

e-Sourcing en Marketplaces Horizontales



e-Marketplace B2B

GOODEX

Hamburg · Barcelona · Bonn · Brussels · Eindhoven · London · Madrid · Paris · Porto

Índice

1- Importancia de compras

2- Situación actual y oportunidades de mejora

3- E-sourcing: la solución Goodex

4- Presentación de Goodex

5- Casos concretos y referencias

6- ¿Preguntas?

Índice

1- Importancia de compras

2- Situación actual y oportunidades de mejora

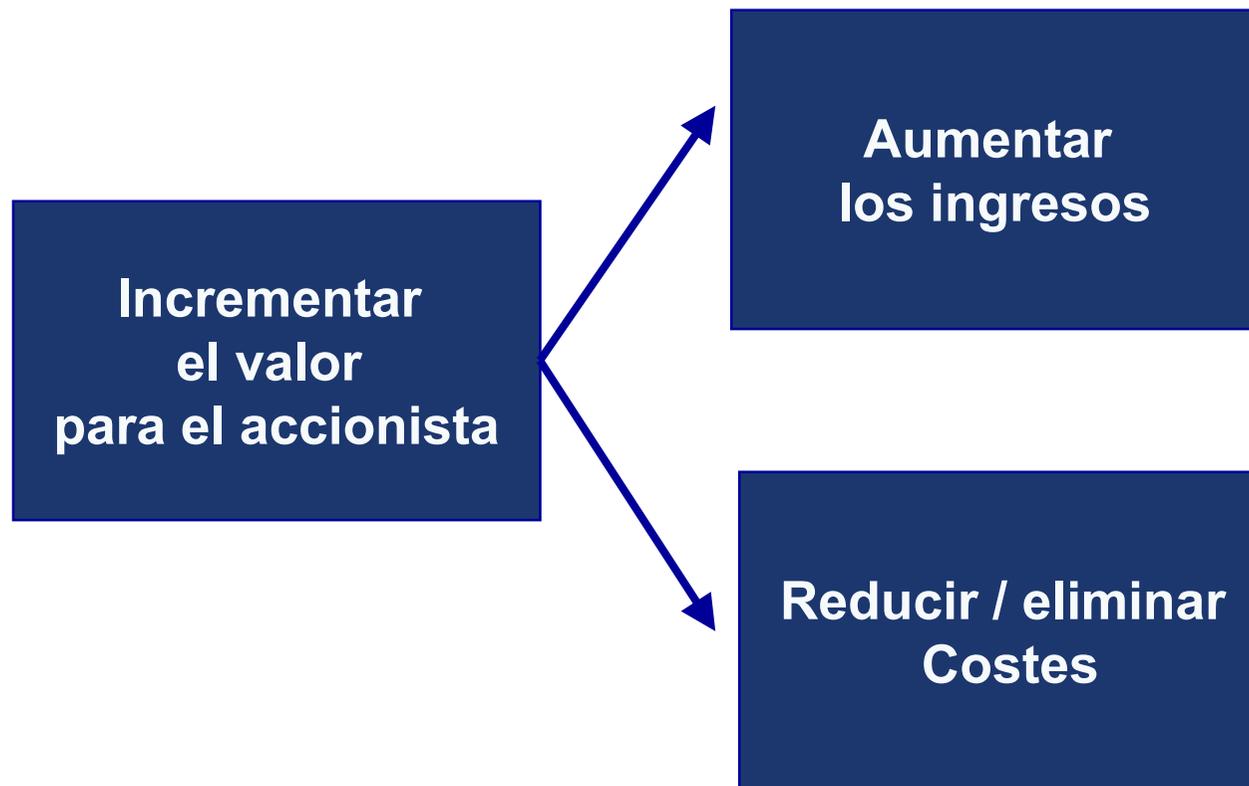
3- E-sourcing: la solución Goodex

4- Presentación de Goodex

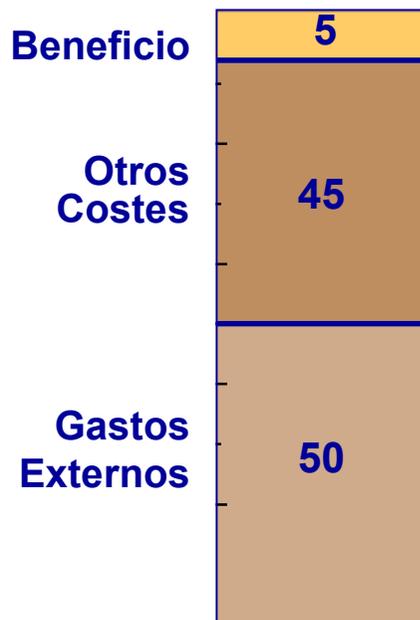
5- Casos concretos y referencias

6- ¿Preguntas?

Objetivos de la empresa



Importancia de Compras



Importancia de Compras

Un 5% de reducción en compras puede suponer un incremento del 50% en beneficio.

Beneficio	5	+ 50%	7.5
Otros Costes	45	0%	45
Gastos Externos	50	- 5%	47.5

Para conseguir un impacto equivalente, habría que....

