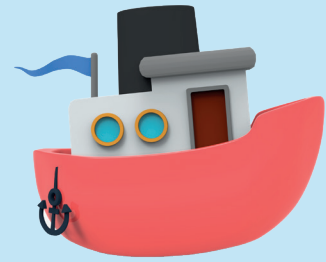


Optimierung der Beschaffung mit eRFx und eAuction



DFDS



DFDS wurde 1866 als dänisches Dampfschiffahrtsunternehmen gegründet. Im Laufe der letzten 150 Jahre ist seine Flotte kontinuierlich gewachsen, um den steigenden Anforderungen des Welthandels gerecht zu werden. In den frühen Phasen der Industrialisierung, als der Welthandel zunahm, brachte die Flotte von DFDS die Produkte von regionalen Landwirten und Händlern mit den globalen Märkten zusammen. Während der beiden Weltkriege transportierte DFDS flüchtende Familien in eine bessere Zukunft und sorgte für die lebenswichtige Versorgung mit Nahrungsmitteln und Kohle.

Heute ist DFDS eines der größten Speditions- und Logistikunternehmen Nordeuropas und wurde neun Jahre in Folge als „weltweit führender Fährbetreiber“ (2011–19) und acht Jahre in Folge als „führende Fährbetreiber in Europa“ (2012–19) ausgezeichnet. Das Unternehmen hat Kurs auf die Digitalisierung aufgenommen. Das Motto von DFDS lautet: „We move for all to grow.“

Leistungsstarke Lösungen

DFDS entschied sich für [Unit4 Source-to-Contract by Scanmarket (S2C)], um seinen Beschaffungsprozess zu digitalisieren. S2C ist eine integrierte Plattform, die volle Kontrolle über die Ausgaben liefert und es ermöglicht, fundierte Entscheidungen zu treffen und Compliance zu gewährleisten.

Mit Unit4 eRFx by Scanmarket (eRFx) werden Erstellung, Distribution, Erfassung und Analyse von RFIs, RFPs und RFQs in einem zentralen automatisierten Prozess ausgeführt. Dadurch wird die Effizienz gesteigert und der Datenaustausch innerhalb der gesamten Organisation erleichtert.

Unit4 eAuction by Scanmarket (eAuction) ist ein effizientes Instrument für die Beschaffung. Mit einer webbasierten Software können potenzielle Lieferanten und Anbieter online in Echtzeit an einer Auktion teilnehmen und die Preise für ihre Waren bzw. Dienstleistungen angeben.

Branche

Versand/Logistik

Ort

Hauptstandort: Kopenhagen, Dänemark

Größe

Etwa 9.000 Mitarbeitende

Produkt

Unit4 Source-to-Contract by Scanmarket (S2C)

Herausforderungen

Steigerung der Nutzerakzeptanz von eRFx, indem Teammitglieder das nötige Wissen vermittelt bekommen, um vorhandene Tools zu nutzen.

Wichtige Kennzahlen



OPTIMIERTE VERHANDLUNG

Eine E-Auktion verkürzt die Verhandlungszeit im Durchschnitt von mehreren Wochen auf rund 45 Minuten



PROZESS-OPTIMIERUNG

Schaffung von einheitlichen und strukturierten Beschaffungsprozessen

“Wir werden uns darauf konzentrieren, unseren Mitarbeitenden das nötige Wissen rund um E-Auktionen zu vermitteln, damit alle die Vorteile kennen und wissen, wie sie sie korrekt ausführen.”

Breda Čok

Group Procurement Team, DFDS

E-Auktionen tragen dazu bei, dass Organisationen in den verschiedensten Kategorien den besten Wert für Produkte und Services erzielen können. Beschaffungsteams können so mit mehreren Lieferanten gleichzeitig verhandeln, was zeitaufwendige Einzelgespräche überflüssig macht. E-Auktionen sind zudem wesentlich effizienter als traditionelle Verhandlungen und machen den Prozess transparenter. Aufgrund des verstärkten Lieferantenwettbewerbs können Einkäufer den bestmöglichen Preis aushandeln.

