

Landbrukssamvirke sparer penger og øker effektivitet



Lantmännen



Ønsket: Et effektivt og strategisk anskaffelsesverktøy for å gi data som beslutninger kan baseres på

Lantmännen er et landbrukssamvirke basert på den dyptgående kunnskapen som bønder har tilegnet seg over generasjoner. Lantmännen sørger for at bøndene trives og samarbeider for å ta ansvar fra jorden til matbordet. Lantmännen er involvert i hvert trinn, fra landbruket og gjennom verdikjeden, fra såing til høsting. Lantmännen eies av svenske bønder, og Sverige er Lantmännens base med Østersjøen som samvirkets utvidede innenlandsmarked.

Lantmännen trengte et effektivt og strategisk anskaffelsesverktøy for å håndtere flere pågående forhandlinger samtidig. Samvirket måtte også samle inn RFx-data fra leverandører på en mer strukturert måte, slik at de kan bruke informasjonen på nytt for beslutningstaking og gjentatte forhandlinger.

«Med Unit4 Source-to-Contract by Scanmarket (S2C) er dette enkelt fordi du lagrer dataene i plattformen. Der er de enkle å få tak i av alle brukere når som helst. Med den gamle arbeidsmåten lagret en person dataene på sin egen datamaskin. Ofte måtte hele prosjektet gjenopprettes da det var på tide med ny forhandling», sier Josefin Kronstrand, innkjøpsjef ved Lantmännen.

Data som avgjørelser kan baseres på

Lantmännen valgte Scanmarket for å digitalisere sin innkjøpsprosess. S2C er en integrert plattform for å få kontroll over forbruk, ta datadrevne beslutninger raskt og opprettholde compliance. Med Unit4 eRFx fra Scanmarket blir utformingen, distribusjonen, innsamlingen og analysen av RFI-er, RFP-er og RFQ-er samlet på én automatisert plattform. Med den kan du øke effektivitet og dele data innen organisasjonen.

Unit4 eAuction fra Scanmarket er et innkjøpsverktøy, levert som skytjeneste, som gjør det mulig for potensielle leverandører å konkurrere på internett, i sanntid, for å gi priser for varer eller tjenester.

eAuction-arrangementer brukes til å oppnå den beste verdien på produkter og tjenester i en rekke kategorier, hjelpe innkjøpspersonell med å forhandle med flere leverandører og eliminere behovet for tidkrevende diskusjoner på tomannshånd.

Bransje

Landbruk

Sted

Stockholm, Sverige

Størrelse

Eid av ca. 19 000 svenske bønder;
10 000 ansatte; virksomhet i mer enn
20 land; årlig omsetning på SEK 50
milliarder

Produkt

Unit4 Source-to-Contract by
Scanmarket (S2C)

Utfordringer

Lantmännen trengte et effektivt og strategisk anskaffelsesverktøy for å håndtere flere pågående forhandlinger samtidig. Samvirket måtte også samle inn RFx-data fra leverandører på en mer strukturert måte, slik at det kan bruke informasjonen på nytt for beslutningstaking og gjentatte forhandlinger.

Nøkkeltall

10%

BESPARELSER

Kostnads-
besparelser på
ca. 10 %



EFFEKTIVITET

Økt arbeids-
effektivitet gir
avkastning fra
starten av

“Vi valgte Scanmarket fordi det er enkelt, både for interne brukere og for de spurte leverandørene. Det er sjelden nødvendig med opplæring av budgivere.”

Josefin Kronstrand
Innkjøpsjef, Lantmännen

Med eAuction-arrangementer får du mer transparente og kan redusere den endelige prisen på grunn av økt leverandørkonkurranse. Dette er mer effektivt enn tradisjonelle forhandlinger.

Intuitivt brukergrensesnitt krever lite opplæring

Josefin sier: «Vi valgte Scanmarket fordi det er enkelt, både for interne brukere og for de inviterte leverandørene. Det er sjelden nødvendig med opplæring av budgivere. Vi kjøpte først bare eRFx-verktøyet og utvidet det deretter til eAuction-programmet også. Implementeringen av Scanmarket var svært smidig, og opplæringen fra Scanmarket teamet var bra, og vi kom i gang svært raskt. Det er enkelt å bruke Quick Call for å få støtte, og støtten er rask og profesjonell.»

Resultat: 10 % besparelser og økt effektivitet

«Vi bruker Scanmarket for mange kategorier, inkludert direkte og indirekte materialer, med råvarer hvis markedsforhold og prissetting svinger mye. Ved hjelp av eAuction-verktøyet oppnådde vi avkastning fra den første anskaffelsen, inkludert både kostnadsbesparelser på rundt 10 % og økt arbeidseffektivitet,» sier Josefin.

Nøkler til suksess

Josefin sier: «Vi har flere råd for nye brukere som akkurat har kommet i gang:

1. For de første anskaffelsene dine kan du kjøre testprosjekter med interne interessenter. Ved å få dem til å ta på seg roller som budgivere og kjøpere kan du bekrefte at alle dokumentene dine er enkle å forstå og legge til rette for konkurransedyktig budgivning.
2. Dra full nytte av eLearning-modulen. Den har et vell av informasjon som kan være svært nyttig.
3. Vær nøye med typene spørsmål du bruker, spesielt i RFI- og RFP-fasene. Selv om det kan være

en fordel å samle inn betydelig kvalitativ informasjon, husk at kvalitative svar kan kreve ytterligere gjennomtenkning og evaluering. Spørsmål som er mer spesifikke og kvantitative, blir enklere å sammenligne over flere bud.

Målet vårt er å fortsette å spre kunnskapen internt om fordelene ved verktøyet og vise beste praksis for å oppnå høyere bruk og øke interne brukerprofiler. Vi planlegger en intens økning i aktiviteten i de kommende årene, spesielt i eAuction-arrangementer.»

