

En metod för Kunddrivet inköp

Presenterat av
Jenny Bäckstrand

KOPeration

COMBITECH
Beatrice Kärborg

FAGERHULT
Björn Spaak

Husqvarna
Rikard Andersson

Sparkier

ERICSSON
Andreas Malmstedt
Alexander Hjertén

SIEMENS
Fredrik Kornebäck
Nils-Erik Ohlson

Björn Carlsson

SCHOOL OF ENGINEERING

JÖNKÖPING UNIVERSITY

Eva Johansson

Joakim Wikner

IN PARTNERSHIP WITH THE
Knowledge Foundation

Praktisk bakgrund

”Som inköpare befinner du dig ofta mellan två motriktade krafter. Å ena sidan finns det koncernmål gällande minskade kostnader för inköpt material och mål för andelen inköpt material från lågkostnadsländer. Å andra sidan ska kundkrav gällande ökad kundanpassning och kortare leveransledtider bemötas.”



Citat från en företagsrepresentant inom KOPerationprojektet

Teoretisk bakgrund



It's important to know what the source of your **competitive advantage** is, and to look at what **contribution** purchasing or supply management can give in this respect. [...] All sectors of industry are increasingly starting to realize the potential gains – in fact, the necessity – of such an approach to purchasing.

Peter Kraljic, 2006

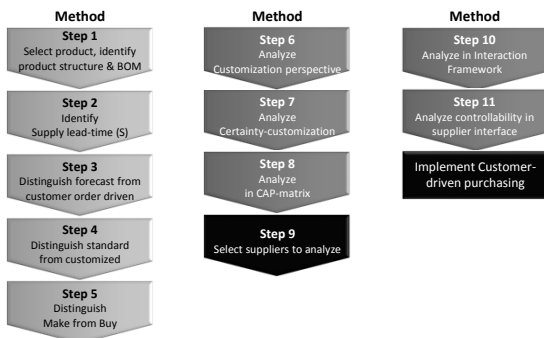
Beer (2006) "To make or to buy – that is (still) the question", *Efficient Purchasing*, No 2, p.30

Kunddrivet inköp (KDI)

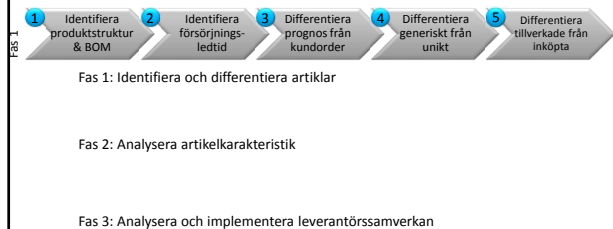


Customer-driven Purchasing (CDP)
Kunddrivet inköp (KDI)

