

Ein führendes Finanzinstitut übernimmt modernes, vollständig digitales RFx



Home Trust



Ein skalierbare, agile RFx-Lösung entspricht den potenziellen neuen Geschäftszielen einer der führenden Finanzdienstleistungsinstitutionen in Kanada.

Die eRFx-Plattform von Scanmarket (jetzt Unit4 S2C) ermöglichte es Home Trust, schnell und problemlos von einem veralteten, traditionellen RFx-Prozess zu einem modernen, vollständig digitalen Prozess überzugehen. Dies spart nicht nur Zeit, sondern verbessert auch die Kommunikation mit ihren Lieferanten und steigert die Effizienz bei der Beschaffung. Dies führt zu einem transparenteren, reproduzierbaren und fairen Beschaffungsprozess.

- Vorlagen replizieren den RFx-Prozess immer wieder
- Teilt eine einzige Informationsquelle mit den Lieferanten
- Erhöht die Gesamtteamproduktivität

Den Weg in eine digitale Zukunft einschlagen

Die Home Trust Group ist einer der führenden Anbieter von Hypotheken und Wohnungsbaudarlehen in Kanada. Das Unternehmen mit Sitz in Toronto wurde 1977 gegründet und startete mit einer Philosophie, die darauf abzielte, Kanadiern bei der Verwirklichung ihrer finanziellen Ziele zu helfen. Home Trust hat sich erweitert und ist zu einer der führenden Finanzdienstleistungsinstitutionen in Kanada herangewachsen.

Die digitale Transformation, die praktisch alle Organisationen seit Anfang 2020 durchlaufen haben, wurde größtenteils durch die COVID-Pandemie und nicht durch den CIO vorangetrieben. Die meisten Organisationen tasteten sich um die digitalen Veränderungen herum, bis COVID sie förmlich dazu zwang.

Laut Sanja Cancar-Todorovic, Head of Enterprise Procurement, Outsourcing and Vendor Management bei der Home Trust Group, ist es erstaunlich zu sehen, wie sich die Dinge verändert haben! Im Rahmen dieser Veränderung war es wichtig, eine moderne, agile Lösung zu haben, die schnelle Anpassungen ermöglicht, um neue Ziele und Aufgaben zu erfüllen. Dies ist etwas, bei dem Scanmarket [jetzt Teil von Unit4] punktete!

Branche

Finanzdienstleistungen

Ort

Toronto, Kanada

Größe

Ungefähr 1.000 Mitarbeitende

Produkt

Unit4 Source-to-contract by Scanmarket (S2C)

Herausforderungen

Das Team für Unternehmensbeschaffung, Outsourcing und Lieferantenmanagement von Home Trust verfolgte einen eher traditionellen Ansatz für RFx, der hauptsächlich manuelle Arbeit vom Vorbereiten und Veröffentlichen bis zur Verwaltung der Kommunikation während des gesamten Prozesses umfasste. Dies erwies sich als ineffizient und fehleranfällig, sowohl auf Seiten des Käufers als auch des Lieferanten.

Kennzahlen



**SCHNELLE
IMPLEMENTIERUNG**

In Tagen, nicht
Wochen

100%

VOLLE ANNAHME

Das Team erreichte in
wenigen Wochen eine
Benutzerannahmerate
von 100%

“Wir fühlen uns geschätzt, nicht nur als Kunde, sondern eher als Partner, bei dem es gegenseitigen Respekt und einen gesunden Informationsfluss gibt, um gemeinsamen Erfolg zu gewährleisten. Ich bin überzeugt, dass wir die Scanmarket [Unit4 S2C] Plattform noch viele Jahre nutzen werden, und es beruhigt zu wissen, dass wir uns für einen Partner entschieden haben, der bereit ist, mit uns zu wachsen und jeden Schritt des Weges an unserer Seite zu sein.”

Sanja Cancar-Todorovic

Leiter der Unternehmensbeschaffung, Outsourcing und Lieferantenverwaltung, Home Trust

Verbesserte Produktivität, gemeinsame Informationsquelle

Seit Home Trust die Scanmarket-Lösung (jetzt Teil von Unit4) implementiert hat, hat das Unternehmen eine drastische Steigerung der Gesamtteamproduktivität erlebt, dank eines vollständig digitalen Prozesses.

Die Softwareimplementierung hat den Betrieb in das 21. Jahrhundert gebracht und spart Home Trust nicht nur Zeit und Geld durch die Steigerung der Produktivität, sondern hat auch die transparente Zwei-Wege-Kommunikation mit ihren Lieferanten verbessert.

Die wichtigste Veränderung besteht in der Möglichkeit, den RFX-Prozess immer wieder durch Vorlagen zu replizieren, was viele Probleme beseitigt und dem Team ermöglicht, in Höchstgeschwindigkeit zu arbeiten und zusätzliche Zeit für strategischere Aufgaben zu gewinnen. Die Verwendung von S2C bedeutet, dass Home Trust innerhalb von Tagen und nicht Wochen auf den Markt gehen kann.

Die Vorlagen wurden während der Implementierungsphase speziell für Home Trust entwickelt, um die wichtigsten Informationen konsistent zu erfassen. Mit diesen Informationen müssen sie nur noch die technischen oder geschäftlichen Anforderungen aktualisieren, und das RFX ist zur Einreichung bereit - was den Prozess drastisch verkürzt hat. Die Veränderung hat nicht nur Home Trust, sondern auch ihren Lieferanten zugutegekommen,

die bemerkt haben, dass die Plattform die Zusammenarbeit erleichtert, indem sie eine einzige Informationsquelle teilen. Dies ermöglicht es beiden Parteien, die Versionen zu kontrollieren, anstatt Dokumentenüberarbeitungen per E-Mail hin und her zu senden, was zu einem vereinfachten und transparenten Prozess führt.

Eine skalierbare, agile Lösung
Mehrere Parameter haben
Scanmarket (jetzt Teil von Unit4) von anderen Anbietern unterschieden, und Home Trust hat Scanmarket als ihren Softwarelieferanten hauptsächlich aufgrund der Kundenerfahrung ausgewählt. Die Implementierung dauerte Tage, keine Wochen. Fragen oder Bedenken wurden schnell beantwortet, und das Team und ihre Lieferanten erhielten Schulungen und umfassende Unterstützung nach der Implementierung. Das Team erreichte innerhalb von Wochen eine 100%ige Nutzerakzeptanzrate. Ein dedizierter Kundenbetreuer steht zur

schnellen Lösung von Problemen zur Verfügung. Home Trust befindet sich nun im ersten Jahr ihrer digitalen Transformation nach der Beschaffung und ist bisher äußerst zufrieden mit dem Fortschritt.

Die Organisation hat eine solide Grundlage für ihre digitale Transformation gelegt, mit der Möglichkeit zukünftigen Wachstums unter Verwendung einer skalierbaren, agilen Lösung, um potenzielle neue Geschäftsziele zu erreichen.

“Wir fühlen uns wertgeschätzt, nicht nur als Kunde, sondern eher als Partner, bei dem es gegenseitigen Respekt und einen gesunden Informationsfluss gibt, um gemeinsamen Erfolg zu gewährleisten. Ich sehe voraus, dass wir die Scanmarket [Unit4 S2C] Plattform in den kommenden Jahren weiter nutzen werden, und es beruhigt zu wissen, dass wir uns für einen Partner entschieden haben, der bereit ist, mit uns zu wachsen und bei jedem Schritt des Weges an unserer Seite zu sein”, sagt Sanja.