- ▼ Incrementar las ventas un 50%
- ▼ Reducir los overheads un 25%
- ▼ Reducir significativamente personal

Índice

1- Importancia de compras

2- Situación actual y oportunidades de mejora

3- E-sourcing: la solución Goodex

4- Presentación de Goodex

5- Casos concretos y referencias

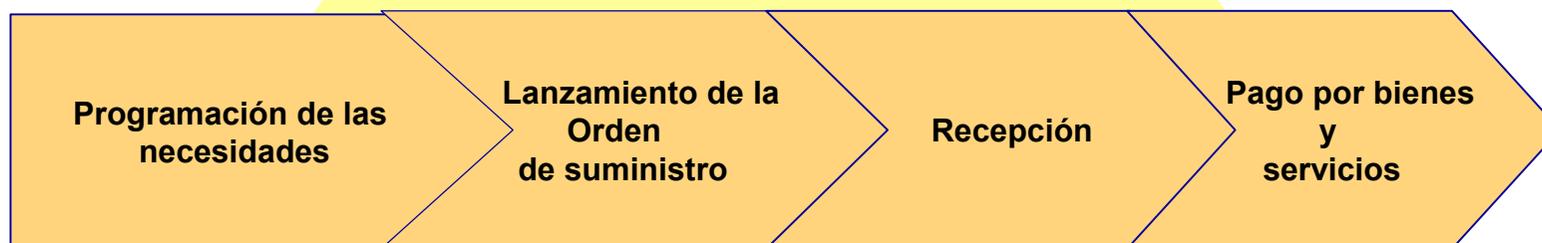
6- ¿Preguntas?