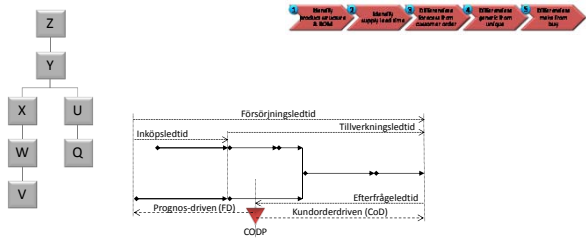
En metod för kunddrivet inköp



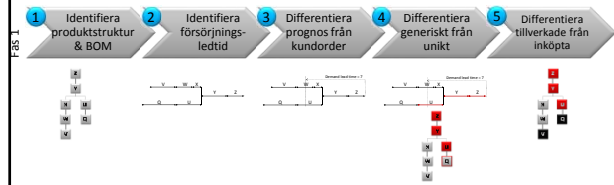
En metod för kunddrivet inköp



Ledtidsanalys



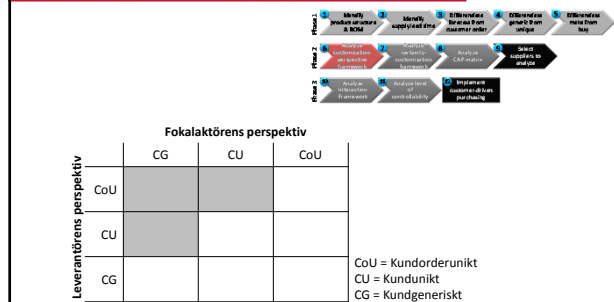
KDI-metoden



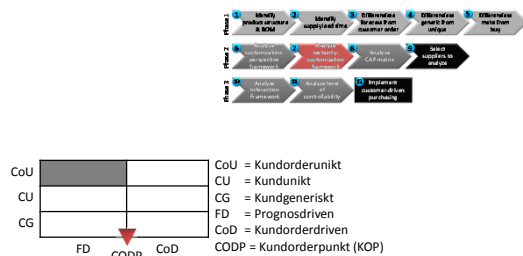
KDI-metoden



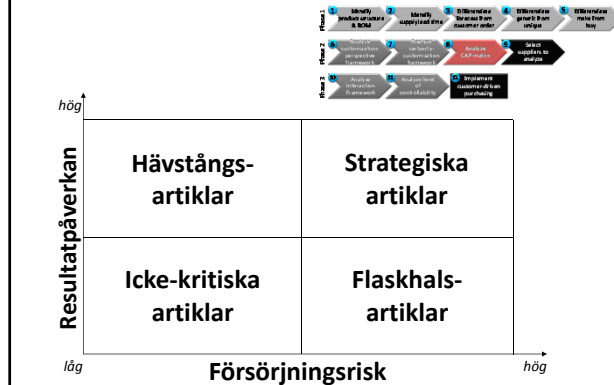
Ramverk för analys av kund Anpassningsperspektiv



KOP/KAP ramverket



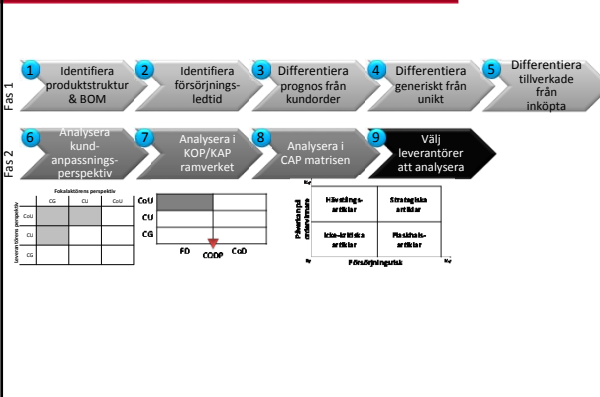
CAP-matrisen



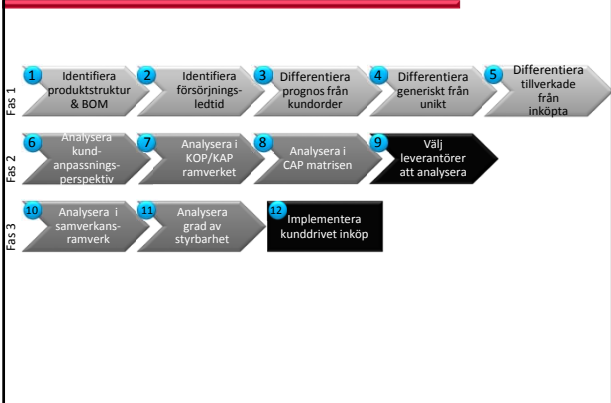
CAP-matrisen



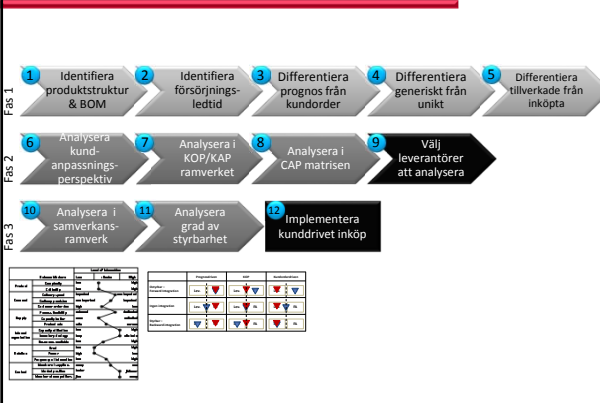
KDI-metoden



KDI-metoden



KDI-metoden



Sammanfattning – KDI-metoden