Zugriff für Teammitglieder auf E-Sourcing-Tools

Breda Čok ist Teil des Group Procurement Teams von DFDS und leitet die Durchführung des E-Sourcing-Projekts. Als sie zu DFDS kam, waren die eAuction und eRFx-Tools von [S2C] bereits implementiert, aber nicht im Einsatz.

„Es reicht nicht aus, die jährliche Gebühr für das Tool zu bezahlen und es zu implementieren. Damit alle Mitarbeitenden es nutzen können, muss die Umstellung intern gemanagt werden“, erklärt sie. Ein wichtiger Bestandteil der Strategie war die Steigerung der Nutzerakzeptanz, indem allen Teammitgliedern das nötige Wissen vermittelt wurde, um die Tools zu verwenden. Dafür verfolgte sie eine zweigleisige Strategie: zum einen Support durch das Kundensupport-Team von [S2C], zum anderen eine Befragung der Teammitglieder zur Nutzung der Tools, um ihre Zögerlichkeit im Hinblick auf die Nutzung besser nachvollziehen zu können.

Auf Grundlage des Feedbacks konnte das Unternehmen 2020 eine Strategie zur Steigerung der Nutzerakzeptanz entwickeln.

Mit Unterstützung des Customer Success Managers von [S2C] gelang es, die Nutzerakzeptanz des eRFx-Tools zu steigern und einige Nutzer in Superuser zu konvertieren, welche die anderen Teammitglieder in der Nutzung schulen konnten. Auch das eAuction-Tool erfreute sich immer größerer Beliebtheit bei DFDS, als pandemiebedingt das Team ins Homeoffice geschickt wurde.

Schnelle Bereitstellung durch vollständig verwaltete Ereignisse

„E-Auktionen haben eine vollkommen andere Lernkurve. Wir mussten daher eine andere Richtung einschlagen und auf den Full-Managed-Service zurückgreifen“, erinnert sich Breda Čok.

Sie erkannte, wie sehr die COVID-Pandemie das Team einschränken würde und verlässt sich daher auf den Full-Managed-Service von [S2C], um Best Practices im gesamten Unternehmen zu etablieren und zu festigen.

„Wir brauchten eine Plattform, über die unsere Mitarbeitenden E-Auktionen sicher ausführen konnten. Deshalb entschieden wir uns dafür, unsere E-Auktionen vollständig von [S2C] verwalten zu lassen.“

Hauptvorteil: entlastete Ressourcen

„Ich konnte bereits so viel von den E-Auktionen lernen, die wir dieses

Jahr durchgeführt haben“, so Breda Čok. „Die größte Veränderung für uns? E-Auktionen bereits früher im Prozess einzusetzen. Dadurch können wir Zeit sparen, indem wir das Projekt früher abschließen. Außerdem werden unsere Ressourcen dadurch entlastet und wir haben Zeit für neue Projekte.“

Ergebnis: Best Practices aus erster Hand lernen

Zwar kann das Team noch nicht alle E-Auktionen selbstständig durchführen, und nicht jeder Beschaffungsprozess resultiert in Einsparungen, dennoch lässt sich durch die gewonnenen Erkenntnisse ein ROI erzielen. Das Team entwickelt Ideen und löst Probleme, indem es sich bei von [S2C] durchgeführten Roundtable-Veranstaltungen mit anderen Kunden aus verschiedenen Branchen und Unternehmen austauscht.

„Wir vermitteln unseren Mitarbeitenden das nötige Wissen rund um E-Auktionen, damit alle die Vorteile kennen und wissen, wie sie sie korrekt ausführen. Dies mag länger dauern, wird aber dazu führen, dass sich alle auf die Veränderung einlassen und das Tool gerne nutzen“, so Breda Čok.