Situación actual

• Estrategia de Compra



• Ejecución del Aprovisionamiento



Situación actual



Distribución actual del tiempo en Compras

Situación actual

Número de proyectos de negociación reducido

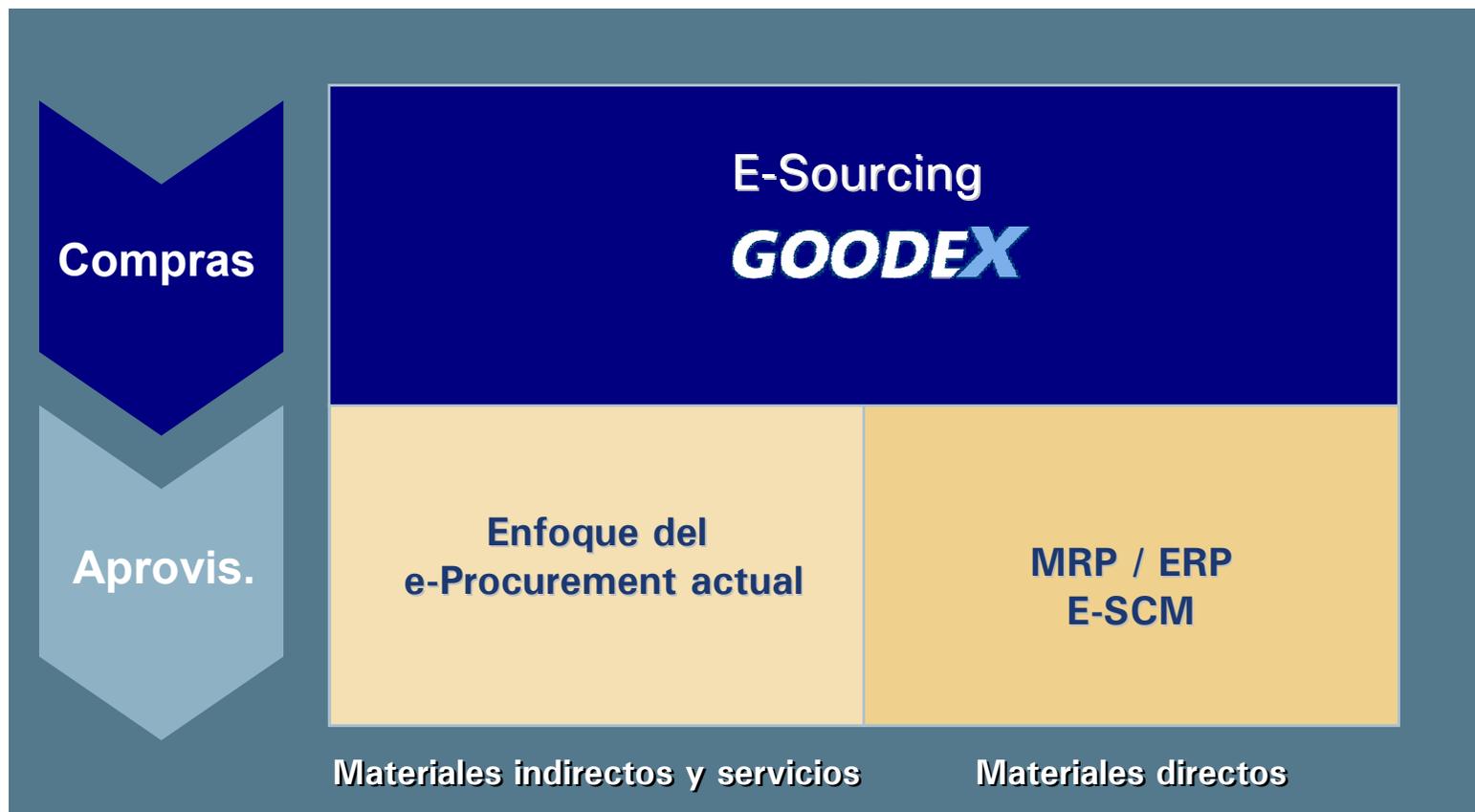
Conocimiento del mercado limitado

Número de proveedores en la negociación restringido



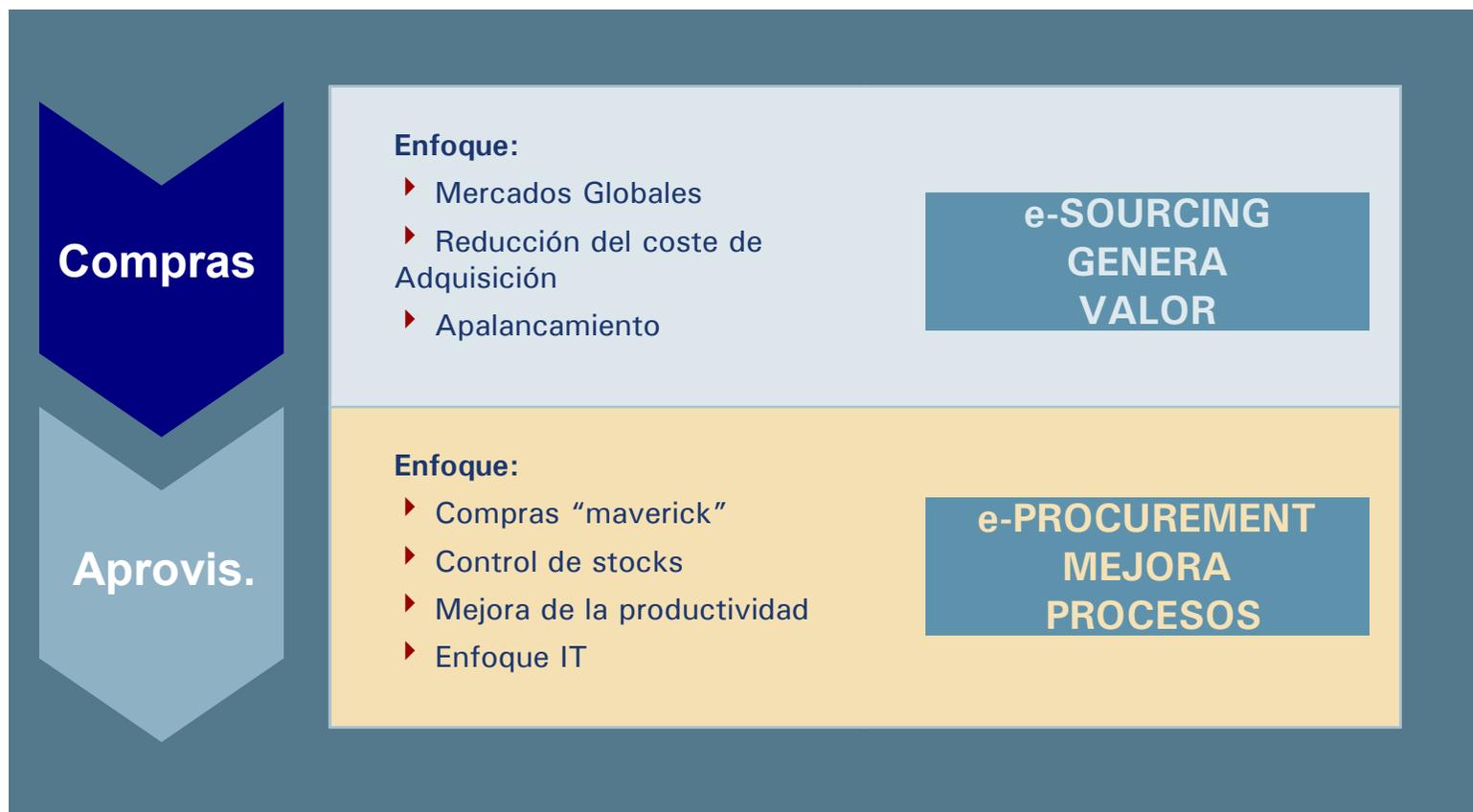
AHORRO LIMITADO

Oportunidades de mejora



Oportunidades de mejora

e-Sourcing crea el potencial más grande de ahorros.



