

Optimización de las compras mediante eRFx y eAuction



DFDS



DFDS fue fundada en 1866 como una compañía danesa de vapores. A lo largo de sus más de 150 años de historia, su flota creció para satisfacer las crecientes demandas del comercio global. En los primeros tiempos de la industrialización, a medida que el comercio mundial se expandía, la flota de DFDS conectaba a agricultores y comerciantes regionales con mercados internacionales. Durante las Guerras Mundiales, DFDS transportó a familias que huían del conflicto hacia un futuro mejor y suministró bienes esenciales como alimentos y carbón.

Hoy en día, DFDS es una de las mayores empresas de transporte y logística del norte de Europa y ha sido galardonada como el mejor operador de ferris del mundo desde 2011, así como el operador de ferris líder en Europa. La compañía ha establecido una estrategia para gestionar su crecimiento mediante el desarrollo de sus capacidades digitales. El lema de DFDS es: "Movemos para que todos crezcan."

Soluciones de compras potentes

DFDS eligió Unit4 Gestión de Compras con Scanmarket (S2C) para transformar digitalmente su proceso de compras. S2C es una plataforma integrada que ofrece control del gasto y la capacidad de tomar decisiones rápidas basadas en datos, manteniendo al mismo tiempo el cumplimiento normativo.

Con la aplicación Unit4 eRFx con Scanmarket (eRFx), el diseño, la distribución, la recopilación y el análisis de RFIs, RFPs y RFQs se consolidan en un único proceso automatizado que impulsa la eficiencia y permite compartir datos en toda la organización.

Unit4 eAuction con Scanmarket (eAuction) es una herramienta de compras que utiliza software basado en la web para permitir que proveedores potenciales compitan en línea, en tiempo real, ofreciendo precios para bienes o servicios.

Las eAuctions se utilizan para obtener el mejor valor en productos y servicios en diversas categorías, ayudando a los profesionales de compras a negociar con más proveedores y eliminando la necesidad de conversaciones individuales que consumen mucho tiempo.

Industria

Envío / Logística

Ubicación

Sede: Copenhague, Dinamarca

Tamaño

Aproximadamente 9.000 empleados

Producto

Unit4 Gestión de Compras con Scanmarket (S2C)

Rectos

Aumentar la adopción de eRFx capacitando a los miembros del equipo con el conocimiento necesario para utilizar las herramientas existentes.

Métricas clave



NEGOCIACIÓN OPTIMIZADA

Las eAuctions reducen el proceso de negociación de varias semanas a aproximadamente 45 minutos de media.



MEJORA DE PROCESOS

Estructura y uniformidad en torno al proceso de aprovisionamiento

“Nuestro enfoque estará en generar más conocimiento sobre las eAuctions para que las personas comprendan por qué es beneficioso utilizarlas y cómo usarlas correctamente.”

Breda Čok

Equipo de compras del grupo, DFDS

Mucho más eficientes que las negociaciones tradicionales, las eAuctions ofrecen transparencia en el proceso y reducen el precio final gracias al aumento de la competencia entre proveedores.

Capacitar a los miembros del equipo para utilizar herramientas de eSourcing

Breda Čok, part of DFDS Group Procurement, manages its eSourcing project. When she joined, S2C's eAuction and eRFx tools were already implemented but not used. She emphasizes that adopting such tools requires active internal change management, not just licensing. DFDS focused on increasing adoption by empowering users with the knowledge to use the tools, supported by S2C Customer Success and user feedback to address resistance and shape the adoption strategy. The team improved eRFx usage by developing “Super Users” who trained and encouraged others to run sourcing events independently. Adoption of eAuctions was also increasing until COVID disrupted collaboration and reduced the influence of these Super Users.

Despliegue rápido mediante eventos totalmente gestionados

“En el caso de las eAuctions, decidimos hacer lo contrario que con las RFx y utilizar el soporte totalmente gestionado”, afirma Breda. “Las eAuctions tienen una curva de aprendizaje distinta”. Debido a las limitaciones de la COVID, el equipo recurrió a la gestión completa de [S2C] para configurar y ejecutar las eAuctions y así aprender mejores prácticas.

“Queríamos que la gente se sintiera más cómoda con las eAuctions, por eso optamos por que [S2C] las gestionara por completo. No hacemos nada internamente, ni siquiera la configuración”, añade.

Beneficio clave: liberación de recursos

“Aprendí mucho de las eAuctions que realizamos este año”, afirma Breda. “El gran cambio para nosotros sería utilizarlas antes en el proceso, ya que así se reduce el tiempo del proyecto, se pueden asignar recursos a nuevos proyectos y se logra cerrar los proyectos mucho antes.”

Resultado: aprendizaje de buenas prácticas de primera mano

Aunque el equipo aún no ha podido ejecutar todas las eAuctions de forma independiente y no todos los eventos de aprovisionamiento generan ahorros, existe un retorno de inversión en el conocimiento adquirido.

“Sería más fácil decirle a la gente que empiece a usar eAuctions, pero eso no se alinea con nuestros valores”, afirma Breda. En su lugar, la participación en mesas redondas de [S2C] con otros clientes de distintos sectores ayudó al equipo a generar ideas y resolver problemas.

“El enfoque será seguir construyendo conocimiento sobre eAuctions para que la gente entienda por qué es bueno usarlas y cómo hacerlo correctamente. Puede llevar más tiempo, pero creo que adoptarán el cambio y la herramienta, y esa adopción será más duradera”, añade Breda.

Básicamente, la estrategia del equipo es un enfoque de empuje camuflado como un enfoque de atracción. Con las herramientas eRFx y eAuction, el foco está en medir el uso, analizar la participación y reunirse con las partes interesadas. Según Breda, estas reuniones no buscan investigar por qué no se ha usado la herramienta, sino entender las razones y aprender conjuntamente para ajustar la estrategia del proyecto en consecuencia.

