

Täysin uusi lähestymistapa tehostaa ostamista!

Qimtek Sourcing

Yhdistetty reaaliaikaiseen toimittajadataan

- Nopeampi reagointi
- Tehokkaat standardit
- Edistää paikallista tuotantoa
- Löytää PARHAAN toimittajan työhön

Qimtek Sourcing on ostojärjestelmä, joka yhdistää sähköisen hankinnan , tarjouspyyntöjen automatisoinnin, tarjousten hallinnan ja SRM:n yhteen työkaluun.

Lisäksi se on yhdistetty Pohjoismaiden aktiivisimpaan toimittajaverkostoon, mikä tarkoittaa, että kaikkea dataa päivitetään jatkuvasti.



*Ei enää vanhoja toimittajatietoja
Ei vanhoja yhteystietoja
Ei kasvavia toimittajatietokantoja*

Mitä Qimtekin hankinta sisältää ?

Sähköinen hankinta

Ainutlaatuinen hakutyökalu oikeiden toimittajien etsimiseen tarpeiden mukaan. Luo pitkiä listoja potentiaalisista toimittajista.

RFI/RFQ-työkalu

Luo RFI:itä standardoiduilla pohjilla vaatimusten asettamiseksi ja suodata ne "lyhyeseen listaan". Luo tarjouspyyntöjä tarjousten vastaanottamiseksi.

SRM

Järjestelmä sopimustoimittajien ja suosikkien toimittajasuhteiden hallintaan.

Sopimusten hallinta

Salassapitosopimusten, toimitussopimusten jne. hallinta turvallisempien tapahtumien takaamiseksi.

Tarjousten hallinta analyysin avulla

Hanki tarjouksia verkossa ja vertaile toimittajia tasapuolisesti terveemmän kilpailun takaamiseksi.

Kokenut tuki ja hankintaresurssit

Tukea tarvittaessa, joko hallinnollista tukea tai strategista valmennusta kokeneelta ostajalta.

Mitä asiakkaamme sanovat?

"Suhtauduin Qimtekiin erittäin myönteisesti ensimmäisen tarjouspyynnön jälkeen." "Se loi monia uusia ideoita ottaa yhteyttä uusiin Qimtekin toimittajiin."

Rolf, Ostot

"Oli todella helppoa löytää sopivat toimittajat nopeasti, mikä säästi minulta paljon työtä."

Ola, strateginen Ostaja

"Ruotsissa ei ole toista osto-osastoa, joka olisi yhtä tehokas kuin Qimtek."

Stefan, myynti/osto

"Niin usein, kun olemme ulkoistaneet työtä Qimtekille, se on toiminut hyvin ja olemme hyötyneet suuresti saamistamme vastauksista. Löysimme tänään suurimman toimittajamme Qimtekin kautta. Mielestäni Qimtek on hyvä palvelu. Käyn usein läpi Qimtekin toimittajakuntaa, kun tarvitsen uusia toimittajia. He tuntuvat olevan tosissaan, jos he ovat teidän toimittajakunnassanne."

Ingela, ostaja

"Qimtekin käyttö on sekä helppoa että kätevää, kun ulkoistamme projektimme"

"Joskus haluamme lisää toimittajia ja usein haluamme tuntea jonkun uuden ajan hermolla. Silloin Qimtek on erinomainen työkalu. Paras markkinoilla tällä hetkellä!"

Torbjörn, ostaja

"Qimtek on hyvä työkalu useiden toimittajien tavoittamiseen helposti. Avuliaat työntekijät ovat myös plussaa."

Emma, ostaja

Husqvarna



ENERTECH



Autoliv



JERNBRO

rexroth
A Bosch Company

benzlers

areco



FAGERHULT

Qimtekin hankinnan edut

Yksinkertainen

Aloita heti, toimittajatiedot ja työkalut ovat jo valmiina.

Nopea

Kun toimittajat ovat jo sitoutuneet, saat hyvän vastauksen pyyntöihisi.

Suuret ajansäästöt

Hyvät perustiedot yhdistettynä tehokkaisiin työkaluihin tuovat suuria hallinnollisia säästöjä.

Parantaa laatua

Oikein yhteensovittaminen tarkoittaa, että heidän koneensa ja asiantuntemuksensa vastaavat tarvetta, mikä parantaa laatua.