Índice

1- Importancia de compras

2- Situación actual y oportunidades de mejora

3- E-sourcing: la solución Goodex

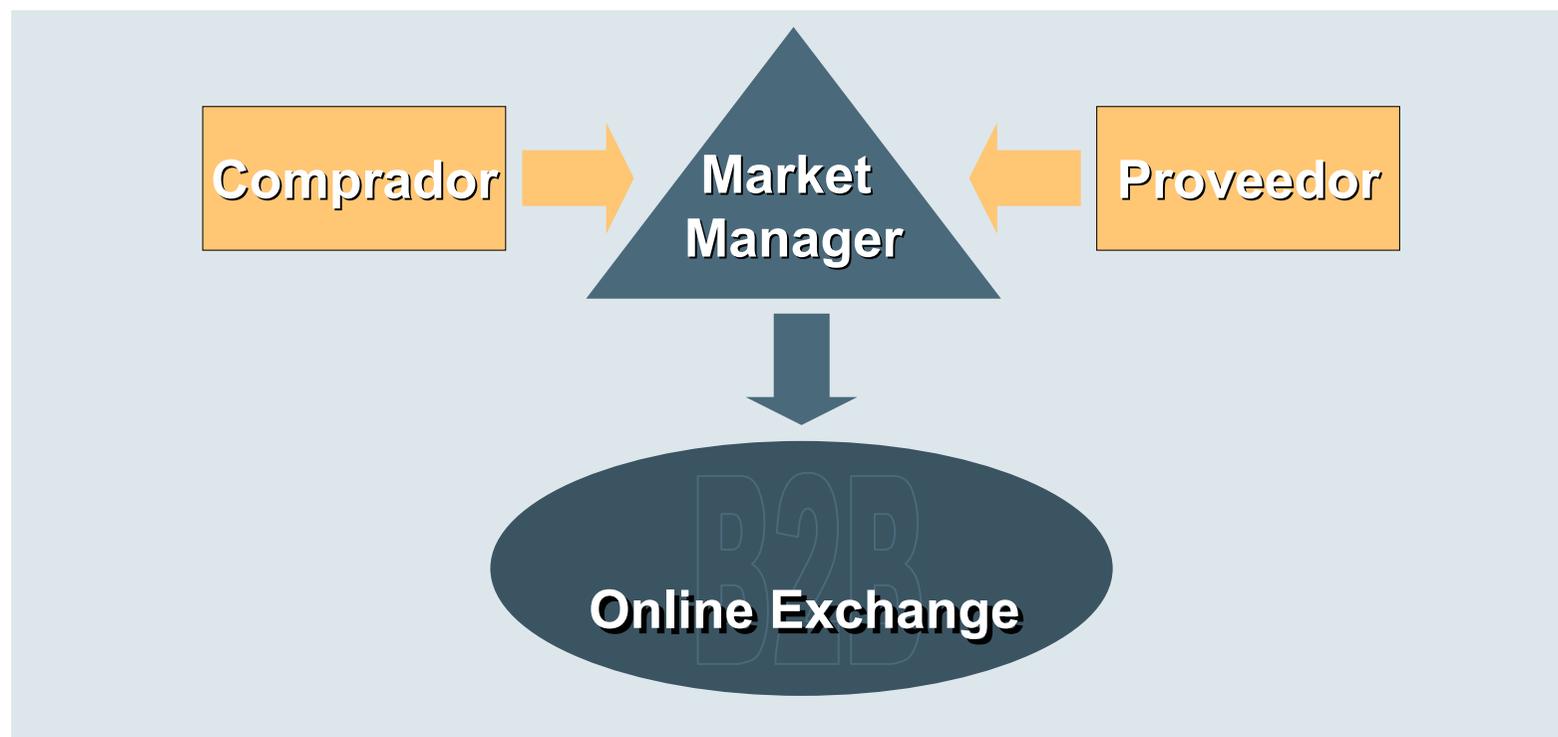
4- Presentación de Goodex

5- Casos concretos y referencias

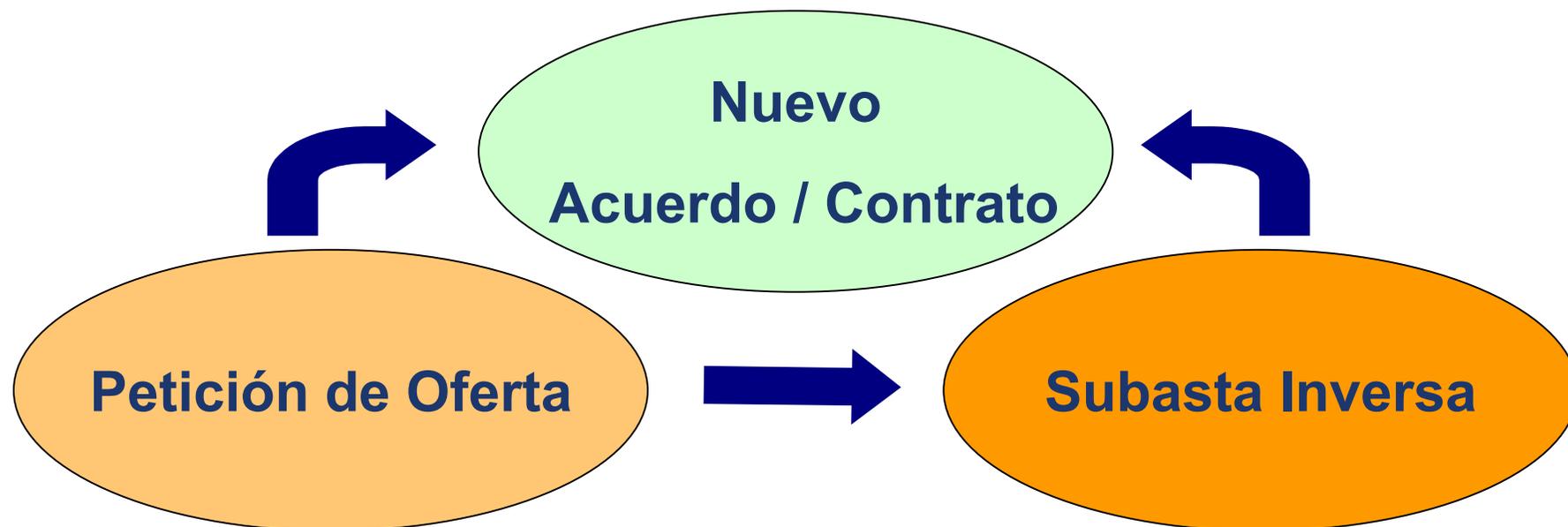
6- ¿Preguntas?

