

# Ferjeoperatør seiler mot en kraftig innkjøpsløsning



## Scandlines



### En kraftig innkjøpsløsning

Scandlines valgte Unit4 Source-to-Contract by Scanmarket (S2C) til å endre innkjøpsprosessen digitalt. Scanmarket har en integrert plattform for å få kontroll over forbruk, ta datadrevne beslutninger raskt og opprettholde regelverk.

Med verktøyet Unit4 eRFx by 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 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. Med eAuction får du mer transparente prosesser og kan redusere den endelige prisen på grunn av økt leverandørkonkurranse. Dette er mer effektivt enn tradisjonelle forhandlinger.

Unit4 Supplier Risk & Performance Management by Scanmarket (SRPM) bidrar til å automatisere innfasingen av leverandører, redusere risiko og holde forsyningsbasen oppdatert.

### Bort med gamlemåten – en ny tilnærming til anskaffelse

Scandlines driver to ferjeruter mellom Danmark og Tyskland med høy kapasitet og frekvens. I tillegg har selskapet en grønn visjon for fremtiden. Scandlines opplevde i en periode behov for nye måter å utføre anskaffelsesvirksomhet på da gamlemåten ikke lenger var effektiv nok. Selskapet opplevde forsinkelser, dårlige konkurransenivåer samt lite transparens og problemer med behandling og forståelse av data, og prosjektene ble heller ikke synlige for toppledelsen.

### Løsning: Maksimer ytelsen med eSourcing

For å løse denne situasjonen har Scandlines satt i gang en ny prosess kalt eSource, som består av både Scanmarket-plattformen og nye prosesser.

#### Bransje

Transport

#### Sted

Hovedkontor: København, Danmark

#### Størrelse

Ca. 1.500 ansatte

#### Produkt

Unit4 Source-to-contract by Scanmarket (S2C)

#### Utfordringer

Scandlines hadde behov for nye måter å utføre anskaffelsesvirksomhet på da gamlemåten ikke var effektiv nok. Selskapet opplevde forsinkelser, dårlige konkurransenivåer samt lite transparens og problemer med behandling og forståelse av data. Prosjektene ble heller ikke innrettet eller synlige for toppledelsen.

#### Nøkkeltall

**100 %**

#### TRANSPARENS

Fra prosjektets idéfase til fullføring



#### BESPARELSER

Høyere gjennomsnitt i besparelser per anbud/anskaffelse ved bruk av S2C

«Unit4 Source-to-Contract by Scanmarket har gitt Scandlines en plattform for å bygge neste generasjons anskaffelse. Ved å øke transparens, kostnadseffektivitet og interessenters tilfredshet digitaliserer vi anskaffelsesprosesser og maksimerer dermed resultatene fra hver anskaffelse.»

**Andreas Fries Jørgensen**

Category Task Manager, Scandlines

Nøkkelpoengene til eSource inkluderer:

- Scanmarket Project Management for å administrere arbeidsområder og planer
- Scanmarket SRPM for å administrere innfasing og administrasjon av leverandører
- Scanmarket eRFx- og eAuction-programmer for all anbudaktivitet i alle kategorier
- Sterk lederstøtte
- Full opplæring for teamet pluss support fra Scanmarket

For å komme i gang valgte Scandlines ti anskaffelser i kategorier som IT, tjenester og HR. Disse anskaffelsene ble administrert ved hjelp av Scanmarket Project Management og tilrettelagt av Scanmarket-konsulenter. Ifølge én Scandlines-deltaker: «Vi trengte bare å få med leverandørene og produktet.»

Disse anskaffelsene ble kjørt som en blanding av eRFI-er, eRFP-er og eAuction for å få bred erfaring med den nye prosessen og teknologien. Toppledelsen kan se sanntidsstatusen gjennom Project Management-modulen. I tillegg kan ulike anskaffelsesteam samkjøre innsatsen sin gjennom Project Management for å dra nytte av samarbeidsmuligheter.

Den nye prosessen representerte et grunnleggende skifte i anskaffelsesmåten til Scandlines.

### Fordel: 100 % transparens med Scanmarket-moduler

I dag utføres og opprettholdes alle nye prosjekter gjennom Scanmarket-plattformen. Alle nye prosjekter legges til prosjektledelsesverktøyet sammen med elementer som prosjektleder, start- og fullføringsdatoer, forbruk, notater, interessenter, oppgaver, vedlegg osv. Og prosjektene blir administrert i løpet av syklustiden for prosjektet, noe som betyr at alle kan følge fullføringsrate, neste trinn, besparelser osv. Ved å kombinere denne prosessen med eRFx- og eAuction-verktøyene sikrer Scandlines 100 % transparens fra prosjektets idéfase, gjennom forhandlinger til fullføring.

### Resultater

Det har ført til et økende antall prosjekter med flere fordeler:

- Smidig, enkel og effektiv gjennomføring av prosjekter
- Rene data og enkel kontraktstildeling
- Bedre oversikt, rapportering og måling
- Stor transparens for interessenter og ledelsen

- Utmerket kunnskapsbevaring
- Gjenbruk av maler for anbudsmateriale og auksjoner

I tillegg til dette har Scandlines opplevd et høyere gjennomsnitt i besparelser per anbud/anskaffelse som går gjennom Scanmarket-plattformen.

«Unit4 Source-to-Contract by Scanmarket har gitt Scandlines en plattform for å bygge neste generasjons anskaffelse. Ved å øke transparens, kostnadseffektivitet og interessenters tilfredshet digitaliserer vi anskaffelsesprosesser og maksimerer dermed resultatene fra hver anskaffelse», sier Andreas Fries Jørgensen, leder for kategorioppgaver, Scandlines.

