



BURGER BRANDS
BELGIUM



CASO DE ÉXITO

BURGER BRANDS BELGIUM

Dos años después de la apertura del primer restaurante Burger King® en Bélgica en 2017, Burger Brands Belgium se ha asociado con VORTAL para apoyar el desarrollo de su negocio proporcionando tecnología de vanguardia en materia de abastecimiento y gestión de proveedores, apoyada con conocimientos técnicos en materias de gestión de la categoría de construcción.



CLIENTE

Burger Brands Belgium es una empresa joven e innovadora conocida principalmente por haber implementado una nueva dinámica a la marca Quick y por haber lanzado en Bélgica la tan esperada marca, Burger King®. El proceso de entrada en el mercado y la apertura de las puertas a nuevos clientes de Burger King® requirió una gestión ágil y optimizada de los procesos de compra que ayudaría a superar el reto de cumplir con los plazos de apertura, respetando el presupuesto y gestionando los contratistas. Dos años después de la apertura del primer restaurante Burger King® en Bélgica en 2017, Burger Brands Belgium se ha asociado con VORTAL para apoyar el desarrollo de su negocio proporcionando una tecnología de vanguardia en materia de abastecimiento y gestión de proveedores, reforzada con la experiencia en la gestión de la categoría de construcción. Junto con VORTAL, Burger Brands Belgium negoció una nueva apertura de Burger King® en Quaregnon, Bélgica, bajo la prueba de concepto que incluye las siguientes categorías: construcción, HVAC, fontanería, electricidad, mobiliario y señalización.



PROYECTO

Búsqueda y cualificación de proveedores

Implica la identificación de nuevos proveedores mediante la vasta red de datos, perfil, competencias y cualificaciones de los proveedores. Todos los proveedores fueron incluidos en la plataforma de VORTAL e invitados a participar en un proceso de cualificación.

Gestión de la solicitud de propuestas y negociaciones

Se trata de un proceso de licitación totalmente electrónico, desde el envío de la documentación de la solicitud de propuestas e invitación a los proveedores, seguido de la presentación de ofertas en línea y análisis del mapa comparativo de VORTAL. El proceso de negociación continúa con la gestión de varias rondas de negociación y la subasta electrónica.

Adjudicación de contratos

Implica la orientación sobre el proceso de selección y adjudicación, mediante la provisión de comparaciones paralelas, dinámicas de negociación y recomendaciones de las mejores ofertas.



DESAFÍO

Gestión de proveedores

La búsqueda, categorización y cualificación de diversos perfiles de proveedores por medio de soluciones de contratación electrónica y gestión de proveedores, dio lugar a la identificación de proveedores cualificados.

Adaptación al cambio a lo largo del proceso de licitación

Se prestó un apoyo constante para ayudar a reducir la falta de interés de los proveedores por digitalizar de los procesos de licitación. Esto se hizo dándole visibilidad a la simplificación de los procesos que reportan las plataformas de contratación en línea y mediante actividades cotidianas de asistencia a los proveedores.

Apoyo al proceso de negociación

La complejidad de los procesos de negociación, impulsada por la negociación simultánea de 6 categorías diferentes, se armonizó mediante una consultoría estructurada y una coordinación metódica en el análisis de las ofertas. Esta negociación se gestionó en línea, lo que permitió a los proveedores acceder y revisar ofertas anteriores.



RESULTADOS



34

CONTRATISTAS CUALIFICADOS

El proceso de búsqueda y cualificación de proveedores permitió incorporar al proyecto a 34 contratistas con sede en Bélgica, que expresaron su interés en trabajar en el nuevo restaurante Burger King® de Quaregnon y demostraron con éxito sus calificaciones y la experiencia necesaria en el sector HoReCa.



-8%

DE LOS COSTOS NEGOCIADOS

La estrategia de negociación aplicada en el proyecto Quaregnon, condujo a una reducción media de los costos totales de todas las categorías en un 8% en relación con los precios originales presentados por los proveedores. Una de las categorías, como la de mobiliario, aportó una reducción del 25,6% de los costos totales mediante una subasta administrada electrónicamente.



23%

DE AHORRO FRENTE AL PRESUPUESTO INICIAL

Los resultados más importantes de este proyecto fueron los relacionados con el ahorro, en los que la selección final de los proveedores y la decisión de adjudicación dieron como resultado un 23% del ahorro para todas las categorías en relación con el presupuesto predefinido.



PRÓXIMOS PASOS

Tras una exitosa cooperación entre Burger Brands Belgium y VORTAL, se establece una sólida asociación para futuras negociaciones y aperturas de restaurantes Burger King® en Bélgica en los años siguientes.



TESTIMONIOS

“Además de lograr resultados, como la búsqueda y cualificación de nuevos proveedores, seguidos de los ahorros obtenidos durante la licitación, una de las ventajas del proyecto es que VORTAL tiene sólidos procesos de adquisición que permiten dirigir un proyecto con un apoyo relativamente bajo que se necesita del cliente.

En nuestro caso, como tenemos una organización ágil, pudimos finalizar el proyecto sin asignar recursos.”

Giuseppe Tanzarella

Gerente de Compras y Cadena de Suministros del Grupo Burger King SEE S.A.



+34 917 89 65 57



comerciales@vortal.biz



es.vortal.biz