



BURGER BRANDS
BELGIUM



CASO DE SUCESSO

BURGER BRANDS BELGIUM

Dois anos depois da abertura do primeiro restaurante Burger King® na Bélgica, em 2017, a Burger Brands Belgium estabeleceu uma parceria com a VORTAL para o desenvolvimento do seu negócio, através do recurso à última tecnologia em sourcing e gestão de fornecedores, alicerçada no know-how na gestão da categoria de Construção.



CLIENTE

Burger Brands Belgium é uma empresa jovem e inovadora, conhecida especialmente por implementar uma nova dinâmica à marca Quick e por lançar na Bélgica a marca Burger King®, há muito tempo esperada.

O processo de entrada no mercado e a abertura de portas a novos clientes da Burger King® exigiu uma gestão ágil e otimizada dos processos de compra que ajudaria a superar o desafio de cumprir os prazos de abertura de novos restaurantes, respeitando o orçamento e gerindo os empreiteiros.

Dois anos depois da abertura do primeiro restaurante Burger King® na Bélgica, em 2017, a Burger Brands Belgium estabeleceu uma parceria com a VORTAL para o desenvolvimento do seu negócio, obtendo apoio através da última tecnologia em sourcing e gestão de fornecedores, alicerçada no know-how na gestão da categoria de Construção. Em conjunto com a VORTAL, a Burger Brands Belgium negociou uma nova abertura Burger King® em Quaregnon (Bélgica), sob a “prova de conceito” que inclui as categorias da construção, climatização, canalização, eletricidade, mobiliário e sinalização.



PROJETO

A negociação da abertura do restaurante Burger King® em Quaregnon cumpriu um conjunto de objetivos:

Supplier Scouting e Qualificação

Incluiu a identificação de novos fornecedores através dos múltiplos dados estruturados, perfil, competências e qualificações dos fornecedores. Todos foram admitidos na plataforma VORTAL e convidados a participar num processo de qualificação. Resultou numa lista com um subconjunto de fornecedores qualificados e em condições de apresentar propostas.

Gestão de pedido de proposta e negociações

Consistiu na gestão de um concurso totalmente eletrónico a partir do envio da documentação do pedido de proposta e do convite aos fornecedores, seguido da apresentação de propostas em linha e da análise do mapa comparativo pela VORTAL, a fim de identificar eventuais pontos de atenção e recomendações no âmbito das listas de quantidades negociadas.

O processo de negociação prosseguiu com a gestão de várias rondas de negociação e leilões eletrónicos para algumas categorias.

Adjudicação do contrato

Envolveu a orientação no processo de seleção e de adjudicação, através de comparações, dinâmicas de negociação e recomendações sobre as melhores propostas.



DESAFIOS

Gestão de Fornecedores

O scouting, categorização e qualificação de diversos perfis de fornecedores, através de soluções de eSourcing e Gestão de Fornecedores, resultou na identificação dos que têm capacidade financeira e técnica para cumprir os requisitos do projeto.

Adaptação à mudança ao longo de todo o processo

O apoio contínuo ajudou a reduzir a atitude defensiva dos fornecedores em relação à digitalização dos processos. Incluiu a promoção dos benefícios relacionados com a simplificação de processos que as plataformas eletrónicas de sourcing possibilitam, bem como a disponibilização de suporte diário, para ajudar os fornecedores a modernizarem uma forma tradicional de submeter propostas.

Apoio ao processo de negociação

A elevada complexidade dos processos de negociação, por incluírem em simultâneo 6 categorias diferentes, foi harmonizada através de consultoria estruturada e coordenação metódica na análise das propostas e na definição da estratégia global de negociação. A negociação de cada uma das categorias foi gerida online, permitindo aos fornecedores o acesso e a revisão da sua proposta anterior.



RESULTADOS



34

EMPREITEIROS QUALIFICADOS

O processo de Supplier Scouting e Qualificação permitiu incluir no projeto 34 empreiteiros sediados na Bélgica, com interesse em trabalhar na construção do novo restaurante Burger King® em Quaregnon e com as qualificações exigidas e experiência no sector HORECA.



-8%

DOS CUSTOS NEGOCIADOS

A estratégia implementada na negociação do projecto Quaregnon resultou numa redução média de 8% dos custos totais para todas as categorias em relação aos preços iniciais apresentados pelos fornecedores. Uma das categorias, como a do mobiliário, trouxe uma redução de 25,6% dos custos totais através de um leilão eletrónico.



23%

POUPANÇA VS ORÇAMENTO

Os resultados mais importantes deste projeto estão relacionados com a poupança, dado que a seleção final dos fornecedores e a decisão de adjudicação resultou levou a um total de 23% de poupança (todas as categorias) em relação ao orçamento inicial.



PRÓXIMA ETAPA

Após uma colaboração bem-sucedida entre a Burger Brands Belgium e a VORTAL, foi estabelecida uma sólida parceria para novos negócios e abertura de novos restaurantes Burger King®, nos próximos anos, na Bélgica.



TESTEMUNHOS

“Além da obtenção de resultados, nomeadamente o scouting e a qualificação de novos fornecedores, seguidos de poupanças no decorrer do concurso, uma das vantagens é que a VORTAL tem processos de procurement sólidos que permitem orientar um projeto sem que o cliente necessite de muito apoio.

No nosso caso, como a nossa organização adotou uma cultura “lean”, conseguimos finalizar o projeto sem alocar recursos.”

Giuseppe Tanzarella

Gestor de Compras e Supply Chain do Grupo Burger King SEE S.A.



+351 964 735 887



consultor.corporate@vortal.biz



pt.vortal.biz