

NORDSEE

VORTAL®
Connecting business

CASO DE ÉXITO

NORDSEE

NORDSEE eligió a VORTAL como socio para las actividades de abastecimiento estratégico y eProcurement. Dentro de este perímetro, NORDSEE y VORTAL llevaron a cabo un proyecto para optimizar el gasto de mantenimiento y reparación de todos los equipos de cocina de sus más de 200 restaurantes en toda Alemania.



CLIENTE

NORDSEE es una cadena de restaurantes alemana especializada en productos del mar con más de 370 locales en todo el mundo.

Desde hace más de un siglo, NORDSEE ofrece a la población de toda Europa y Oriente Medio pescado fresco y deliciosos productos de la pesca. NORDSEE cubre todo el espectro de productos de pescado y ha desarrollado su posición única en la industria de la restauración como una empresa que ofrece variedad y calidad de primera clase, obteniendo su pescado de forma sostenible.

Cada año, alrededor de 19 millones de clientes visitan las tiendas de NORDSEE generando alrededor de 82 millones de transacciones.

NORDSEE se centra en la experiencia, el entusiasmo, la tradición y el uso sostenible del pescado.



PROYECTO

El alcance del proyecto abarcaba los equipos de cocina, la infraestructura de ventilación, los sifones de grasa y alcantarillado, los sistemas de refrigeración, la climatización, la instalación eléctrica, la protección contra incendios y los ascensores.

En conjunto, VORTAL ayudó a NORDSEE a reducir una base de proveedores de más de 200 a 9 proveedores cualificados, cubriendo todas las regiones y el ámbito de aplicación.

Además, se estandarizaron los planes de mantenimiento y se puso en marcha un gestor de mantenimiento para garantizar que los restaurantes realizaran el mantenimiento preventivo necesario.

VORTAL se encargó de realizar una actividad de búsqueda de proveedores, identificarlos, asegurarse de que tuvieran las cualificaciones necesarias, definir la estrategia de negociación adecuada y ejecutar la licitación a través de la tecnología eSourcing de VORTAL y ofrecer un análisis para identificar el mejor escenario de adjudicación.



RETO

- Reducir el **coste total de propiedad** mediante el aumento de la visibilidad del gasto en activos, y la reducción de los costes causados por las paradas de producción como resultado de la implantación de un programa de mantenimiento preventivo centralizado.
- **Obtener el control de la base de proveedores**, ofreciendo una gama de contratos que cubran las necesidades del cliente, tanto en alcance como geográficamente.
- **Identificar y calificar a los proveedores nuevos y a los ya existentes**. Ampliar la base de proveedores nacionales que cumplan con las competencias técnicas para satisfacer la necesidad de abastecimiento de NordSee.
- Unificar y **estandarizar el alcance de los trabajos** que cada restaurante aplica, asegurando un nivel mínimo de calidad y cumplimiento legal.
- **Definir una nueva gobernanza central** de todo el proceso para garantizar el despliegue de los nuevos contratos.



RESULTADOS



9

PROVEEDORES CONTRATADOS

El proceso de gestión de proveedores comenzó con el Scouting & Qualification, y dio como resultado la identificación de 80 proveedores que tenían capacidad financiera y técnica para cumplir con los requisitos del proyecto y fueron invitados a presentar una oferta. El proceso de negociación por etapas permitió reducir el número de proveedores contratados, pasando de más de 200 a tan solo 9 proveedores. Logrando así la centralización de la operación.



7%

AHORRO EN LAS NEGOCIACIONES

VORTAL y NORDSEE gestionaron 3 rondas principales de negociaciones que condujeron a una reducción significativa de los costes anuales de mantenimiento preventivo y a un alcance más preciso para algunas categorías. La estrategia de negociación aplicada condujo a una reducción media de los costes totales para todas las categorías en un 7% en relación con los precios originales presentados por los proveedores.



12%

AHORRO VS LÍNEA DE BASE

Los resultados más importantes son la estandarización del programa de mantenimiento y la consolidación de los contratos, lo que supuso un 12% de ahorro en relación con la línea de base.



TESTIMONIOS

"VORTAL proporcionó a NORDSEE un soporte de Gestión de Categorías basado en su experiencia y en las mejores prácticas en torno a la metodología de aprovisionamiento de mantenimiento. Desde el principio del proyecto, los consultores de VORTAL guiaron al equipo de NORDSEE en la definición del alcance de los trabajos y los gastos de referencia, en la especificación de la documentación técnica y administrativa de la licitación, así como en el establecimiento de la estrategia para la búsqueda, incorporación y calificación de proveedores. A lo largo del proyecto, el equipo de VORTAL definió la estrategia de aprovisionamiento más beneficiosa basada en la consolidación de contratos y la revisión de las actividades de equipamiento y mantenimiento con los responsables de los restaurantes de NORDSEE."

"Gracias a la tecnología eSourcing de VORTAL, el proceso de adquisición de servicios de mantenimiento y reparaciones para los restaurantes de NORDSEE fue totalmente sin papeles, permitió una completa centralización de la comunicación con los proveedores y el análisis de las ofertas."

Klaus Walcher

Jefe de Construcción y Compras Técnicas, NORDSEE GmbH



+34 917 896 557



info@vortal.es



es.vortal.biz