E-sourcing: la solución Goodex

Modelo de negocio



E-sourcing: la solución Goodex

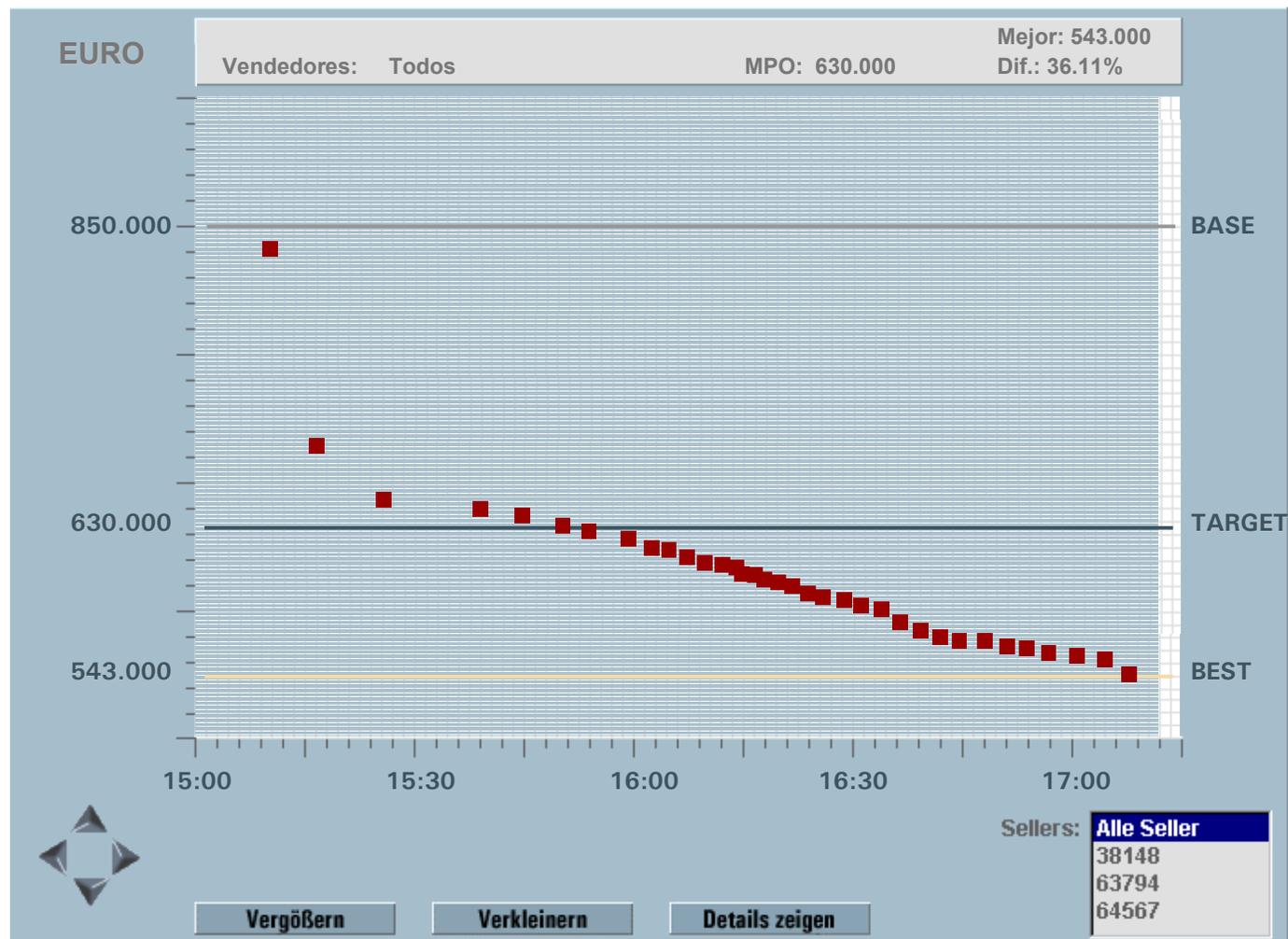


- **Optimización / alineación de las especificaciones**
- **Selección de los proveedores capaces**
- **Optimización de la comunicación entre compradores y proveedores**

- **Incrementar la competencia**
- **Especificaciones fijadas**
- **Transparencia**
- **Precio objetivo**
- **Acelerar el proceso de negociación**

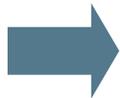
E-sourcing: la solución Goodex

En una subasta inversa los proveedores compiten disminuyendo el precio



- La subasta es la culminación de un proceso de varios días basado en un procedimiento de compras tradicional
- Una subasta representa aprox. del 3 al 5% del tiempo de todo el proceso

E-sourcing: la solución Goodex



La experiencia muestra que entre el 30 y el 50% del volumen de compras se pueden negociar mediante la „subasta inversa“