**Turvaa toimitukset**

Laajemman kontaktiverkoston avulla voit löytää toimittajia, joilla on kyky toimittaa ajallaan.

Yhdistä ostot

Lisääntynyt näkyvyys toimittajien tietämykseen helpottaa ostojen yhdistämistä.

Vähentää toimittajien määrää

Jaettu tieto sopimustoimittajista vähentää toimittajien määrää.

Lisää turvallisuutta

Nykyisten ja uusien toimittajien seuranta antaa paremmat edellytykset turvallisemmalle liiketoiminnalle.

Joustava

Mukauta järjestelmä ja palvelu tarpeisiisi.

Mitä ostajat arvostavat eniten toimittajissaan?

- Että he **osallistuvat tuotekehitykseen ja tuotantoideoihin** .
Lego-toimittajat ovat oman alansa asiantuntijoita ja haluavat siksi aina palautetta, ajatuksia ja ideoita, jotka luovat parempia ja kustannustehokkaampia tuotteita.
- Tutkimus- ja kehitysosaaminen
- **Vuoropuhelu/kontakti/kommunikaatio** - ilman sitä et voi ratkaista ongelmia
- Avoin ja **rehellinen viestintä**
- Selkeät viestit ja se, että sinun tulisi tietää hieman toimittajastasi **luvattujen toimitusten osalta** .
- Yleinen vieraanvaraisuus ja **nopea reagointi**



Faktat:

89 % ostajista on tekemisissä sopivien toimittajien kanssa.

Paikallisten toimittajien valitsemiseen tai niiden käytössä pysymiseen vaikuttaviksi tekijöiksi katsotaan seuraavat:

- 39 % Toimitus ja maantieteellinen läheisyys
- 32 % Laatu
- 14 % Palvelu
- 11 % Viestintä
- 4 % hinta



4 800 esivalittua toimittajaa

48 % Leikkaus ja koneistus
27 % Levytyöt
7 % Muovit
4 % Elektroniikka
12 % Koneet
22 % Laitteet

Yhteistyö alan kanssa

Ajantasainen toimittajadata ei ole yksilöongelma, vaan koko toimialan ongelma

- Automaattiset päivitykset muistuttavat toimittajia
- Toimittajat tukevat prosessia
- Ostajat ohjaavat prosessia
- Sopimukset kolmansien osapuolten toimittajien kanssa

40 % 30 % 30 %
SYÖTE - ILMOITUS - TUKI

Automaatti
nen

Kolmannen
osapuolen

Omailmoitus

Ostaa

Tukea



Alan kysymykset

Mitä asiantuntijat sanovat?

Gartnerin mukaan 80 % toimittajien ja ostajien välisistä B2B-myyntivuorovaikutuksista tapahtuu digitaalisissa kanavissa.

”Kun suurten ikäluokkien edustajat jäävät eläkkeelle ja millenniaalit ottavat haltuunsa keskeisiä päätöksentekoasemia, digitaalisesta lähestymistavasta tulee normi”, sanoo Gartnerin myyntiosaston varatoimitusjohtaja Cristina Gomez .

Päivitettyjen toimittajatietojen avulla voit löytää oikean toimittajan ja yhteystiedot, mikä säästäisi 25 % aikaa BEAstin mukaan .

Toimittajatietojen kerääminen yhteiselle alustalle säästäisi 75 % kustannuksissa BEAstin mukaan.

Lupauksemme

Uskomme tasapainoisiin markkinoihin, joissa sekä ostajat että toimittajat voivat yhdessä tehdä kannattavia sopimuksia.

Tiedämme, että monet olemassa olevat järjestelmät ovat vaikeita ja monimutkaisia, mutta pohjimmiltaan kyse on siitä, että päätöstemme pohjana olevan tiedon on oltava tarkkaa.

Yhteistyössä alan toimijoiden kanssa haluamme digitalisoida liiketoiminnan viestintää ja tehostaa osto-, myynti- ja markkinointiprosesseja.

Yhdessä voimme säästää paljon aikaa ja luoda enemmän ja parempaa liiketoimintaa vakavasti otettavien toimijoiden keskuudessa, mikä on kestävä ja terveen kilpailun edellytys.

Hans Wigart, toimitusjohtaja

