

CASE STUDY

Jak Amica kupiła flotę samochodową i na tym zaoszczędziła?

Kto?

AMICA

The Amica logo is the word 'Amica' in a bold, red, sans-serif font.

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:



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.

I etap



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 uzyskiwanie 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.

II etap



Do drugiej rundy zaproszono filmy 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.



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?

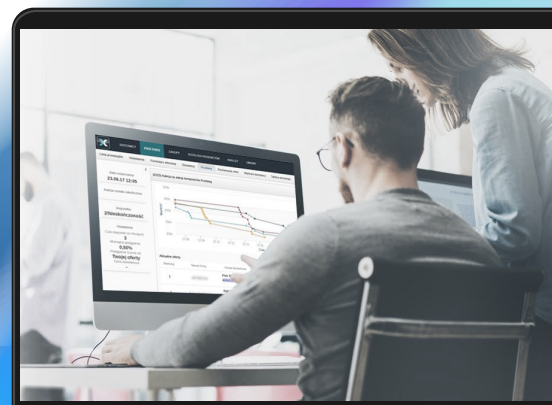


Platforma pozwala na sprawną komunikację z oferentami, również ułatwia transparentność całego procesu. Potencjał do poprawy widzę w obszarze jakości eksportu danych z platformy do Excela, która powinna być bardziej czytelna i usprawniająca całą analitykę

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!



Jeżeli chcesz dołączyć do ekspertów zakupowych korzystających z NextBuy, **umów bezpłatne demo.**