

# Landwirtschaftliche Genossenschaft senkt Kosten und steigert Effizienz



## Lantmännen



### Gesucht: ein effizientes Tool für die strategische Beschaffung, das zuverlässige Daten für eine fundierte Entscheidungsfindung liefert

Die landwirtschaftliche Genossenschaft Lantmännen beruht auf dem umfangreichen Wissen, das sich Generationen von Landwirten angeeignet haben. Lantmännen unterstützt Landwirte, fördert die Zusammenarbeit und eine verantwortungsvolle Landwirtschaft. Angefangen beim Landwirtschaftsbetrieb und über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg ist Lantmännen in jeden einzelnen Schritt involviert, von der Aussaat bis zur Ernte. Lantmännen befindet sich im Besitz schwedischer Landwirte und agiert von seinem Hauptstandort in Schweden aus im gesamten Ostseeraum.

Die Genossenschaft benötigte ein Tool für die strategische Beschaffung, um die Vielzahl der parallel ablaufenden Verhandlungen effizienter zu bewältigen. Die Genossenschaft brauchte außerdem einen zentralen Ort, an dem sie alle RFX-Daten von Lieferanten auf eine einheitliche und strukturierte Weise speichern konnte, um diese Daten für spätere Verhandlungen oder Entscheidungen schnell abrufen zu können.

„Mit [Unit4 Source-to-Contract by Scanmarket (S2C)] ist das kinderleicht. Denn alle Daten werden auf der Plattform gespeichert und sind für alle Nutzer jederzeit zugänglich. Früher musste ein Mitarbeiter die Daten auf seinem Computer speichern und wenn die Verhandlungen anstanden, musste das gesamte Projekt von Grund auf neu erstellt werden“, erklärt Josefin Kronstrand, Head of Procurement bei Lantmännen.

### Daten für fundierte Entscheidungen

Lantmännen erkannte, dass es an der Zeit war, den 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 die Erstellung, Distribution, Erfassung und Analyse von RFIs, RFPs und RFQs auf einer zentralen automatisierten Plattform ausgeführt. Dadurch wird die Effizienz gesteigert und der Datenaustausch innerhalb der gesamten Organisationen erleichtert.

#### Branche

Landwirtschaft

#### Ort

Stockholm, Schweden

#### Größe

Im Besitz von ca. 19.000 schwedischen Landwirten; 10.000 Mitarbeitende; aktiv in über 20 Ländern; Jahresumsatz von 50 Milliarden SEK

#### Produkt

Unit4 Source-to-contract by Scanmarket (S2C)

### Herausforderungen

Lantmännen benötigte ein Tool für die strategische Beschaffung, um die Vielzahl der parallel ablaufenden Verhandlungen effizienter zu bewältigen. Die Genossenschaft brauchte außerdem einen zentralen Ort, an dem sie alle RFX-Daten von Lieferanten auf eine einheitliche und strukturierte Weise speichern konnte, um diese Daten für spätere Verhandlungen oder Entscheidungen schnell abrufen zu können.

### Wichtige Kennzahlen

**10 %**

**ERSPARNIS**

Kosteneinsparung von etwa 10 %



**EFFIZIENZ**

Höhere Effizienz sorgt von Anfang an für einen ROI

## „Wir haben uns für [S2C] entschieden, weil die Nutzung der Plattform sowohl für interne Nutzer als auch ausgewählte Lieferanten sehr intuitiv ist. Anbieter und Lieferanten brauchen keine Schulung.“

**Josefin Kronstrand**

Head of Procurement, Lantmännen

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.

E-Auktionen tragen dazu bei, dass Organisationen in den verschiedensten Kategorien Produkte und Services zum bestmöglichen Preis erzielen können. Beschaffungsteams können ebenfalls 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.

### Intuitive Benutzeroberfläche

„Wir haben uns für [S2C] entschieden, weil die Nutzung der Plattform sowohl für interne Nutzer als auch ausgewählte Lieferanten sehr intuitiv ist“, erklärt Josefin Kronstrand.

„Anbieter und Lieferanten brauchen keine Schulung. Anfangs haben wir das eRFx-Tool erworben und unsere Lösung dann um eAuction erweitert. Die Implementierung von [S2C] lief reibungslos ab. Das Training vom [S2C] Team war ausgezeichnet, sodass wir das Tool vom ersten Tag

an ohne Probleme nutzen konnten. Der Support über Quick Call ist leicht, schnell und professionell.“

### Ergebnis: 10 % Ersparnis und höhere Effizienz

„Wir verwenden [S2C] für eine Vielzahl von Kategorien, darunter Produktionsmaterial und Nicht-Produktionsmaterial sowie Rohstoffe, deren Preise und Marktbedingungen stark schwanken. Mit eAuction erzielten wir von Anfang an einen ROI, indem wir unsere Kosten um 10 % senken und unsere Effizienz steigern konnten“, so Josefin Kronstrand.

### Erfolgstipps

Josefin Kronstrand rät: „Neuen Nutzern, die ihre Digitalisierung gerade beginnen und das Tool erstmals nutzen, kann ich diesen Rat geben:

1. Führen Sie Testprojekte mit internen Teams aus, die in die Rolle von Anbieter und Käufer schlüpfen. So können Sie sichergehen, dass alle Ihre Dokumente leicht verständlich sind und die Ausschreibung reibungslos abläuft.
2. Nutzen Sie das E-Learning-Modul. Es bietet eine Fülle an sehr nützlichen Informationen.
3. Achten Sie auch besonders auf die Arten von Fragen die Sie stellen, insbesondere in den RFI- und RFP-Phasen. Während aussagekräftige qualitative

Informationen sicherlich hilfreich sind, sollten Sie auch bedenken, dass diese ausführlichen Antworten zusätzliche zeitaufwendige Überlegungen und Auswertungen erfordern. Stellen Sie am besten konkrete, quantitative Fragen, deren Antworten sich schnell und leicht vergleichen lassen.

Wir werden auch in Zukunft die Vorteile des Tools intern vermitteln und die Best Practices aufzeigen, damit immer mehr das Tool effizienter verwenden. Wir rechnen daher in den kommenden Jahren mit einer verstärkten Nutzung, insbesondere von E-Auktionen.“