Criterios de selección familias

- ✓ Número de proveedores disponible en el mercado (más competencia = mejor)
- ✓ Capacidad de mercado: mejor si excede la demanda
- ✓ Barreras de entrada: mejor si son bajas
- ✓ Volumen a negociar: superior a 18 MM Pts aprox.
- ✓ Volumen a contrastar también con el tamaño del mercado: tiene que ser atractivo para los proveedores.
- ✓ Alcance del mercado: mejor si el alcance es global
- ✓ Impacto en los costes / beneficios de un fallo en el suministro del proveedor: mejor si el riesgo es limitado.
- ✓ Bajo coste de sustitución de proveedores

E-sourcing: la solución Goodex

FAMILIAS NEGOCIADAS (Selección)

Materiales Indirectos

- ▶ Cartón
- ▶ Papel
- ▶ Pallets
- ▶ Bolsas
- ▶ Material Impreso

IT & Equipos de comunicación

- ▶ Fotocopiadoras
- ▶ Pantallas PC
- ▶ PC Hardware
- ▶ Fax

MRO

- ▶ Gas
- ▶ Gasolina
- ▶ Ácidos
- ▶ Cables

Material Directo

- ▶ Acero /Acero inoxidable
- ▶ Tubos PE
- ▶ Printed Circuit Boards
- ▶ Tornillos
- ▶ Piezas metálicas
- ▶ Tiras de poliestireno
- ▶ Piezas inyección plástico
- ▶ Huevos en polvo

Servicios

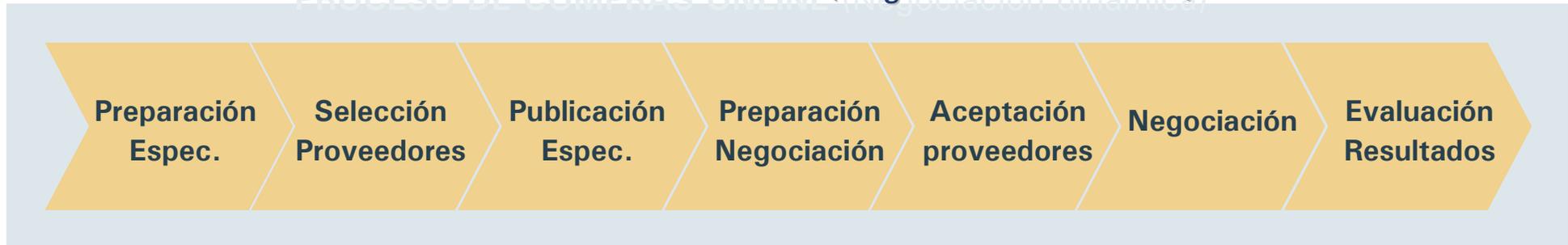
- ▶ Telemarketing
- ▶ Transporte
- ▶ Fletes aéreos
- ▶ Leasing de coches
- ▶ Limpieza, seguridad
- ▶ Electricidad, Telefonía
- ▶ Paquetería urgente

Diversos

- ▶ Salmón
- ▶ Zumo
- ▶ Tarjetas plástico
- ▶ Parasoles
- ▶ Set de condimentos
- ▶ Vino
- ▶ Celulosa

E-sourcing: la solución Goodex

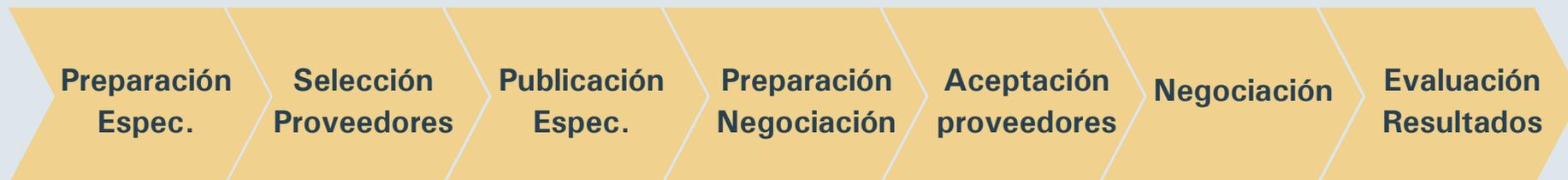
PROCESO DE COMPRAS ONLINE (Negociación dinámica)



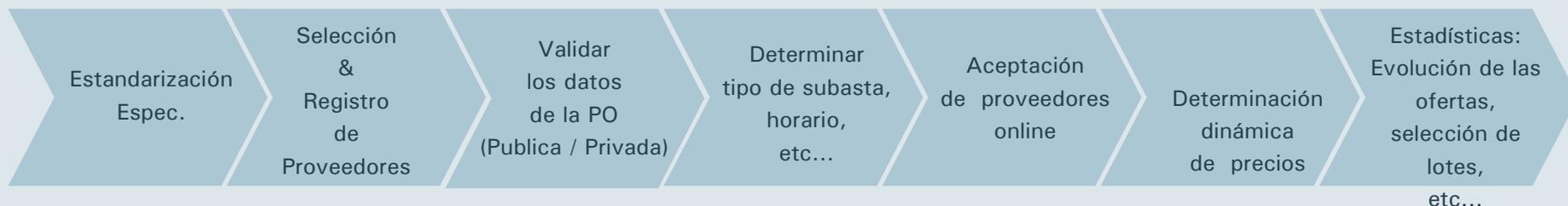
- Basado en el **PROCESO TRADICIONAL** de compras.
- La novedad son el soporte de la funcionalidad-online y los „Market Managers“ neutrales.
- La funcionalidad online optimiza el proceso de preparación y negociación.

