

Dato
02-11-2016

Buy-on-net eller Bajonett?

Symbrio interviewer Örjan Magnusson,
indkøbschef hos Eltel Networks.

Buy-on-net eller Bajonett?

I 2005 blev Symbrios indkøbssystem rullet ud hos Eltel Networks. Da Örjan Magnusson tiltrådte sin stilling i 2006 som Logistics Manager hos Eltel Networks, havde man netop gennemført implementeringen af systemet.

Symbrios indkøbssystem gik derefter live og Eltel gav det navnet "Bajonett".

I begyndelsen havde Eltel stadig en fungerende indkøbsafdeling. Det vil sige, at ordreafgiveren ude i marken ringede eller sendte en meddelelse til Indkøb om, hvad der skulle bestilles. Efterhånden som Bajonett begyndte at blive indarbejdet i organisationen, skar man løbende ned på indkøbsfunktionen. Det bidrog igen til, at man lagde indkøbet ud til produktionsenheder, og hermed begyndte den strategiske købsadfærd at tage form. I dag kan det for eksempel være en projektleder, der tager sig af bestillingerne.



Vi ville gerne vide, hvornår Örjan kom ind i billedet.

"Det gik forholdsvis smertefrit. Systemet var ret let at indføre for organisationen, brugervenligt og intuitivt sammenlignet med vores forretningsystem", fortæller Örjan.

Her hos Symbrio har vi tænkt på, hvordan man kunne indføre det så nemt, for brugere (og mennesker i almindelighed) har jo generelt svært ved at ændre deres adfærd?

"På det tidspunkt var Fixed Communication vores største organisation, og de havde ikke så svært ved at komme i gang med det. Selv i dag er det dem, der bruger systemet mest. Siden er vi vokset med nye opkøb over hele verden. Der har man en helt anden kultur", forklarer Örjan.

"Det bliver en ny og stor udfordring at skabe en samlet, global indkøbsproces, med andre ord en løsning for alle," siger Örjan.

Hvad er der sket i de seneste ti år hos Eltel?

"Eltel Networks har været gennem store forandringer. I 2006 var Eltel opdelt i en række afdelinger. Man kombinerede forskellige teknikområder, for eksempel , telekommunikation og jernbane. I dag er der en rendyrket opdeling i tre segmenter med seks forretningsområder, som er globale:

Segment	Forretningsområder
Power	Power Transmission, Power Distribution
Communication	Fixed Communication, Mobile Communication
Transport & Security	Rail & Road, Aviation & Security



Bemærker montørerne, der arbejder i marken, nogen forskel efter de ti år, der er gået?

"Rapporteringsvejene har ændret sig lidt. Før talte man meget om "multi skill", der vil sige, at man sendte en tekniker ud på en opgave, der både omfattede el og telekommunikation. Sådan er situationen ikke længere. "

"Nu er der mere fokus på specialisering, og samtidig skal det være "Eltel Way". Det betyder, at uanset hvilket forretningsområde, man arbejder inden for, så skal det være i overensstemmelse med "Eltel Way". Det drejer sig om en **global indkøbsproces**, som alle skal følge."

"Specialiseringen skal ligge inden for teknikken, men spørgsmålet er, *hvordan* vi driver et projekt i overensstemmelse med "Eltel Way"? Der er to modsatrettede kræfter, der skal forenes: Specialisering og Eltel Way", forklarer Örjan."

Hvad er den bedste funktion i Bajonett?

"Den bedste funktion er optimering af indkøbskurven, det vil sige **prissammenligningen**. Der er nogle betingelser, der skal være opfyldt, for at den fungerer, der skal være en E-nummer-standard ", siger Örjan.

"Örjan fortæller videre, at det bliver mere almindeligt at have aftaler, der løber over mange år. Man underskriver rammeaftaler, en to-tre stykker. Man påpeger dog over for leverandøren, at der ikke er nogen eksklusivitet, men at det er op til leverandøren, om Eltel køber. Leverandøren skal have konkurrencedygtige priser i systemet, og sådan en strategi er Bajonett et fremragende værktøj", fortæller Örjan.

Eltel har knyttet mange leverandører til Symbrio, hvad er fordelene ved det?

"Det gode ved at have så mange leverandører knyttet til Bajonett er, at Eltel modtager e-fakturaer, også fra webleverandørerne. Det er noget, der er virkelig godt ved Symbrio. Det drejer sig ikke kun om at få et fakturahoved med et totalbeløb, i Symbrio får vi også linjeinformation, der er en guldgrube af data til statistikkerne, som er nyttig ved nye forhandlinger", forklarer Örjan.

"Mange tror, at man kun kan få gode statistikker ved at lægge systemordrer, men vi får jo en e-faktura på linjeniveau, selvom vi har hentet tingene i butikken. Andre lande forstår ikke, hvordan vi også kan få så gode statistikker på afhentningsfakturaerne. Det kan vi takke være de mange koblinger til webleverandørerne", forklarer Örjan.

Hvilke større ændringer ser du inden for installationsbranchen?



Örjan fortæller, at Eltel er begyndt at se mere på globale indkøbsaftaler. "Vi låner ikke kun personale hos hinanden, men forsøger også at indgå globale aftaler på tværs af landegrænserne. Ved store mængder bliver rabatterne bedre, men det kræver også en del koordination. Som en stor, global aktør vil Eltel udnytte sin såkaldte "purchase power", siger Örjan.

Der er også stadigt voksende miljøkrav i dag, når man bygger. "Her har Eltel sine egne miljøkrav og miljømål, for eksempel lavere udslip fra bilerne. Det understøtter Bajonett allerede, selvom Eltel ikke er begyndt at anvende det endnu", siger Örjan.

Hvad med selve indkøbsrollen, er den under forandring?

Det bliver mere og mere vigtigt med projektdokumenter til bestemte forretninger. "Det går lidt mere i retning af at se behovene fra kundens synspunkt. I aftalerne med kunden er det meget vigtigt at have åbenhed hele vejen bagud, så vi ikke har aftalebetingelser i forhold til leverandøren, som ikke svarer til betingelserne i forhold til kunden. Vi er jo et mellemlid mellem kunde og leverandør", forklarer Örjan.

Hvordan ser du på fremtiden? Hvilke funktioner savner du i dag?

"Hvis det kommer til, at vi skal bestille meget store mængder på én gang, for eksempel 10.000 m kabler til et projekt, så fungerer rammeaftale-priser aldrig helt perfekt. Der har man brug for at kunne bede om et tilbud fra et udvalg af leverandører. Systemet skal kunne støtte en form for tilbudsproces. Man sender en anmodning om et tilbud på en større mængde, og så modtager man svar på det. Her er der også brug for integrerede leverandører, som kan modtage en forespørgsel og håndtere den", fortæller Örjan.

Hvordan oplever du relationen til Symbrio?

"Der er en god dialog med Symbrio, for eksempel om, hvordan anvendelsen skal være. God support. Som leverandør er Symbrio nem at have med at gøre", siger Örjan.