

La plataforma de eSourcing ofrece funcionalidad, seguridad y facilidad de uso



Colruyt



Colruyt, la principal cadena de supermercados de Bélgica, ha basado gran parte de su éxito a largo plazo en fomentar una relación de trabajo única con su comunidad de proveedores y partes interesadas. En lugar de negociaciones adversariales centradas en reducir precios, Colruyt se enfoca en una colaboración profunda con los proveedores para generar valor incremental a lo largo de toda la cadena de suministro y, como resultado, ofrecer ahorros al cliente final.

Con este enfoque, Colruyt necesitaba asegurarse de que su programa de eSourcing reflejara los valores y prioridades de la empresa. Tras una evaluación exhaustiva del mercado, Colruyt seleccionó Unit4 Gestión de Compras con Scanmarket (S2C) como proveedor de toda su plataforma de eSourcing, calculando en su funcionalidad, seguridad y experiencia de usuario intuitiva.

Los objetivos del programa general eran:

- Estandarizar los procesos de aprovisionamiento según las mejores prácticas para impulsar la eficiencia; antes de S2C, cada responsable de compras utilizaba un proceso propio, lo que reducía las oportunidades de colaboración con los proveedores.
- Mejorar la transparencia y la retención del conocimiento para que, cuando los recursos cambien de rol, el conocimiento sobre la categoría y la inteligencia de abastecimiento se transfieran al nuevo equipo.
- Aumentar la capacidad de Colruyt para encontrar y evaluar nuevas fuentes de suministro
- Mejorar el conocimiento de dinámicas específicas del mercado

El despliegue se estructuró en torno a proporcionar a las distintas unidades operativas de negocio (BOU) el apoyo y los conocimientos necesarios para alcanzar la autosuficiencia lo antes posible. Dada la cantidad de partes interesadas involucradas —tanto internas como externas—, se dedicó un esfuerzo considerable a la formación.

Industria

Minorista

Ubicación

Sede central: Halle, Bélgica

Tamaño

Aprox. 33.000 trabajadores en tres países

Producto

Unit4 Gestión de Compras con Scanmarket (S2C)

Retos

Estandarizar los procesos de abastecimiento basándose en las mejores prácticas para impulsar la eficiencia.

“Colruyt tiene muchos requisitos singulares, y la capacidad de [S2C] para admitir múltiples formatos de archivo y documentos ha sido clave”.

Natacha Leys

Gerente de eSourcing, Colruyt

Resultados

El primer año de implementación registró avances significativos hacia estos objetivos, con más de 50 proyectos completados por una sola de las unidades de negocio participantes. La mayoría de los proyectos consistieron en procesos de RFx para bienes destinados a la reventa (GFR), mientras que un número menor se llevó a cabo en categorías de bienes no destinados a la reventa (GNFR), como TI y transporte. No se establecieron objetivos de actividad específicos para el primer año a nivel del programa; en su lugar, los gerentes de las unidades de negocio definieron sus propias expectativas a nivel de equipo. A medida que Colruyt avanza hacia la fase de escalado del proceso S2C, los resultados obtenidos hasta la fecha han sido impresionantes:

- La adopción por parte de las unidades de negocio ha sido mejor de lo previsto; una de ellas ya ha estandarizado todo su proceso de aprovisionamiento en [S2C].

- Ocho BOU diferentes han llevado a cabo eventos en S2C y planean ampliar su actividad.
- La respuesta de los proveedores ha sido uniformemente positiva, especialmente en lo que respecta a una mayor transparencia y a la distribución uniforme de la información (es decir, igualdad de condiciones).
- La plataforma es fácil de usar e intuitiva, lo que simplifica el trabajo de todos.

Claves del éxito

Al preguntársele qué consejo daría a otras organizaciones que están iniciando un programa de eSourcing, Natacha Leys, gerente de eSourcing, ofreció lo siguiente:

- Asegúrese de que tanto el proceso como el sistema sean adaptables.

Colruyt tiene muchos requisitos específicos, y la capacidad de S2C para gestionar múltiples formatos de archivo y documentos ha sido clave.

- Céntrese en hacer que el proceso sea lo suficientemente intuitivo y fácil de usar para que todas las partes interesadas participen sin vacilar.
- Asegúrese de que los usuarios compartan sus experiencias y aprendizajes entre sí.
- Sobre todo, brinda a tus partes interesadas todo el apoyo que necesiten, especialmente en la etapa inicial.

Según Natacha, el apoyo de S2C —que incluye asesoramiento en línea y el servicio Quick Call— ha sido una de las claves del éxito del programa. Ella afirma: “[S2C] me lanzó un salvavidas cuando estaba en medio del océano”.