E-sourcing: la solución Goodex

PROCESO DE COMPRAS ONLINE (Negociación dinámica)



Funcionalidad online



Servicios



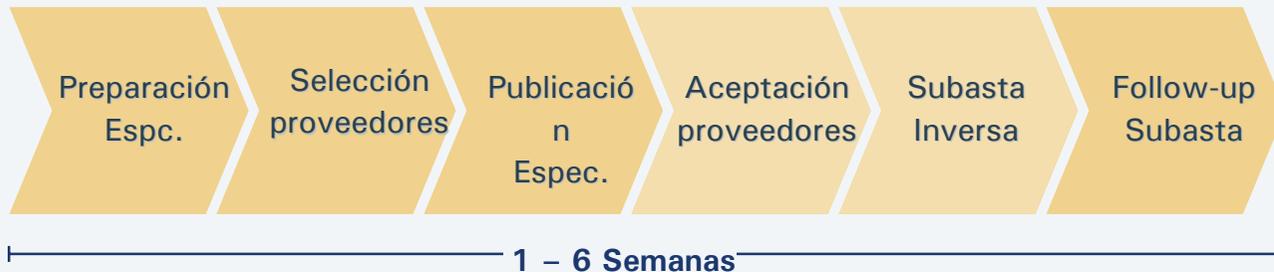
PROCESOS DE COMPRAS (Tradicional / Online)

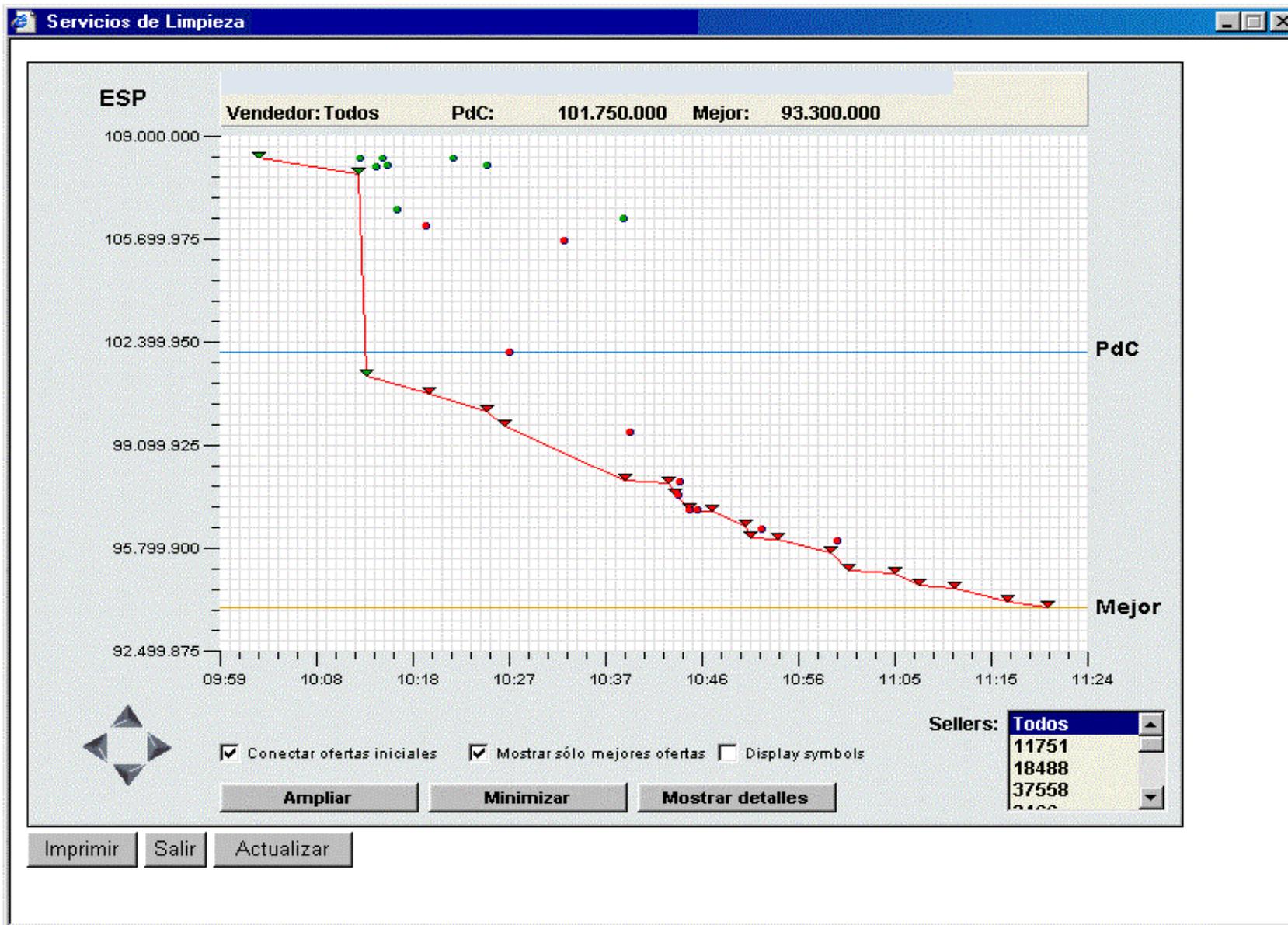
➔ El proceso de Compras online ahorra tiempo y optimiza el uso de los recursos en las compras estratégicas.

