



CASO DE ÉXITO

AHORRO DE TIEMPO Y DINERO PARA UN PROVEEDOR DE SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES

En este caso de éxito, descubra cómo RS ayudó a un importante proveedor de telecomunicaciones a lograr un ahorro significativo de costes y tiempo en su proceso de compras indirectas a través del sistema PurchasingManager™ de RS



ES.RS-ONLINE.COM

EL FIN DE LAS COMPRAS INEFICIENTES Y COSTOSAS

Los equipos de compras y los ingenieros se enfrentan a una serie de retos en lo que respecta al mantenimiento, la reparación y el funcionamiento de los activos e instalaciones de su organización. La cadena de suministro de materiales indirectos es compleja debido al gran número de individuos implicados, a una base de suministro fragmentada y al elevado número de productos en múltiples categorías. Además, la alta dirección ejerce una presión constante relativa a la optimización de costes.

Como uno de los mayores proveedores industriales del mundo, RS se encuentra en una posición única para comprender las complejas necesidades de sus clientes y ayudar a estas empresas a mejorar sus procesos y aumentar la rentabilidad.

El dato crucial que deben asimilar las organizaciones es que, con las compras indirectas, los costes de gestión pueden duplicar el importe que se gasta en los propios productos. Es decir, si su organización gasta 100.000 € en la compra de productos indirectos durante el transcurso de un año, adicionalmente gastará 200.000 € más en su gestión, en los denominados "costes ocultos".

En este escenario, es muy importante abordar la optimización de procesos para eliminar esos "costes ocultos" y no centrarse únicamente en el precio individual de cada producto.

2:1

EL DESAFÍO

Un ejemplo de cómo ha podido ayudar RS a un cliente a controlar mejor los costes de los procesos es nuestra colaboración con un importante proveedor de servicios de telecomunicaciones que cuenta con miles de centros en todo el Reino Unido. RS ya llevaba varios años trabajado con esta empresa y atendía unos 2.200 pedidos al año.

El cliente se dio cuenta de que tenía un proceso de procure-to-pay (P2P) deficiente, con mucha duplicación y gestión doble de piezas en algunos casos. Los ingenieros identificaban un requisito y, a continuación, enviaban un correo electrónico o llamaban por teléfono a un equipo central. El equipo central comprobaba los precios y las existencias y realizaba un pedido. A veces, el pedido se entregaba directamente en el centro correspondiente, pero a menudo llegaba a una ubicación central.

Esta situación daba lugar a una enorme base de proveedores sin optimización y sin un soporte estandarizado. La ausencia de proveedores estandarizados también ocasionaba retrasos y falta de productividad. Por lo tanto, el cliente buscaba simplificar sus procesos de compras indirectas, eliminar duplicidades y aumentar la eficiencia.

LA SOLUCIÓN



RS trabajó con el cliente para diseñar una solución y crear una forma más eficaz de trabajar. Empezó por crear un grupo de trabajo con los equipos de finanzas, operaciones y compras del cliente, de modo que todas las partes interesadas participaran en el cambio. Una vez analizado a fondo el proceso del cliente, RS recomendó el uso de una de sus soluciones electrónicas, RS PurchasingManager™, ya que contribuiría a reducir la duplicación y, al mismo tiempo, aumentaría la visibilidad y la autonomía del usuario final.

RS PurchasingManager™ es un sistema de gestión de pedidos basado en el sitio web de RS. Los compradores pueden crear estructuras de cuentas en toda su organización, así como asignar controles de gasto, centros de costes y límites de aprobación para gestionar todas las compras en RS Online. El sistema PurchasingManager™ permite al usuario final, normalmente un ingeniero, acceder al sitio web de RS, elegir el producto que necesita, pedirlo y ver cuándo se realizará la entrega. Después de realizar un pedido, se envía una solicitud de confirmación a un superior, que puede aprobar rápidamente el gasto, y se procesa el pedido.

En el caso de este cliente, este proceso era ideal.

Las funciones de aprobación personalizables de RS PurchasingManager™ permiten controlar el gasto y alcanzar un equilibrio entre el tiempo dedicado a aprobar pedidos y el coste final. El 80 % de los pedidos de este cliente era de menos de 300 €, mientras que el 50 % del gasto total se destinaba a pedidos superiores a 300 €.

EL RESULTADO

El soporte de RS a esta organización relativo a cómo ahorrar de forma eficaz dentro de la categoría de compras MRO y la introducción de RS PurchasingManager™ ha supuesto numerosas ventajas.

La más obvia es de tipo financiero.

Tanto el coste por pedido como el tiempo dedicado a los pedidos se han reducido considerablemente. Anteriormente, estas cifras llegaban a 78 € y 78 minutos por pedido, aunque en el caso de pedidos realizados con proveedores distintos a RS, el primero se acercaría a 90 €, según estimaciones del Chartered Institute of Procurement & Supply. Ahora, estas cifras son de 26 € y 26 minutos. Esto supone una mayor visibilidad de los costes para el cliente, a la vez que libera tiempo para los ingenieros y profesionales de compras.

Estos ahorros se traducen en una reducción del 66 % en los costes de más de 2.200 pedidos realizados con RS cada año. Esto supone un ahorro de costes de aproximadamente 115.000 € solo en transacciones con RS, cifra sustancial para cualquier empresa.



Para obtener más información sobre cómo podemos trabajar con usted, póngase en contacto con su gestor de cuentas de RS o envíenos un correo electrónico a Ebusiness.Iberia@rs-components.com. Para obtener más información sobre las mejores prácticas de MRO, visite el blog de RS