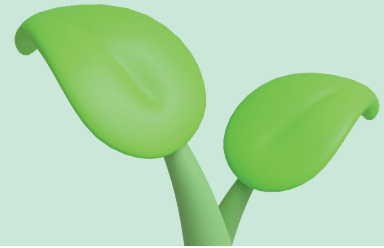


Lantbrukskooperativ sparar pengar och ökar effektiviteten



Lantmännen



Sökes: ett effektivt strategiskt inköpsverktyg som levererar data som underlag för beslut

Lantmännen är ett lantbrukskooperativ som bygger på den djupa kunskap som lantbrukare har förvärvat under generationer. Lantmännen får lantbrukare att trivas och arbeta tillsammans så att alla kan ta fullt ansvar för sina produkter från åkern till matbordet. Lantmännen är delaktiga vid varje steg, från odlingsverksamheten, genom värdekedjan och från sådd till skörd. Lantmännen ägs av svenska lantbrukare och Sverige är deras bas, med Östersjöområdet som en utökad hemmamarknad.

Lantmännen behövde ett effektivt strategiskt inköpsverktyg för att hantera flera pågående förhandlingar samtidigt. De behövde också sammanställa insamlingen av RFx-data från leverantörer i ett mer strukturerat format så att de kunde använda informationen flera gånger vid beslutsfattande och upprepade förhandlingar.

”Med [Unit4 Source-to-Contract by Scanmarket (S2C) är detta enkelt eftersom du sparar data i plattformen, och dessa data kan enkelt nås av alla användare när som helst. Tidigare var det vanliga arbetssättet att en person sparade uppgifterna på sin egen dator, och när det sedan var dags för omförhandling behövde ofta hela projektet återskapas”, säger Josefin Kronstrand, upphandlingschef på Lantmännen.

Data att grunda beslut på

Lantmännen valde S2C för den digitala transformationen av sin upphandlingsprocess. S2C är en integrerad plattform som ger kontroll över kostnader och möjligheten att snabbt fatta datadrivna beslut samtidigt som regelefterlevnad upprätthålls. Med Unit4 eRFx by Scanmarket (eRFx) konsolideras utformningen, distributionen, insamlingen och analysen av RFI:er, RFP:er och RFQ:er i en automatiserad plattform som ökar effektiviteten och möjliggör delning av data i hela organisationen.

Unit4 eAuction by Scanmarket (eAuction) är ett upphandlingsverktyg som använder webbaserad programvara för att potentiella leverantörer ska kunna konkurrera online i realtid och ange priser för varor eller tjänster.

eAuctions används för att få bästa möjliga värde på produkter och tjänster inom en rad olika kategorier, vilket hjälper upphandlare att förhandla med

Industri

Lantbruk

Plats

Stockholm, Sverige

Storlek

Ägs av cirka 18 000 svenska lantbrukare, har 10 000 medarbetare, verksamma i ett 20-tal länder, omsätter 60 miljarder SEK på årsbasis

Produkt

Unit4 Source-to-Contract by Scanmarket (S2C)

Utmaningar

Lantmännen behövde ett effektivt strategiskt inköpsverktyg för att hantera flera pågående förhandlingar samtidigt. De behövde också sammanställa insamlingen av RFx-data från leverantörer i ett mer strukturerat format så att de kunde återanvända informationen vid beslut och upprepade förhandlingar.

Nyckeltal

10%

BESPARINGAR

Kostnadsbesparingar på ca 10 %



EFFEKTIVITET

Ökad arbets-effektivitet ger avkastning på investeringen redan från start

“Anledningen till att vi valde Unit4 Source-to-Contract var att det var enkelt för både interna användare och de tillfrågade leverantörerna. Utbildning krävs sällan för anbudsgivare.”

Josefin Kronstrand

Upphandlingschef, Lantmännen

fler leverantörer och slippa lägga för mycket tid på tidskrävande diskussioner.

eAuctions är mycket effektivare än traditionella förhandlingar och ger en transparens för alla processer och sänker slutpriset genom ökad konkurrens mellan leverantörer.

Intuitivt användargränssnitt kräver väldigt lite utbildning

Josefin säger: ”Anledningen till att vi valde S2C var på grund av hur enkelt det var både för våra interna användare och för de tillfrågade leverantörerna. Utbildning krävs sällan för anbudsgivare. Vi köpte initialt bara eRFx-verktyget och utökade det sedan även med eAuction-programmet. Implementeringen av S2C var mycket smidig. Utbildningen från S2C-teamet var bra och vi kunde komma igång mycket snabbt. Det är enkelt att få supporthjälp och supporten är snabb och professionell.”

Resultat: Besparingar på 10 % och ökad effektivitet

”Vi använder S2C för en ängd kategorier, bland annat direkt och indirekt material men också råvaror som har mycket varierande marknadsförhållanden och prissättning. Med hjälp av eAuction-verktyget fick vi avkastning på investeringen redan under den första processen, inklusive kostnadsbesparingar på cirka 10 % och ökad arbetseffektivitet”, säger Josefin.

Nyckeln till framgång

Josefin säger: ”För nya användare som precis har inlett sin resa har vi flera råd:

1. I början kan ni köra testprojekt med interna intressenter. Genom att låta dem att ta rollen som anbudsgivare och köpare kan ni säkerställa bekräfta att alla era dokument är lätta att förstå och ger konkurrenskraftiga anbud.”
2. Utnyttja eLearning-modulen fullt ut. Det finns mycket information där som kan vara till stor hjälp.”
3. Var uppmärksam på de typer av frågor ni använder, särskilt i RFI-

och RFP-faserna. Det kan vara fördelaktigt att samla in viktig kvalitativ information, men tänk på att kvalitativa svar kan kräva ytterligare tid och eftertanke vid utvärdering. Frågor som är mer specifika och kvantitativa blir lättare att jämföra mellan anbudena.”

Vårt mål är att fortsätta sprida kunskapen internt om fördelarna med verktyget och att visa bästa praxis för att få fler användare och öka antalet interna användare. Vi planerar för ett ökat nyttjande under de kommande åren, särskilt inom eAuctions.”

