

Universitetet i Oslo sentraliserer innkjøpsprosessen for å forbedre effektiviteten

UIO SPARER 17,5 MILLIONER KRONER I ÅRET VED Å SENTRALISERE E-HANDELSFUNKSJONEN, MED HJELP FRA IBX BUSINESS NETWORK (NÅ TRADESHIFT).



“Samarbeidet med IBX Business Network (Nå Tradeshift) har fullstendig endret omfanget av vår innkjøpsprosess. Vår sentrale innkjøpsavdeling har bidratt til bedre synlighet, kontraktsamsvar og effektivitet.”

—Jacob Magne Landsvik, Innkjøpsdirektør, Universitetet i Oslo

“Den frie tankes” historie

UiO ble grunnlagt i 1811, og var Norges første universitet. De har vært en viktig aktør i etableringen av Norges nasjonale identitet, og har en rik historie som leder innen utdanning og selvstendig tankevirksomhet. Det er dermed ikke overraskende at da universitetet så at de kunne forbedre den eksisterende innkjøpsprosessen sin, grep de sjansen til å gjennomføre effektive endringer.

Universitetet i Oslo forsto at det å ha separate, uavhengige innkjøpsenheter som opererte for hver avdeling resulterte i vedvarende ineffektivitet, høyere kostnader, lav kostnadssynlighet og lavt kontraktsamsvar. Universitetsledelsen fastslo at for å møte disse utfordringene måtte de først etablere en sentral innkjøpsledelse som ville konsolidere prosessen

og redusere mengden menneskelige ressurser som ble benyttet til E-handel.

Forenkling av innkjøpsprosessen

Da universitetet begynte å nærme seg denne forvandlingen, fantes det flere separate, lokale innkjøpsenheter som representerte de enkelte fakultetene på universitetet. Dette førte til ineffektivitet og overdimensjonerte innkjøpsavdelinger, bestående av tusenvis av ansatte som bare brukte en liten del av tiden sin på innkjøp. Dette økte kostnadene og gjorde det vanskelig å sikre både synlighet og kontraktsamsvar.

Derfor laget Universitetet i Oslo en plan for å forbedre innkjøpsprosessen. Strategien hadde som høyeste prioritet å konsolidere innkjøpsprosessen og -avdelingene. Universitetet

trengte en løsning som ville redusere kostnadene og øke både synlighet og kontraktsamsvar ved å forenkle operasjoner, redusere størrelsen på innkjøpsavdelingene og innføre en mer effektiv styringsprosess.

Effektivitet og konsolidering

Etter en grundig gjennomgang av potensielle tjenesteleverandører valgte Universitetet i Oslo IBX Business Network (nå Tradeshift) som sin Ehandelsplattform for samhandling med sine leverandører. Universitetsledelsen gjorde valget basert på et stort antall referanser fra offentlig sektor. De fremhevet IBX som en erfaren tjenesteleverandør som støtter rask og enkel oppstart for nye leverandører og tilbyr kraftige funksjoner for håndtering av innhold.

Universitetet kunne også lettere samhandle elektronisk med nye leverandører takket være IBXs raske aktiveringsprosess og det eksisterende leverandørnettverket. Resultatet var at universitetet kunne inngå avtaler med nye leverandører og raskt forberede dem for E-handel. Kontraktsdekningen har økt de siste fire årene, fra 100 leverandørkontrakter til 484 kontrakter. Samtidig har kontraktsamsvaret økt fra rundt 50 % til 90 % og høyere for flere av universitetets sentraliserte innkjøpskontrakter. Disse fordelene går hånd-i-hånd med høy bruksgrad. Selv etter åtte år fortsetter bruken å stige. Antall ordrelinjer har økt med i gjennomsnitt 10 % i året, og kombinert med en automatiseringsgrad på 70 % har det skapt en betydelig økning i effektiviteten.

Samtidig klarte universitetet å slå sammen de separate innkjøpsavdelingene og redusere behovet for menneskelige ressurser i virksomheten.

Bevis på endring

Opprettelsen av en sentral innkjøpsenhet og omformingen av innkjøpsprosessen gjorde at Universitetet i Oslo sparte hele 17,5 millioner kroner i året. Med automatisering av prosessen har universitetet klart å øke antall ordrelinje som behandles per FTE med over 70 %. Samtidig har mengden tid som kreves for å tildele og starte en offentlig anbudsprosess – tidligere flere uker – falt til bare én eller to dager.

Som et resultat av universitetets bruk av E-handel, er 80 % av alle mottatte fakturaer nå E-fakturaer. Papirfakturaer er helt fjernet fra prosessen. Ferden mot digitalisering har også gjort at Universitetet i Oslo lykkes i å gjøre sine innkjøp mer transparente. Det er nå mulig for innkjøpsledelsen å se hva som er kjøpt og av hvem, prisen på disse kjøpene og om kjøpet ble gjort på kontrakt eller ikke.

Når alt kommer til alt har Universitetet i Oslo fått en enklere innkjøpsprosess som bidrar til å nå målene om effektivitet, kostnadsreduksjon og kontraktsamsvar. Etter konsolidering av innkjøpsavdelingen og sentralisering av ledelsen er universitetet nå forberedt på fremtiden.

OM TRADESHIFT

Tradeshift ble grunnlagt i 2010, og er verdens største plattform som knytter sammen kjøpere og selgere for elektronisk handel. Tradeshift knytter sammen over 1,5 millioner selskaper i 190 land, behandler transaksjoner for over 1 milliard amerikanske dollar hvert år og har en markeds plass med 28 millioner varelinjer.

Tradeshift tilbyr løsninger for P2P, leverandøregasjement og finansielle tjenester, og gjør det mulig for bedrifter og partnere å bygge tilpassede eller kommersielle apper på deres plattform. Tradeshift har hovedkontor i San Francisco og kontorer i København, New York, London, Paris, Suzhou, Chongqing, Tokyo, München, Frankfurt, Sydney, Bukarest, Oslo og Stockholm.