

Datum
2016-11-02

Buy-on-net eller Bajonett?

Symbrio intervjuar Örjan Magnusson,
Inköpschef på Eltel Networks.

Buy-on-net eller Bajonett?

År 2005 rullades Symbrios inköpssystem ut på Eltel Networks. När Örjan Magnusson startade sin anställning 2006 som Logistics Manager på Eltel Networks hade man precis slutfört implementeringen av systemet.

Symbrios inköpssystem gick redan live och Eltel döpte det till "Bajonett".

Inledningsvis hade Eltel fortfarande en operativ inköpsavdelning, det vill säga beställaren ute på fältet ringde in alternativt skickade in och talade om för Inköp vad som behövde beställas. Allt eftersom Bajonett började införlivas i organisationen skar man ner mer och mer på det operativa inköpet. Det i sin tur bidrog till att man la ut inköpet på produktionsenheterna, det vill säga det strategiska inköpsbeteendet började ta form. En projektledare kan till exempel vara den som sköter beställningarna idag.



Vi undrade hur det var när Örjan kom in i bilden.

"Det var relativt smärtfritt, systemet var ganska lätt att ta till sig för organisationen, användarvänligt och intuitivt jämfört med vårt affärssystem", säger Örjan.

Vi på Symbrio undrade dock hur man kunde ta till sig det så enkelt med tanke på att användare (även människan i stort) har relativt svårt att ta till sig nya beteenden?

”På den tiden var det Fixed Communication som var vår största organisation och de hade inte så svårt att ta till sig detta. Än idag använder de systemet mest. Nu har vi vuxit med nya förvärv i hela världen. Där har man en helt annan kultur”, förklarar Örjan.

”En ny och stor utmaning blir att få ihop en enda global inköpsprocess, det vill säga en lösning för alla”, säger Örjan.

Vad har hänt de senaste tio åren på Eltel?

”De stora förändringarna är hur Eltel Networks har förändrats. 2006 var Eltel indelat i ett antal divisioner. Man blandade olika tekniker, till exempel el, tele och järnväg. Nu är detta renodlat och man har tre segment med sex affärsområden, som i sin tur är globala:

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



Montörer som jobbar i skogen, märker de någon skillnad på de tio år som gått?

”Rapporteringsvägarna har ändrats lite grann. Förut pratade man mycket om ”multi-skill”, det vill säga man skickade ut en tekniker på ett uppdrag som skulle fixa både el och tele. Den situationen håller inte längre.”

”Nu är det mer fokus på specialisering samtidigt som det ska vara ”Eltel-way”. Det betyder att oavsett vilket affärsområde man jobbar inom så ska det vara enligt ”Eltel-way”. Det handlar om en **global inköpsprocess** som alla ska följa.”

”Specialiseringen ska ligga i tekniken, men frågan är *hur* vi driver ett projekt enligt ”Eltel-way”? Det är två motverkande krafter som måste samsas: Specialiseringen och Eltel-way”, förklarar Örjan.”

Vilken är den bästa funktionen i Bajonett?

”Den bästa funktionen är optimeringen av varukorgen, det vill säga [prisjämförelsen](#). Vissa förutsättningar måste ju vara uppfyllda för att den ska fungera, det måste finnas E-nummer-standard” säger Örjan.

”Örjan berättar vidare att det blir vanligare att man har långa avtal som löper under många år. Man tecknar ramavtal, ett par, tre stycken. Dock poängterar man för leverantören att det inte råder någon exklusivitet, utan det är upp till leverantören om Eltel köper. Leverantören ska ha konkurrenskraftiga priser i systemet och i denna typ av strategi är Bajonett ett utmärkt verktyg”, berättar Örjan.

Eltel har anslutit många leverantörer till Symbrio, vad är fördelen med det?

”Det som är bra med att ha så många leverantörer kopplade till Bajonett är att Eltel får in e-fakturor även från webbleverantörerna. Detta är en sak som är väldigt bra med Symbrio, det handlar inte bara om att få ett fakturahuvud med totalbelopp, utan i Symbrio får vi även radinformation vilket gör att det finns en enorm skatt av statistik som är bra vid nya förhandlingar.”, förklarar Örjan.

”Många tror att det enda sättet att få bra statistik är att lägga systemorder, men vi får ju e-faktura på radnivå även om vi har hämtat grejerna i butik. Andra länder förstår inte hur vi kan få så bra statistik även på hämtfakturorna. Detta är ju resultat av de många kopplingar till webbleverantörerna.”, förklarar Örjan.

Vilka stora förändringar i installationsbranschen ser du?



Örjan berättar att Eltel har börjat titta mer på globala inköpsavtal. ”Vi lånar inte bara personal av varandra, utan försöker även teckna globala avtal över gränserna. Vid stora volymer blir det bättre rabatter, men det kräver förstås stor samordning. Eltel vill som stor global aktör utnyttja sin så kallade ”purchase-power”.”, säger Örjan.

Det är också ett alltmer växande miljökrav idag när man bygger. ”Eltel har ju egna miljökrav och mål, till exempel att bilarna ska släppa ut mindre. Bajonett har redan ett stöd som Eltel inte har börjat köra än.”, berättar Örjan.

Hur är det med själva inköpsrollen, förändras den?

Det blir mer och mer viktigt med projektupphandlingar för specifika affärer. ”Lite mer se från kunden och ut vad som behövs. Jätteviktigt i kundavtal att det finns en transparens hela vägen tillbaka så att inte vi har satt avtalsvillkor mot leverantören som inte stämmer gentemot kunden. Vi sitter ju bara mitt emellan kund och leverantör”, förklarar Örjan.

Hur ser du på framtiden? Vilka funktioner saknar du idag?

”Om det kommer till att vi ska beställa en väldigt stor mängd på en gång, till exempel 10 000m kabel för ett projekt, då är ramavtals-priser aldrig riktigt bra. Då behöver man fråga direkt, ställa en offertförfrågan till ett urval leverantörer. Systemet skulle behöva stödja ett slags offertprocess. Man skickar över en fråga, att man vill ha offert på en större mängd av något och så får man in svar på det. Då behöver man också integrerade leverantörer som kan ta emot offertförfrågan och kan hantera den.”, berättar Örjan.

Hur upplever du relationen med Symbrio?

”Det är en bra dialog med Symbrio, till exempel kring hur användandet ska vara. Bra support. Symbrio är en lätt leverantör att ha att göra med”, säger Örjan.