definisjoner

Tips fra Exsitec!
For å lykkes med å implementere et system for innkjøpsoptimalisering, er det noen forhold du bør tenke på og se på:

Du bør ha et ERP-system som håndterer de grunnleggende delene som f.eks. grunnleggende vareinformasjon, leverandørinformasjon, transaksjoner for salgsordrelinjer, lageroppdateringer og for eksempel innkjøpsordrelinjer.

Ingen system for innkjøpsoptimalisering vil fungere bra hvis ikke dataene som kommer inn er gode. Nedenfor finner du de mest brukte begrepene som brukes. Her kan du sjekke om dine "grunndata er av tilstrekkelig god kvalitet".

Begrep	Beskrivelse	Kontroll
Radtype	M = Modify D = Delete (f.eks innkjøps- eller salgsstopp på et produkt)	☐
Produkt-nummer	Varens produktnummer i ERP systemet	☐
Beskrivelse	Varens beskrivelse for gjeldende lagernummer	☐
Lagernummer	Unikt nummer for å identifisere lageret	☐
Lagergruppe	Unik identifikator for å kunne identifisere en gruppe lagre innen bedriften	☐
Normal leverandør	Foreslått leverandør for innkjøp av produktet. Angis som leverandørnummer fra ERP systemet.	☐
Aktiv fra dato	Kunne angi fra hvilken dato innkjøpsoptimeringssystemet skal ta hensyn til historiske data for fremtidig prognoseberegninger.	☐
Kostpris	Hva er de gjennomsnittlige kostprisene for produktene	☐
Kostprisvaluta	Angi hvilken valuta kostprisen er definert i	☐
Ansvarlig innkjøper	Hvilken rolle eller hvem er ansvarlig innkjøper for dette produktet?	☐
Produkt-gruppe #1	Angi for gruppering av produkter i innkjøpsoptimaliseringssystemet	☐
Produkt-gruppe #2	Angi for gruppering av produkter i innkjøpsoptimaliseringssystemet	☐
Innkjøpsenhet	Eksempelvis: “1 = stk, 2= dusin”	☐

Antall i innkjøpsenhet	Eksempelvis: “Dusin = 12 stk”	☐
Minimum Order Quantity	Minimum Order Quantity = minste antall produkter det går an å kjøpe	☐
Maximum Order Quantity	Maximum Order Quantity = høyeste antall produkter det går an å kjøpe	☐
Ledetid	Hvor lang er ledetiden fra leverandøren sender varene til varene ankommer til ditt lager?	☐
Innkjøps Multippel	Må du for eksempel kjøpe produkter i partier på 100 om gangen	☐
Innkjøpspris	Produktets innkjøpspris	☐
Innkjøpsvaluta	Valuta for produktets innkjøpspris	☐
Lagerstatus	Hvor mange varer har du på lager nå	☐
I bestilling	Hvor mange produkter er på vei inn fra leverandør	☐
Reservert mot lager	Finnes det allokerte salgsordre rader?	☐
Vekt	Produktets vekt	☐
Volum	Produktets volum (størrelser)	☐
Kvantitet Rabatt #1	Eksempelvis ved stablede prislister. Kjøp 100 stk og få 5% rabatt	☐
Rabatt #1	Rabatt %	☐
Kvantitet Rabatt #2	Eksempelvis ved stablede prislister. Kjøp 500 stk og få 8% rabatt	☐
Rabatt #2	Rabatt %	☐
Bildefil	Lenke til bildefil	☐
Min lager	Den "ekstra" beholdningen du bør ha som sikkerhet i tilfelle prognosen ikke er 100% nøyaktig	☐
Max lager	Hva er maks lager som du ikke vil overskride?	☐
Bestillings-punkt	Det lagernivået som skal trigge en bestilling. I tillegg til sikkerhetslager behøver du bestille slik at du er dekket for prognosen under ledetiden	☐

Krav

Tips fra Exsitec!
Det finnes ikke én rett eller feil måte å formulere dette avsnittet i din RFP, men det formatet du velger oppmuntrer leverandøren til å svare på en måte som du er fornøyd med.

Kravene kan vises i løpende tekst, i tabellform eller en kombinasjon. Men uansett hvilket format du velger så anbefaler vi å alltid ha med følgende informasjon om hvert krav:

- ➔ Nåsituasjon
- ➔ Må-krav
- ➔ Bør-krav
- ➔ Leverandørens svar. Gjerne om leverandøren løser må-krav med standardfunksjonalitet eller med det de anser som «mellom til større» tilpasninger. Kan leverandøren med valgt løsning løse deres bør-krav?

