

eRFx: la mejor manera de precalificar proveedores



Grundfos



Con una producción anual superior a los 16 millones de unidades, Grundfos es uno de los principales fabricantes de bombas del mundo. Daniel Gál es un miembro clave del equipo responsable de eSourcing en Grundfos y presta apoyo a los gestores de categoría.

El gestor de categoría de material de oficina y artículos de impresión solicitó apoyo para llevar a cabo procesos de eSourcing con el fin de seleccionar al mejor proveedor.

Recientemente completó su primera licitación de precalificación y subasta electrónica (eAuction) integrada para materiales impresos, con un resultado muy satisfactorio. Daniel Gál explica su experiencia en el proceso y por qué prefirió el *eSourcing* frente a la negociación presencial más tradicional.

Desafío y solución: eRFx es la mejor manera de precalificar a sus proveedores.

Daniel Gál decidió utilizar las soluciones eRFx y eAuction de la suite [Unit4 Gestión de Compras con Scanmarket (S2C)] para precalificar a sus proveedores. El motivo fue la necesidad de comparar directamente a un gran número de proveedores actuales y potenciales.

"Le sugerí al responsable de categoría comenzar con un proceso eRFx debido a la gran cantidad de proveedores que debían invitarse a la categoría: no solo los que ya trabajaban con nosotros, sino también algunos proveedores potencialmente nuevos. La solución eRFx de [Unit4 S2C] me permitió obtener información detallada sobre cada proveedor, especialmente en lo referente a su perfil medioambiental, un aspecto crucial para Grundfos. Algunos proveedores optaron por no responder a nuestro eRFx. Mi interpretación es que dichos proveedores carecen de competitividad o simplemente no tienen interés en nuevos negocios, aunque unos pocos alegaron que solo participaban en procesos de RFP tradicionales".

Beneficio: Solución sencilla

"Evaluar las respuestas de los proveedores fue rápido y sencillo; el eRFx me proporcionó una visión general inmediata de los mejores proveedores, permitiéndome identificar fácilmente, por ejemplo, a aquellos que figuraban entre los diez primeros. Tras la evaluación, seleccioné a los proveedores que cumplían los requisitos para participar en la segunda fase: la subasta electrónica (eAuction). Este proceso se realiza con unos pocos clics dentro del eRFx, y el sistema permite incluso trasladar las ofertas iniciales del eRFx para que sirvan como ofertas de apertura en la subasta."

Industria

Manufacturing

Ubicación

Sede: Bjerringbro,
Dinamarca

Tamaño

Más de 20.000 personas

Producto

Unit4 Gestión de Compras
con Scanmarket (S2C)

Retos

Para comparar lado a lado un gran número de proveedores actuales y potenciales.

Métricas clave

3 weeks

Ahorro de tiempo

Tres semanas en lugar de tres meses para analizar el proceso

“[S2C] es una herramienta excelente para llevar un seguimiento de la información, ya que tienes todo reunido en un mismo lugar”.

Dániel Gál

Analista sénior de abastecimiento global, Grundfos

Results:

- Importantes ahorros respecto a los precios actuales
- Ahorro de tiempo considerable
- Un proceso estructurado para recopilar y almacenar toda la información de manera centralizada dentro de la organización, centrándose en garantizar que todos los participantes comprendan que este es el futuro de la negociación.

1. Grandes ahorros y transparencia del mercado

Debido a las variaciones en los estándares de calidad del papel entre los proveedores, los precios de mercado eran muy dispares y, por tanto, difíciles de comparar. El proceso eRFx brindó a Dániel Gál la oportunidad de evaluar a los proveedores basándose tanto en criterios cualitativos como en el precio; esto dio lugar a precios ajustados que resultaban mucho más comparables que los precios iniciales del mercado.

“Al realizar un eRFx seguido de una eAuction (subasta electrónica), logramos obtener un nivel de precios comparable, lo que facilitó enormemente la evaluación comparativa de los proveedores. No cabe duda de que el eSourcing no solo nos ha ayudado a seleccionar a los mejores proveedores, sino que también ha generado ahorros significativos y una mayor transparencia en el mercado. Al analizar el resultado global, puedo afirmar con certeza que nunca habría conseguido unos ahorros de esta magnitud mediante una negociación tradicional presencial”.

2. Ahorre tiempo con eSourcing

Dániel Gál también explica que su carga de trabajo se redujo considerablemente al utilizar la plataforma [S2C].

“El uso de eSourcing traslada la responsabilidad de responder a los proveedores. Ellos deben facilitar toda la información y los precios pertinentes, y el sistema se encarga del resto! Esto me facilitó el análisis de los precios finales de un grupo de proveedores seleccionados metódicamente. Si hubiera llevado a cabo el proceso de abastecimiento mediante una negociación presencial tradicional, habría dedicado al menos tres meses a todo el proceso. ¡Con la plataforma Scanmarket he logrado completar el mismo proceso en menos de tres semanas! Por tanto, no cabe duda de que un ahorro de tiempo tan considerable constituye un argumento de peso para utilizar eSourcing. [S2C] es una herramienta excelente para llevar un seguimiento de la información, ya que permite tenerlo todo centralizado en un mismo lugar.”

3. eSourcing frente a la negociación presencial tradicional

El objetivo del proceso eRFx y la subasta electrónica (eAuction) era seleccionar y precalificar a un grupo selecto de proveedores que, como paso final, serían invitados a participar en una negociación presencial tradicional. Gracias al proceso de *eSourcing*, Dániel Gál cuenta con una selección exclusiva de proveedores y precios altamente competitivos.

“Si comparo el proceso en línea [S2C] con una negociación presencial tradicional, me habría resultado muy difícil convencer al proveedor de bajar hasta el nivel de precios tan bajo que conseguí en la subasta electrónica. En este punto, la subasta electrónica me ha proporcionado una lista de precios muy competitivos, lo cual nos beneficiará al llevar a cabo las negociaciones finales”.

Proveedores importantes mostraron disposición a participar

“Como era la primera vez que utilizaba el *eSourcing* en lugar de una negociación tradicional, me preocupaba un poco la reacción de nuestros proveedores actuales. Afortunadamente, descubrimos que todos los grandes proveedores existentes querían participar. Mi conclusión es que, siempre que un proveedor pueda ser competitivo, participará”.

Esto también se confirmó al revisar las estadísticas de la subasta electrónica (*eAuction*). Los proveedores participaron activamente en la puja y varios de ellos siguieron ofertando más allá de la hora de cierre prevista, lo que prolongó la subasta una hora adicional.

La subasta electrónica generó un proceso muy dinámico que no habría experimentado en una negociación presencial tradicional.

¡Se avecinan más subastas electrónicas y procesos de precalificación!

Las primeras experiencias de Dániel Gál con el *eSourcing* han resultado muy valiosas para Grundfos a la hora de llevar a cabo procesos de precalificación y negociación.

“Recomiendo encarecidamente [S2C]; personalmente, considero que la plataforma es una herramienta excelente y ya tengo previsto organizar más eventos en el futuro.

También sé que tres de mis compañeros se han sentido motivados por mi éxito y ahora planean utilizar la plataforma [S2C] en sus propios proyectos de compras”.