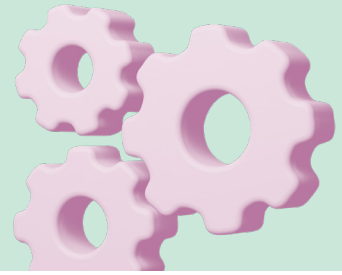


Fokus på brukervennlighet med intuitiv innkjøpsplattform



Boliden

BOLIDEN

Metals for modern life

Boliden ble grunnlagt i 1931 og er et svensk metallsekskap med fokus på bærekraftig utvikling. Selskapets kjernekompetanse ligger innen leting, gruvedrift, smelting, metallgjenvinning og produksjon av kobber, sink, bly, gull og sølv. Boliden-konsernet driver gruver og smelteverk i Sverige, Finland, Norge og Irland og har ca. 5 800 ansatte. De årlige inntektene beløper seg til 50 milliarder euro.

Boliden har vært kunde hos Unit4 by Scanmarket siden 2019. Før samarbeidet med Unit4 by Scanmarket gjennomførte Boliden sine innkjøp ved hjelp av en «full suite» operatør, som til tross for mange avanserte funksjoner dessverre viste seg å være treg og komplisert å bruke, og det var vanskelig å få med nye leverandører.

Boliden bestemte seg for å finne en ny plattform for sine innkjøp, og denne gangen var brukervennlighet hovedfokuset.

Et referanseteam til å drive utvelgelsesprosessen

Etter en markeds gjennomgang, kvalifiserte Boliden en kort liste over leverandører som besto av både komplette løsninger og “best-of-breed”-løsninger. For å sikre at leverandørutvalget var godt forankret i organisasjonen, opprettet Boliden et referanseteam bestående av åtte personer fra ulike deler av innkjøpsorganisasjonen. Deres oppgave var å evaluere de ulike leverandørløsningene og til slutt komme med en anbefaling til toppledelsen.

Industri

Metaller

Beliggenhet

Sverige

Størrelse

Ca. 5 800 ansatte; årlig omsetning på 50 milliarder EUR

Produkt

Unit4 Source-to-Contract by Scanmarket (S2C)

Utfordringer

Boliden bestemte seg for å implementere en ny plattform for sine innkjøp, og denne gangen var brukervennlighet hovedfokuset.

Nøkkeltall

100%

ADOPSIJONS-RATE

En gevinst for brukere og ledelse

427

RFX-KONKURRANSER

På bare seks måneder

“Hver eneste bruker har opprettet sine egne konkurranser, noe som har resultert i en fantastisk adopsjonsrate på 100 %.”

Andreas Bivall

Sjef for innkjøpsutvikling og konsernkategorier, Boliden

Proessen startet med en anbudsrunde der seks leverandører ble valgt ut. For å sikre at løsningene kunne oppfylle Bolidens krav til funksjonalitet og brukervennlighet, ble det lagt stor vekt på demoer, brukertester og POC-er. Etter flere møter foreslo referanseteamet å gå videre med forhandlinger med den beste leverandøren, Unit4 S2C. Valget falt på S2C, fordi de hadde funksjoner som passet bedre til Bolidens behov, en konkurransedyktig pris og en intuitiv plattform, noe som var Bolidens hovedmål for å velge en ny leverandør til sine innkjøp.

Sømløs implementering og vellykket onboarding-prosess

S2C-løsningen ble konfigurert, brukerne ble introdusert, og løsningen ble tatt i bruk. I løpet av de første ukene av implementeringen gjennomførte Unit4 fire workshoper på stedet på fem geografisk spredte lokasjoner. Det var viktig for Boliden at disse ble gjennomført ansikt til ansikt, og både innkjøpsjefen og CPO var sterkt involvert for å kommunisere den strategiske betydningen av endringen til alle ansatte. De forklarte hvorfor det var nødvendig å bytte plattform

og hvordan utvelgelsesprosessen hadde vært for å sikre at alle medarbeiderne var engasjerte og forsto fokuset på brukervennlighet og adopsjon i selskapet.

100 % adopsjonsrate og 427 gjennomførte konkurranser på seks måneder

I løpet av de første seks månedene kjørte Boliden 427 RFx-prosjekter, og hver eneste bruker opprettet sine egne hendelser, noe som resulterte i en enestående adopsjonsrate på 100 % - en seier for både brukerne av systemet og toppladelsen.