Eksempel – kravoppsett

Krav	Må-krav	Bør-Krav	Svar fra leverandør
Hvordan kan man se den historiske etterspørselen?	X		

1. Prognostisering

1.1. Hvordan kan man se den historiske etterspørselen? Kan man følge en livssyklus per artikkel?

1.2. Hvilke muligheter finnes for å beregne en statisk prognose?

1.3. Kan man justere på prognosen? (f.eks ved kampanjer ol)

1.4. Har dere sesons sykluser? I såfall, hvordan håndteres disse?

2. Lageroptimalisering

2.1. Hvordan klassifiseres artikler? (ABC etc?)

2.2. Hvordan styrer man artikler? Mot en servicegrad? Hvordan fungerer det?

2.3. Hvordan tas beslutninger om en artikkel skal være lagerført eller ikke?

2.4. Hvordan beregnes sikkerhetslager?

2.5. Hvordan beregnes bestillingstidspunkter?

2.6. Hvordan beregnes ordre kvantitet?

3. Innkjøp

3.1. Hvordan trigges et innkjøp?

3.2. Kan man optimalisere innkjøpet mot en gitt ordresum, kvantitet, fylle container eller lignende?

3.3. Hva skjer med artikler som det allerede er tomt for/for lite på lager for å dekke prognosen under ledetiden?

4. Rapporter og KPI'er

4.1. Hvilke rapporter finnes i systemet?

4.2. Hvilke relevante KPI'er kan man måle i mot?

Return of investment

Tips fra Exsitec!
Det er viktig å gjøre en ROI for å se om et system for innkjøpsoptimalisering kan tilføre verdi for deres virksomhet.

På vår produktside for EazyStock finner du en ROI kalkulator hvor du kan regne på deres ROI.
https://www.exsitec.no/lagerstyring/eazystock#roi

Forventninger til fremtidig leverandør

Tips fra Exsitec!
I dette avsnittet av din RFP kan du skrive i det samme formatet som du benyttet for å beskrive dine krav i detalj. Skriv også om funksjonstilgjengelighet og tidsramme. Utover å besvare din kravliste skal leverandørene gi informasjon om flere andre prosjektvariabler.

Firmainformasjon

Be om informasjon om leverandørens navn, adresse, organisasjonsnummer, kontaktinformasjon, beskrivelse av deres virksomhet og deres visjon og strategi.

Tidsplan

Du har allerede fortalt om din forventning om tidsplan for dette prosjektet. Nå er det tid for leverandørens tidsplan. Be om en detaljert tidsplan fra din leverandør som omfatter alle steg i prosjektet, hvilke ressurser/personer de skal benytte i ditt prosjekt og tilgjengelighet på ressursene. Gi leverandøren nok tid til å levere et godt gjennomarbeidet svar, men sett en frist som innebærer at svar som leveres etter dette ikke er med i den videre prosessen.

Økonomi

Dine økonomiske forventninger fra leverandøren er i stor grad avhengig av om du forventer deg å følge opp anbudsprosessen med en tilbudsforespørsel (RFQ). Som oftest sendes en RFQ ut til de leverandører som blir valgt ut etter RFP fasen. Dette dokumentet er en begjæring om informasjon ang. lisenskostnad, tilpasning, support, vedlikehold, samt betalingsbetingelser. Selv om størstedelen av kostnadene tas opp i en tilbudsforespørsel (RFQ) er det dog bra å bedømme din leverandørs økonomiske stilling i sammenheng med en RFP.

Referanser

Be om minst tre kundereferanser som hadde omtrent de samme utfordringene og forventningene som ditt prosjekt – om mulig. Be om firmanavn, hovedkontakt, deres virksomhetsområde, dato og tidsperiode når prosjektet ble gjennomført og hvorfor de har gitt deg denne referansen.

Personal

Hvem kommer til å være med å levere deres prosjekt for nytt system for innkjøpsoptimalisering, og hvilken bakgrunn har de? Alle forventer seg at det skal være personer på toppnivå med lang og bred erfaring av lignende implementeringer, helst innen egen bransje. Men i virkeligheten kan det se annerledes ut. Hvor mange timer beregner de at man kommer til å bruke i ditt prosjekt, og når? Be om dokumentasjon om personene som skal være med, f.eks konsulentprofil, for et tydeligere tids- og kostnadsbudsjett for din implementering.

Utvalgskriterier

Tips fra Exsitec!
Nesten like viktig som å skrive en kravspesifikasjon er å utvikle en strukturert evaluering av leverandørenes svar. Uten en godt gjennomført evaluering av disse svarene basert på forhåndsdefinerte utvalgskriterier forsvinner alt arbeid frem til dette punktet i en ustrukturert diskusjon om hvem man anser som beste leverandør.

