

Dialog ger bättre offentliga affärer!

Sebastian Nordgren
Inköpschef



Nackabor: **101 220**
Arbetsplatser: **36 000**
Arbetslöshet: **2,5%**
Bostäder: **40 779**
Företag: **13 600**
Kommunbudget: **6 miljarder kronor**
Politisk majoritet: **M, L, KD, C**
Kommunyta: **128,8 kvadratkilometer**
Kustlinje: **10 mil**
Grönyta: **50%**

MÅLTILL 2030

20 000 nya bostäder

T-bana med 3 stationer

Stadskärna med **levande mötesplatser**

Utvecklade **lokala centrum**

100 nya restauranger

15 000 nya arbetsplatser

Ytterligare 200 000 kvm kontor

Mångfald av arkitektur



Trender

Samarbete & Dialog – Ett ökat och närmare samarbete mellan kund och leverantörer för att utvecklas tillsammans och öka konkurrenskraften. Dialog i sociala medier, digitalt och fysiskt.

Tvärfunktionella team – En ökad strategisk roll kräver ökat dynamiskt samarbete och samordning internt.

Totala ägandekostnaden och värdeskapande – (TCO, LCC) ökat fokus på att maximera värdet över hela affärens livscykel är viktigare än lägsta pris.

Indirekta köp – Indirekta inköpskategorier vinner mer respekt framöver. I takt med ökad konkurrens och bättre analysverktyg så kommer det att gå att analysera, påverka och utveckla processer, rutiner och strukturer för dessa köp.

Fokus på den offentliga affären ökar – Upphandling ska bli ett strategiskt verktyg för att uppnå politikens utmaningar och mål

Kategoristyrning – för strategisk styrning och samordning av inköpen



Lokala leverantörer – En ökad styrning mot lokala och etiska leverantörer på både global och lokal nivå och utveckling med lokala näringslivet. Globala lösningar som vill uppfattas som lokala – ”glokala”.

Leverantörsuppföljning – från snack till verkstad. Miljö, sociala och etiska aspekter, men också levererad kvalitet.

% spend vs omsättning ökar – inköps strategiska betydelse ökar i företag och myndigheter som inser inköps strategiska betydelse och möjlighet att driva utveckling och förändring

Attrahera och utveckla rätt kompetenser – Behov av ökad professionalisering. Ökade krav på proaktiva faktabaserade projektledarkompetenser, ledarskap och att arbeta konsultativt tillsammans med andra för att utveckla affärerna.

Personer med IT- & Digitaliseringskompetens.



Trender

Samarbete & Dialog – Ett ökat och närmare samarbete mellan kund och leverantörer för att utvecklas tillsammans och öka konkurrenskraften. Dialog i sociala medier, digitalt och fysiskt.

Tvärfunktionella team – En ökad strategisk roll kräver ökat dynamiskt samarbete och samordning internt.

Indirekta köp – För strategisk styrning och samordning av inköpen

Fokus på den offentliga affären ökar – Upphandling ska bli ett strategiskt verktyg för att uppnå politikens utmaningar och mål

Kategoristyrning – för strategisk styrning och samordning av inköpen

Lokala leverantörer – En ökad styrning mot lokala och etiska leverantörer på både global och lokal nivå och utveckling med lokala näringslivet. Globala lösningar som vill uppfattas som lokala – ”glokala”.

Leverantörsuppföljning – från snack till verkstad. Miljö, sociala och etiska aspekter, men också levererad kvalitet.

% spend vs omsättning ökar – inköps strategiska betydelse ökar i företag och myndigheter som inser inköps strategiska betydelse och möjlighet att driva utveckling och förändring

Attrahera och utveckla rätt kompetenser – Behov av ökad professionalisering. Ökade krav på proaktiva faktabaserade projektledarkompetenser, ledarskap och att arbeta konsultativt tillsammans med andra för att utveckla affärerna.

Personer med IT- & Digitaliseringskompetens.

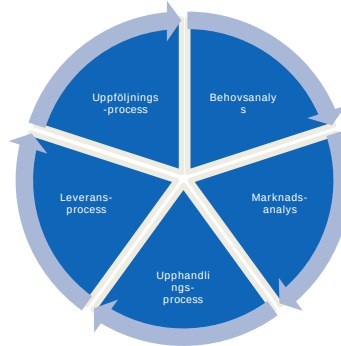


DIALOG EN DEL AV VÅRA PROCESSER

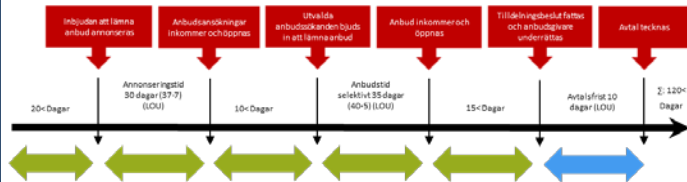
Kategoristyrningsprocess



Inköpsprocess



Upphandlingsprocess















Lycka till med dina affärer!



Sebastian Nordgren
Sebastian.nordgren@nacka.se
08-718 91 60



