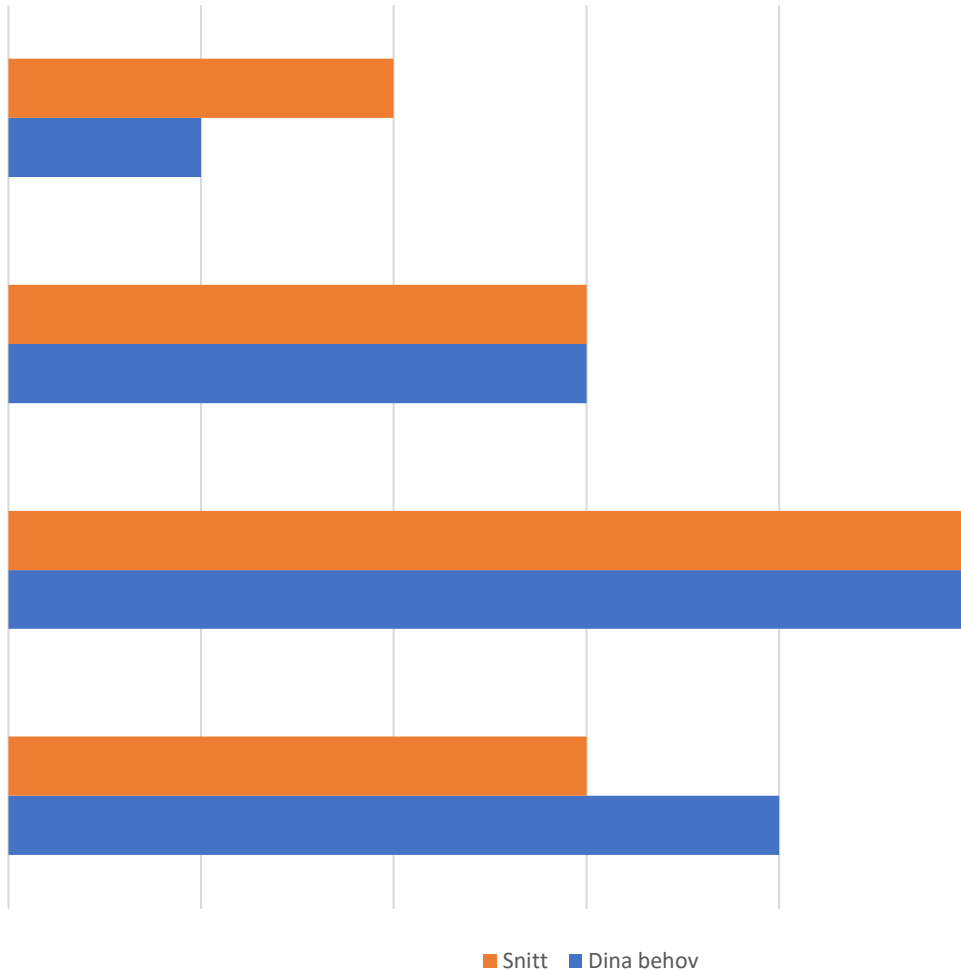


Tack för dina svar

Behovsmatris



Teknologi

Ny eller förbättrat system för att sköta leverantörer, inköp och offerter.

Leverantörsdata

Bättre leverantörsdata för att hitta rätt leverantör för era behov.

Support

Administrativ och operativ resurs för att öka kapacitet på inköp.

Coaching

Lyfta strategisk kompetens bland teamet.

Ett helt nytt grepp för att effektivisera inköp!

Qimtek Sourcing

Uppkopplad mot LIVE leverantörsdata

- Snabbare respons
- Effektiva standarder
- Främjar närproducerat
- Hittar BÄSTA leverantören för jobbet

Qimtek Sourcing är ett inköpssystem som kombinerar e-sourcing, RFQ automation, offerthantering och SRM i ett verktyg.

Dessutom är det kopplat till Sveriges mest aktiva leverantörsnätverk vilket gör att alla uppgifter är konstant uppdaterade.



*Ingen mer gammal leverantörsdata
Inga gamla kontaktuppgifter
Inga växande leverantörsdatabaser*

Vad ingår i Qimtek Sourcing

E-sourcing

Unikt sökverktyg för att matcha rätt leverantörer enligt kravställningen.

SRM

Ett system för Supplier Relationship Management av avtalsleverantörer och favoriter.

RFI/RFQ verktyg

Standardiserade mallar för att skapa professionella och tydliga förfrågningar.

Avtalshantering

Hantering av avtal för sekretessavtal, leveransavtal m.m. för säkrare affärer.

Offerthantering med analys

Få in offerter online och jämför leverantörerna på lika villkor för en sundare konkurrens.

Erfaren support och inköpsresurser

Support när det behövs, antingen administrativ support eller strategisk coaching från en erfaren inköpare.

BOKA DEMO

RÄKNA UT PRIS

Fördelar med Qimtek Sourcing

Enkelt

Kom igång direkt, leverantörsdata och verktyg finns redan färdigt.

Snabbt

Med redan engagerade leverantörer får du bra respons på dina förfrågningar.

