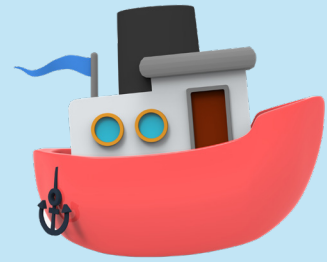


Optimalisering av innkjøp med eRFx og eAuction



DFDS



DFDS ble grunnlagt i 1866 som et dansk dampskipselskap. I løpet av dets 150 år lange historie vokste flåten for å oppfylle de økende kravene til global handel. I de tidlige industrialiseringsdagene, da den globale handelen tiltok, knyttet DFDS-flåtene regionale bønder og forhandlere til globale markeder. Under verdenskrigene transporterte DFDS familier som var på flukt, til bedre fremtider og leverte kritiske forsyninger av mat og kull.

I dag er DFDS et av Nord-Europas største selskaper innen spedisjon og logistikk, og det har blitt tildelt prisen som verdens beste fergeoperatør siden 2011 samt Europas ledende fergeoperatør. Selskapet har satt kurs for å styre veksten ved å utvikle den digitale kapasiteten. DFDS' motto er: «We move for all to grow.»

Kraftige innkjøpsløsninger

DFDS valgte Unit4 Source-to-Contract fra Scanmarket (S2C) til å transformere innkjøpsprosessen digitalt. S2C er en integrert plattform som gir kontroll over forbruket og muligheten til raskt å ta datadrevne beslutninger samt opprettholde samsvar.

Med Unit4 eRFx fra Scanmarket-applikasjonen blir designet, distribusjonen, innsamlingen og analysen av RFI-er, RFP-er og RFQ-er konsolidert i én automatisert prosess som øker effektiviteten og muliggjør deling av data i organisasjonen.

Unit4 eAuction fra Scanmarket er et innkjøpsverktøy som bruker nettbasert programvare for å gjøre det mulig for potensielle leverandører å konkurrere på internett, i sanntid, for å gi priser for varer eller tjenester.

eAuctions brukes til å oppnå den beste verdien på produkter og tjenester for en rekke kategorier, hjelpe innkjøpspersonell med å forhandle med flere

Bransje

Shipping/logistikk

Sted

Hovedkontor: København, Danmark

Størrelse

Ca. 9000 ansatte

Produkt

Unit4 Source-to-Contract by Scanmarket (S2C)

Utfordringer

Øk bruken av eRFx ved å gi medarbeidere kunnskapen de trenger for å bruke eksisterende verktøy.

Nøkkeltall



EFFEKTIV FORHANDLING

eAuctions forkorter forhandlingene fra flere uker til rundt 45 minutter i gjennomsnitt



PROSESSFORBEDRING

Struktur og enhetlighet rundt anskaffelsesprosessen

«Fokuset vårt vil være å bygge mer kunnskap rundt eAuctions, slik at folk kan forstå hvorfor det er bra for dem å bruke eAuctions og bruke det riktig.»

Breda Čok

Gruppens innkjøpsteam, DFDS

leverandører og eliminere behovet for tidkrevende diskusjoner på tomannshånd.

eAuctions gir prosessåpenhet og reduserer den endelige prisen på grunn av økt leverandørkonkurranse på en mer effektiv måte enn tradisjonelle forhandlinger.

Gi medarbeidere mulighet til å bruke verktøy for e-innkjøp

Breda Čok er en del av DFDS-gruppens innkjøpsteam og er ansvarlig for å administrere prosjektet for e-innkjøp. Da hun kom til DFDS, var eAuction- og eRFx-verktøyene til Scanmarket allerede på plass, men ikke i bruk. «Det er ikke nok å registrere seg og betale den årlige avgiften, du må administrere endringen internt for å kunne bruke dette verktøyet», sier hun.

En del av strategien for å øke innføringen inkluderte å gi medarbeidere kunnskapen de trengte for å bruke verktøyene. Dette ble oppnådd gjennom en blanding av hjelp fra Scanmarket supportteam i tillegg til å spørre brukerne av verktøyene for å få en bedre forståelse av eventuell motvilje. Tilbakemeldingene fra brukere og interessenter bidro til å prege strategien for brukerinntføring for 2020.

Bredas team økte innføringen av eRFx-verktøyet ved hjelp av Scanmarket ledere for kundesuksess til å utvikle superbrukere. Disse superbrukerne fungerte som forkjempere til å påvirke og lære opp andre teammedlemmer til å

kjøre anskaffelsesarrangementer uavhengig. Teamet var godt på vei til å øke innføringen av eAuction da covid slo til, og plutselig var teamet spredd. Påvirkningen fra superbrukere ble redusert.

Rask distribuering gjennom Fully Managed Events

«Når det gjelder eAuctions, bestemte vi oss for å gå i motsatt retning av RFX og bruke den fullt administrerte støtten», sier Breda. «eAuctions har en annen læringskurve.»

Ved å anerkjenne begrensningene som covid la på teamet, slo Breda til på Scanmarket tilbud om Fully Managed Events for å konfigurere og kjøre eAuctions for å etablere og lære beste praksiser.

«Vi måtte bygge en plattform for å få folk til å føle seg litt mer komfortable med eAuctions, så derfor bestemte vi oss for å få eAuctions fullt administrert av Scanmarket. Vi gjør ikke noe internt og konfigurerer ikke engang eAuction», legger Breda til.

Hovedfordelen: Frigjorte ressurser

«Jeg har lært så mye av e-auksjonene vi gjorde i år», sier Breda. «Den store endringen for oss vil være å bruke eAuctions tidligere i prosessen fordi det betyr at du bruker kortere tid på prosjektet. Dermed kan du tildele ressursene til et nytt prosjekt og avslutte prosjektene mye tidligere.»

Resultat: Lære beste praksis direkte

Selv om teamet ennå ikke har vært i stand til å kjøre alle eAuctions uavhengig, og ikke alle anskaffelser gir besparelser, er det avkastning på kunnskapen som oppnås. «Det ville vært lettere å bare be folk om å begynne å bruke eAuctions, men det samsvarer ikke med verdiene våre», sier Breda. I stedet hjalp deltakelse i roundtablearrangementer med andre kunder på tvers av bransjer og selskaper teamet med ideer og problemløsning.

«Fokuset vårt vil være å bygge mer kunnskap rundt eAuctions, slik at folk kan forstå hvorfor det er bra for dem å bruke eAuctions og bruke dem riktig. Det kan ta lengre tid, men jeg tror de vil omfavne endringen og verktøyet, og den omfavnelsen vil vare lenger», sier Breda.

I utgangspunktet er strategien for teamet en push-tilnærming kamuflert som en pull-tilnærming. Med både eRFx- og eAuction-verktøyene er fokuset på kartlegging av bruk, måling av engasjement og møte med interessenter. Breda sier: «Disse møtene skal ikke undersøke hvorfor folk ikke har brukt verktøyet, men finne ut hvorfor og bidra til forståelse. Deretter kan vi håndtere brukerinntføring i prosjektteamet, noe som gjør det mulig for oss å endre og omdirigere strategien vår deretter.»