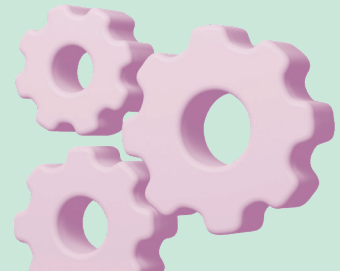


# Fokus auf Benutzerfreundlichkeit mit intuitiver Sourcing-Plattform



## Boliden

**BOLIDEN**

Metals for modern life

**Boliden wurde 1931 gegründet und ist ein schwedisches Metallunternehmen, das sich auf nachhaltige Entwicklung konzentriert. Die Kernkompetenzen des Unternehmens liegen in den Bereichen Exploration, Bergbau, Verhüttung, Metallrecycling und Produktion von Kupfer, Zink, Blei, Gold und Silber. Die Boliden-Gruppe betreibt Bergwerke und Hütten in Schweden, Finnland, Norwegen und Irland und beschäftigt rund 5.800 Mitarbeitende. Die jährlichen Einnahmen belaufen sich auf 50 Mrd. EUR.**

Boliden ist seit 2019 ein Kunde von Unit4 Source-to-Contract by Scanmarket (S2C). Bevor Boliden eine Partnerschaft mit S2C einging, führte das Unternehmen seine Sourcing-Aktivitäten mit dem Anbieter einer Komplettlösung durch, die sich trotz ihrer vielen fortschrittlichen Funktionen leider als langsam und komplex in der Anwendung erwies und das Onboarding neuer Lieferanten erschwerte.

Boliden beschloss, eine neue Plattform für seine Sourcing-Aktivitäten einzuführen, wobei diesmal die Benutzerfreundlichkeit im Vordergrund stand.

### Ein Referenzteam, das den Auswahlprozess vorantreibt

Nach einer Marktanalyse erstellte Boliden eine engere Auswahlliste von Lieferanten mit Komplettlösungen und Best-of-Breed-Lösungen. Um sicherzustellen, dass die ausgewählten Lieferanten zum Unternehmen passten, richtete Boliden ein Referenzteam mit acht Personen aus verschiedenen Bereichen der Beschaffungsorganisation ein. Dieses Team wurde damit betraut, die verschiedenen Anbieterlösungen zu bewerten und eine Anbieterempfehlung für die Unternehmensleitung abzugeben.

#### Branche

Metalle

#### Ort

Schweden

#### Größe

Ca. 5.800 Mitarbeitende;  
Jahresumsatz von 50 Mrd. EUR

#### Produkt

Unit4 Source-to-Contract by  
Scanmarket (S2C)

#### Herausforderungen

**Boliden beschloss, eine neue Plattform für seine Sourcing-Aktivitäten einzuführen, wobei diesmal die Benutzerfreundlichkeit im Vordergrund stand.**

#### Wichtige Kennzahlen

**100%**

AKZEPTANZ-RATE

Ein Gewinn für  
Nutzer\*innen und  
Management

**427**

RFx-AKTIVITÄTEN

In nur sechs  
Monaten

**“Jeder einzelne Nutzer hat eigene Aktivitäten erstellt, was zu einer herausragenden Akzeptanzrate von 100 % geführt hat.”**

**Andreas Bivall**

Head of Procurement Development & Group Categories, Boliden

Der Prozess begann mit einer Ausschreibung, bei der sechs Anbieter in die engere Auswahl kamen. Um sicherzustellen, dass die Lösungen die Anforderungen von Boliden in Bezug auf Funktionalität und Benutzerfreundlichkeit erfüllen konnten, wurde großer Wert auf Demos, Benutzertests und POCs gelegt. Nach mehreren Sitzungen schlug das Referenzteam vor, die Verhandlungen mit dem Best-of-Breed-Anbieter Unit4 S2C fortzusetzen. Die Wahl fiel auf S2C, weil die Funktionen besser auf die Anforderungen von Boliden abgestimmt waren, die Lösung einen wettbewerbsfähigen Preis bot und die Plattform intuitiv bedienbar war – dies war für Boliden das Hauptziel bei der Auswahl eines neuen Anbieters für seine Sourcing-Aktivitäten.

### **Nahtlose Implementierung und erfolgreicher Onboarding-Prozess**

Es folgten die Konfiguration der S2C-Lösung, das Onboarding der Nutzer\*innen und die Einführung der Lösung. In den ersten Wochen der Implementierung führte S2C vier Vor-Ort-Workshops an fünf geografisch verteilten Standorten durch. Für Boliden war es wichtig, dass diese Workshops persönlich durchgeführt wurden, und sowohl die Beschaffungsleitung als auch der CPO waren stark involviert, um allen Mitarbeitenden die strategische Bedeutung der Umstellung zu vermitteln. Sie erklärten, warum der Wechsel der Plattform notwendig war und wie der Auswahlprozess

abließ, um sicherzustellen, dass alle Mitarbeitenden einbezogen wurden und verstanden, dass der Fokus auf der Benutzerfreundlichkeit und der Akzeptanz im Unternehmen lag.

### **100 % Akzeptanzrate und 427 durchgeführte Aktivitäten in sechs Monaten**

Innerhalb der ersten sechs Monate führte Boliden 427 RFx-Projekte durch, und alle Nutzer\*innen erstellten eigene Aktivitäten, was in einer herausragenden Akzeptanzrate von 100 % resultierte – ein Gewinn sowohl für die Nutzer\*innen des Systems als auch für die Unternehmensleitung.

