



Domino's®

VORTAL®
Connecting business

CASO DE ÉXITO

DOMINO'S PIZZA ITALIA

El franquiciador de Domino's Pizza, ePizza SpA, ya había abierto 22 tiendas en 6 ciudades italianas en 2015. Tres años más tarde, debido a este éxito, VORTAL inició una colaboración con Domino's Pizza para ayudar a la compañía a innovar y optimizar sus procesos de compra.



CLIENTE

Domino's Pizza, la cadena mundial de restaurantes especializados en pizzas, ha abierto numerosos restaurantes en todo el mundo. Fue fundada en 1960 por los hermanos Monaghan y hoy en día es una de las mayores cadenas de pizzerías de los Estados Unidos. Lo que hace única a esta cadena es que su pizza está hecha con ingredientes tradicionales italianos, por lo que también ha tenido éxito en Italia.

En 2015, el maestro italiano de franquicias de Domino's Pizza- ePizza SpA - ya había abierto 22 tiendas en 6 ciudades italianas. Tres años más tarde, debido a este éxito, Domino's Pizza inició una colaboración con VORTAL que, con sus 20 años de experiencia en el campo del eProcurement, podría ayudar a la empresa a innovar y optimizar sus procesos de compra.



PROYECTO

Para 2030 ePizza prevé una gran expansión en el territorio italiano incluyendo la apertura de más restaurantes. Hasta la fecha, VORTAL ha sido crucial para el desarrollo de una mejor estrategia de compras en el área de la construcción de la empresa, fomentando la participación de nuevos proveedores, aumentando la competencia y gobernando los nuevos procesos de negociación de apertura.

Sin embargo, a pesar de los buenos resultados obtenidos, ePizza necesitaba reducir los costos de CAPEX de sus nuevas aperturas con un proyecto de reducción de costos que le permitiera optimizar aún más estos gastos por encima del 15%.



OBJETIVOS

ANÁLISIS DE GASTOS Y EVALUACIÓN DE OPORTUNIDADES

ePizza instó a reducir el gasto relacionado con las nuevas aperturas, en particular aquellos del CAPEX. Vortal participó en una evaluación de oportunidades para lograr los ahorros deseados mediante un análisis exhaustivo, llevando a cabo la recopilación de datos de gastos de toda la organización, la demanda interna y el mercado de la oferta. El resultado fue una reclasificación de los gastos que dio lugar a nuevas oportunidades de ahorro y optimización, encontradas dentro de las categorías.

PLAN DE ACCIÓN

El plan de acción, validado por ePizza, ha sido ejecutado por expertos en la categoría que, junto con la cooperación del departamento técnico de ePizza, han gestionado todas las actividades de aprovisionamiento, incluyendo la creación del ámbito de trabajo, la definición de los requisitos, la validación de la base de proveedores y la fase de negociación.

DESPUÉS DE LA ADJUDICACIÓN

La adjudicación a posteriori fue crucial, ya que una proporción importante del equipo, como hornos y baldosas, requería pruebas y análisis de muestras para evaluar el cumplimiento de los nuevos productos con las políticas y normas internas de ePizza.



RESULTADOS



21,72%

SE OBTUVIERON AHORROS DE HASTA EL 21,72 %, EN COMPARACIÓN CON EL PRECIO ACTUAL.



780.000€

SE OBTUVIERON MÁS DE 780.000 EUROS DE AHORRO, PRESENTANDO 3,5 MILLONES DE EUROS DE PUNTO DE PARTIDA.



15 Días

EVIDENCIA DE UN MENOR TIEMPO DE COMERCIALIZACIÓN: EL TIEMPO DE GESTIÓN DE 6 CATEGORÍAS SE REDUJO A 15 DÍAS.



MAYOR TRANSPARENCIA: LA GESTIÓN DE LOS PROCESOS DE LICITACIÓN SE TRANSFORMÓ A UN PROCESO INTEGRALMENTE ELECTRÓNICO.



ADOPCIÓN DE UNA NUEVA METODOLOGÍA NORMALIZADA Y ESCALABILIDAD DEL PROCESO DE NEGOCIACIÓN.



AUMENTO CONSIDERABLE DE LA BASE DE PROVEEDORES.



CREACIÓN DE ASOCIACIONES DURADERAS Y FIABLES.

“La competencia entre los proveedores trae consigo importantes resultados en términos de ahorro: un 25% en comparación con el presupuesto y un importante ahorro en términos de proceso: se tarda menos de 10 días en gestionar las negociaciones. Estos son resultados importantes dada nuestra constante búsqueda de eficiencia e innovación. Nuestro departamento técnico está siempre buscando formas de innovar en sus procesos y el apoyo de VORTAL fue un elemento facilitador para acelerar el proceso de apertura de nuevos puntos de venta.”

Alessandro Lazzaroni
CEO de ePizza S.p.A - Domino's Pizza Italia

“Hemos cubierto nuestro proceso de aprovisionamiento con los módulos de aprovisionamiento de VORTAL, lo que nos permite recibir información y ofertas, organizar subastas electrónicas y adjudicar los proyectos de forma fácil, rápida y eficiente. En cuanto al apoyo, lo recibimos en la incorporación de los proveedores. Esto es muy importante para tener éxito en la recepción de las ofertas a tiempo, así como cuando se trata de cuestionar a los proveedores adecuados. También recibimos un buen apoyo en la preparación de la licitación en línea y en la alineación de las ofertas: cargamos las facturas de las cantidades en el VORTAL eSourcing Suite, lo que nos permite recibir de inmediato, más rápido y más preciso los mapas comparativos de las ofertas.”

Fabrizio Frombola
Jefe del departamento de construcción de ePizza S.p.A. - Domino's Pizza Italia



+34 917 89 65 57



comerciales@vortal.biz



es.vortal.biz