

A top-down view of a wooden desk. On the left, a white laptop is partially visible, showing the keyboard with keys like 'enter', 'return', 'shift', 'option', and 'command'. In the top right, there is a white cup filled with dark coffee. Two yellow pencils are lying on the desk to the right of the text box. The text is centered in a white-bordered box.

**Jak Amica  
kupiła flotę  
samochodową  
i na tym  
zaoszczędziła?**



## **AMICA**

Lider w produkcji urządzeń AGD na polskim rynku. Jedna z największych i najbardziej uznanych krajowych firm. Domeną Amiki jest duży sprzęt AGD. Od ponad 50 lat dostarcza klientom satysfakcję i poczucie bezpieczeństwa. Pomimo rosnącej konkurencji z zagranicy, pozostaje największym polskim producentem sprzętu AGD i liderem na rodzimym rynku. Utrzymanie pozycji lidera przez wiele lat dowodzi, że Amica potrafi docierać do coraz bardziej wymagających konsumentów.

### **WYZWANIE**

Klient, firma Amica, chciał przeprowadzić proces kupna floty samochodowej, w liczbie około 140 samochodów w różnych klasach. Potrzebował rozwiązania, które przyspieszy i usprawni ten proces. Dział zakupów podjął decyzję, że narzędziem, które wesprze proces będzie NextBuy – platforma przetargowa i zakupowa. Dodatkowo, NextBuy oferował nie tylko samo narzędzie, lecz także wsparcie merytoryczne i eksperckie.

**„Wiedza merytoryczna w głównej mierze powinna być po stronie prowadzącego postępowanie przetargowe, aczkolwiek w niektórych przypadkach wsparcie merytoryczne ze strony NextBuy jak najbardziej było pomocne”. (Dariusz Łochowicz, Menedżer ds. Zakupów Nieprodukcyjnych, Amica)**

### **CEL**

Klient zakładał zakup samochodów w różnych klasach. Rozważano dwa warianty:

- **zakup bezpośrednio od producenta w celu otrzymania konkurencyjnych cen i przekazanie wynegocjowanych warunków do firmy leasingowej**
- **oddanie całości usługi firmie leasingowej (wynegocjowanie ceny zakupu oraz oferta leasingu)**

Ostatecznie podjęto decyzję o wyborze leasingu w postaci wynajmu długoterminowego, który miał uwzględniać dwa warianty.



## ROZWIĄZANIE

**Zespół NextBuy, znając już podstawowe założenia procesu, zaproponował 2-etapowy proces.**

### Etap 1

Stworzenie podstawowej minimalnej specyfikacji, odrębnie dla każdej klasy samochodu (klasa D,C oraz użytkowa), oraz wyjście na rynek do wybranych przez Amicę producentów bez ograniczeń ofertowych. Do pierwszego etapu przetargu wykorzystano moduł przetargowy NextBuy, który pozwala na elastyczne tworzenie zapytań złożonych z różnych rodzajów pytań, załączników tabel.

Na podstawie minimalnych danych zaproszono dostawców do pierwszej rundy. Celem było uzyskanie informacji dotyczącej ceny za sztukę, w zależności od segmentu samochodu.

Na podstawie uzyskanych od dostawców danych, Klient wybrał marki samochodów, które spełniały jego wymagania do finalnej rozgrywki. Zakwalifikował dostawców do drugiej rundy, wykorzystując moduł oceny ofert w NextBuy.

### Etap 2

Do drugiej rundy zaproszono firmy leasingowe, które miały złożyć oferty leasingu na wybrane modele samochodów.

Dzięki wystandaryzowaniu zapytania wysłanego do dostawców, NextBuy porównał oferty w sposób automatyczny i uporządkował je od najkorzystniejszej do najmniej korzystnej co ułatwiło weryfikację ofert przez Klienta.

Klient przystąpił do dyskusji nt. finalnych warunków umowy z wybraną firmą.

## REZULTAT

Klient wybrał najlepszą ofertę dostawców floty samochodowej oraz ofertę leasingową, generując oszczędność na poziomie na poziomie 10% (TCO). Cały proces trwał 3 miesiące, przy czym proces zapytań realizowanych w systemie zajął około 1 miesiąc.



**140 SAMOCHODÓW**



**3 MIESIĄCE**



**10% OSZCZĘDNOŚCI**



## Co na temat NextBuy sądzą osoby zaangażowane w proces po stronie Amica?

„Jest to dobre narzędzie do przeprowadzania przetargów zakupowych, w szczególności dla w miarę ustandaryzowanych kategorii. W tym procesie szczególnie przydatne jest zcentralizowanie, pozwalające na alokację wszystkich danych do przetargu oraz otrzymanych ofert, w zagregowanej formie w jednym miejscu. Pozwala to na szybki dostęp do zgromadzonych danych oraz ich porównywanie bezpośrednio na platformie, jak również po wyeksportowaniu do Excel”. (Dariusz Łochowicz, Menedżer ds. Zakupów Nieprodukcyjnych, Amica).

### Przyszłość NextBuy i Amica

Amica dąży do tego, aby wykorzystywać NextBuy również w innych procesach zakupowych w obszarze zakupów indirect, jak np. materiałów biurowych, usług kurierskich, wody. Obecnie planuje przetarg na zakup paliw dla wszystkich polskich spółek. Kolejnym krokiem będzie wykorzystanie platformy w spółkach zagranicznych, po dodaniu funkcjonalności językowych.

### Nad czym powinniśmy pracować?

„Platforma pozwala na sprawną komunikację z oferentami, również ułatwia transparentność całego procesu. Potencjał do poprawy widzę w obszarze jakości eksportu danych z platformy do Excela, która powinna być bardziej czytelna i usprawniająca całą analitykę.” (Dariusz Łochowicz, Menedżer ds. Zakupów Nieprodukcyjnych, Amica).

**NextBuy wziął pod uwagę wszystkie sugestie klienta. Raporty, które można generować do Excela, są już przejrzyste i gotowe!**

**Jeśli chcesz dowiedzieć się więcej, umów bezpłatne demo!**