Stora tidsbesparingar

Bra grunddata i kombination med effektiva verktyg gör stora administrativa besparingar.

Ökar kvalitén

Att matcha rätt betyder att deras maskiner och kompetens matchar behovet vilket ökar kvalitén.



**Säkrar leveranser**

Med ett bredare kontaktnät hittar man leverantörer som har kapacitet att leverera i tid.

Konsolidera inköp

Ökad insyn i leverantörers kunskap underlättar konsolidering av inköp.

Reducerar antal leverantörer

Delad information om avtalsleverantörer reducerar antal leverantörer.

Ökar säkerheten

Bevakning av existerande och nya leverantörer ger dig bättre förutsättningar för säkrare affärer.

Flexibelt

Anpassa systemet och tjänsten till era behov.

Vad värderar inköpare högst hos sina leverantörer

- Att de **bidrar med produktutveckling och produktionsidéer**.
Legoleverantörer är experterna inom sina områden och därför vill man alltid ha återkoppling, tankar och idéer som skapar bättre och mer kostnadseffektiva produkter.
- R&D kompetens
- **Dialog/kontakt/kommunikation** - utan det så löser man inga problem
- Öppen och **ärlig kommunikation**
- Raka besked och att man skall kunna lite på sin leverantör, gällande **utlovade leveranser**.
- Allmänt bemötande och **snabb respons**



Fakta:

89% inköpare kommer i kontakt med matchande leverantörer

Faktorer för att flytta till eller stanna hos lokala leverantörer anses vara följande:

- 39% Leverans och geografisk närhet
- 32% Kvalitet
- 14% Service
- 11% Kommunikation
- 4% Pris



4 800 Prekvalificerade leverantörer

48% Skärande Bearbetning
27% Plåtbearbetning
7% Plast
4% Elektronik
12% Maskiner
22% Utrustning

BOKA DEMO

RÄKNA UT DITT PRIS

Ett samarbete med branschen

En aktuell leverantörsdatabas är ingen individuell fråga utan en branschangelägenhet

- Automatiska uppdateringar påminner leverantörer
- Leverantörerna stödjer processen
- Inköpare driver processen
- Avtal med tredjepartsleverantörer



40% 30% 30%
INDATA – EGENDEKLARATION - SUPPORT



Vad säger experterna?

Gartner säger att 80% av B2B-försäljningsinteraktioner mellan leverantörer och köpare kommer att inträffa i digitala kanaler år 2025.

"När baby boomers går i pension och millennials får beslutsfattande nyckelpositioner, kommer en digital-first inställning bli normen", säger Cristina Gomez, managing vice president för Gartner Sales Practice.

Med uppdaterad leverantörsdata kan man hitta rätt leverantör och kontaktuppgifter vilket skulle ge en 25% tidsbesparing, enligt BEAst.

Insamling av leverantörsdata på en gemensam plattform skulle spara 75% i kostnader, enligt BEAst

Vad säger våra kunder?

"Jag blev mycket positiv till Qimtek efter den första offertförfrågan"

"Det skapade många nya idéer att få kontakt med nya leverantörer från Qimtek"

Rolf, Inköp

"Gick jättesmidigt att hitta lämpliga leverantörer snabbt, besparade mig en massa jobb."

Ola, Strategic Purchaser

"Det finns ingen inköpsavdelning i Sverige som är så effektiv som Qimtek."

Stefan, Sälj/Inköp

"De gånger vi lagt ut arbete på Qimtek har det fungerat bra och vi har haft stor nytta av de svar vi fått. Vår idag största leverantör har vi hittat via Qimtek. Jag tycker Qimtek är en bra tjänst, jag brukar ofta leta bland Qimteks leverantörsbas när jag behöver nya leverantörer, känns som att de är seriösa om de finns med i Er leverantörsbas."

Ingela, Inköpare

"Det är både enkelt och smidigt att använda Qimtek när vi lägger ut våra projekt"

Selmir, Inköp

"-Ibland vill vi ha ytterligare leverantörer och ofta vill vi känna någon ny på pulsen. Då är Qimtek ett utmärkt verktyg. Det bästa på marknaden idag!"

Torbjörn, Inköpare

"Qimtek är ett bra verktyg för att nå ut till många leverantörer på ett enkelt sätt. Hjälpsamma medarbetare är också ett plus."

Emma, Inköpare

 Husqvarna



 ENERTECH



 Autoliv



 rexroth
A Bosch Company



 areco



 FAGERHULT

Vårt löfte

Vi tror på en balanserad marknadsplats där både inköpare och leverantörer gemensamt kan göra lönande affärer. Vi vet att många existerande system är svåra och komplexa men i grunden handlar det om att informationen vi baserar våra beslut på måste vara correct.

I samarbete med industrin vill vi digitalisera affärskommunikationen och effektivisera processer inom inköp, försäljning och marknadsföring.

Tillsammans kan vi spara mycket tid och skapa fler och bättre affärer för seriösa aktörer vilket är en förutsättning för hållbar och sund konkurrens.

Hans Wigart, CEO



[BOKA DEMO](#)

[RÄKNA UT PRIS](#)