Kommuniser gjerne deres utvalgskriterier til leverandørene som dere sender denne RFP'en til. Hvis det viser seg at det er noen punkter som dere og deres potensielle leverandør ser ulikt på er det like viktig for begge parter at man raskt «diskvalifiserer» seg for hverandre som fremtidige gode samarbeidspartnere.

Krav og prioriteringer

Det første kriteriet dere må vurdere i evalueringen er svar på kravene som dere har identifisert som nødvendige eller høyt prioriterte. Om en potensiell systemleverandør ikke kan oppfylle noen av de primære kravene legges dette RFP svaret til siden. Vurder deretter leverandørenes svar på de lavere prioriterte punktene.

Du vil kanskje ha bred støtte for funksjoner uavhengig av hvilken tilpasning eller integrasjonsarbeid som er påkrevd. Du foretrekker kanskje svar som inneholder færre funksjoner, men som i stedet fokuserer på ferdige løsninger og gjør at man ikke belastes ytterligere implementeringskostnader.

Support og tjenester

Potensielle systemleverandører skal også kunne vise til at de tilbyr et visst nivå av kontinuerlig support og profesjonelle tjenester som du behøver. Hvilket supportnivå som kreves i et prosjekt varierer. Du kan ha behov for hjelp i løpet av hele implementeringen, eller kun kun support i nødstilfeller. Velg det svaret som viser forståelse for dine krav og oppfyller eller overgår dem.

Noen leverandører tilbyr i tillegg «communities» for deres systemer, der brukere enkelt kan stille spørsmål og dele sin erfaring, tips og inspirasjon til andre brukere av samme system.

Checkliste for RFP

Nesten like viktig som å skrive en kravspesifikasjon er å utvikle en strukturert evaluering av leverandørenes svar. Uten en godt gjennomført evaluering av disse svarene basert på forhåndsdefinerte utvalgskriterier forsvinner alt arbeid frem til dette punktet i en ustrukturert diskusjon om hvem man anser som beste leverandør.

Innledning

- [ ] Redegjørelse for hensikt – drivkrefter og mål for prosjektet

Bedriftsinformasjonen

- [ ] Kort introduksjon av selskapet
- [ ] Oversikt over produkter og tjenester – beskriv aktuelle produkter og tjenester, spesielt de som vil forbedres med det tilbudte systemet
- [ ] Geografi – hvor har de kontor og kunder, ekspansjonsplaner
- [ ] Informasjon om markedet – statistikk, aktuelle trender og bemerkninger ang. bransjen du jobber i
- [ ] Kundeprofiler – kunde demografi, kunde omsetning, kundereferanser
- [ ] Oversikt – inkluderer forventet antall brukere og overordnet tidsplan for prosjektet
- [ ] Prosjektmål – tar opp de viktigste målene for prosjektet og diskuterer følgende tre variabler for hvert mål: arbeidets omfang, tidslinje og forventninger/leveranser
- [ ] Eldre system og integrasjonen – beskriv nåværende it-system som brukes, inklusiv de system som må integreres med systemet.
- [ ] Hardware og nettverk – beskriv hardware og nettverkskapasitet ut i fra dine prosjektmål
- [ ] Nøkkelpersoner i prosjektet – inkluder bakgrunn for hvert teammedlem

Forretningskrav

- [ ] Skisser eller prosesskart – gi en detaljert oversikt over prosessene som skal håndteres i det nye systemet
- [ ] List opp alle dine krav som ble identifisert før du begynte å skrive din RFP og ta med følgende punkt:
  - [ ] Tittel – et referansepunkt for deg og dine leverandører for fortsettelsen
  - [ ] Årsak – for eksempel kostnadsreduksjon og økt automatisering
  - [ ] Prioritet – prioriter hvert krav kvalitativt eller kvantitativt
  - [ ] Funksjon – funksjonsområdet for virksomheten som har dette kravet
  - [ ] Tidslinje – når har du behov for at systemet skal være klart
  - [ ] Forventninger – om mulig, gjør forventningene kvantitative og målbare
  - [ ] Integrasjonskrav (om aktuelt)
  - [ ] Tilpasninger (om aktuelt)

Leverandør instruksjoner

- [ ] Format – gi potensielle leverandører et tydelig og strukturert svar
- [ ] Tidsplan – beskriv den tidsplanen du forventer deg at leverandøren skal følge når de gjør besvarelsen
- [ ] Referanser – be om og gi retningslinjer for kundereferanser fra alle leverandører
- [ ] Personal – be om informasjon om personene som skal jobbe i ditt prosjekt og deres bakgrunn

www.exsitec.no | hei@exsitec.no

Hovfaret 17B
0275 Oslo

Tel: 66 85 51 50

exsitec