Proceso tradicional de Compras

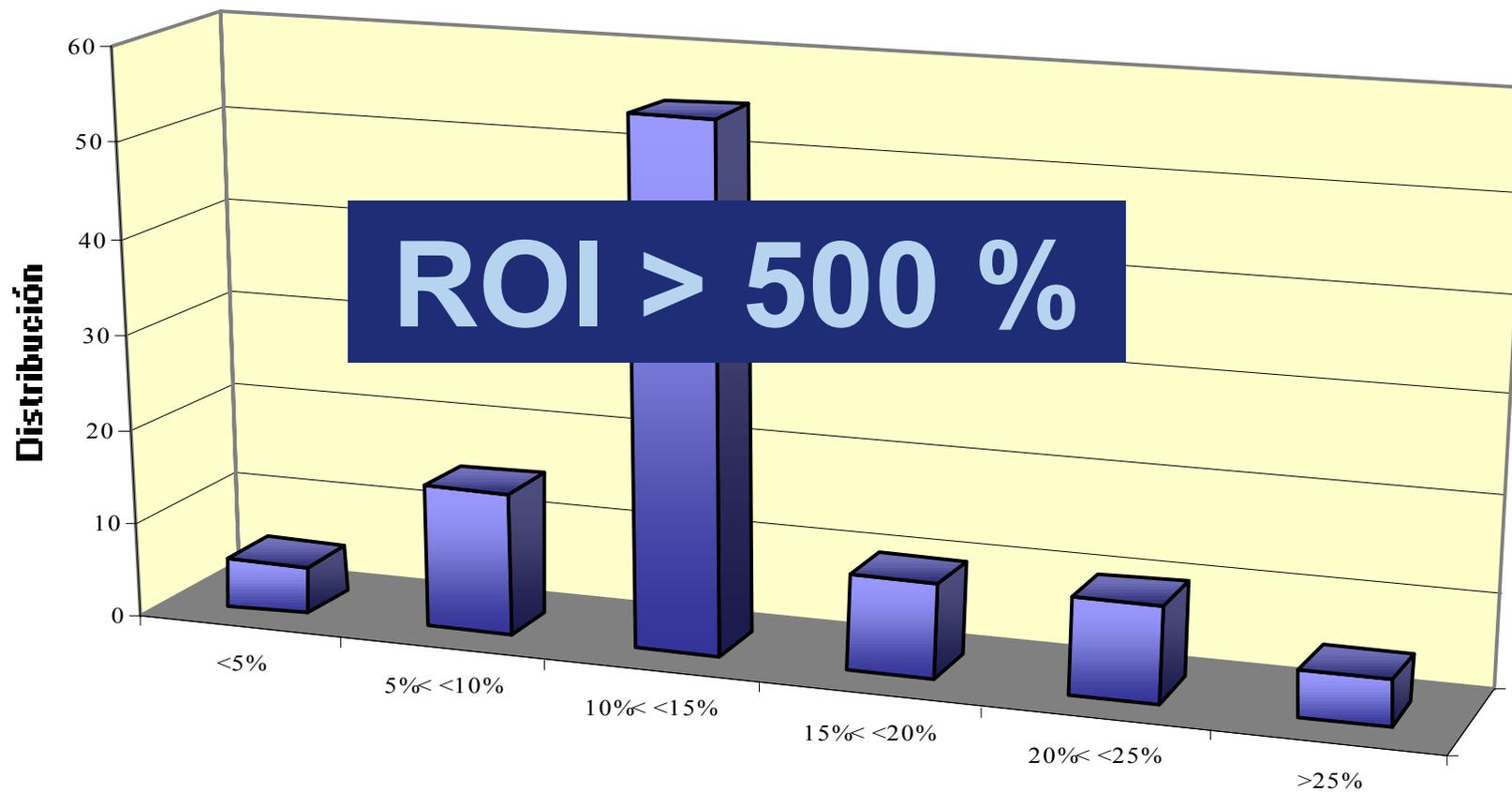


Proceso online de Compras





Ahorros medios obtenidos



Funcionalidades

DE LA HERRAMIENTA

- Multilingüe
- Multicriterios de adjudicación
- Prolongaciones
- Ocultar proveedores
- Precio maximum de entrada por proveedor

CONECTIVIDAD

- Interface con ERP (SAP,..)
- Conexión con CommerceOne
- Interface XML

TIPOS DE SUBASTA

- Por conjunto
- Por lotes
- Score card bidding
- Power buy
- Multiparametrica
- Subasta Ranking

SOPORTE LEGAL & SEGURIDAD

- Cada oferta es vinculante
- Firma de poderes off line
- Codificación SSL 128

E-sourcing: la solución Goodex

Beneficios



Beneficios Comprador

- ▶ **Búsqueda Global**
- ▶ **Acceso a nuevas fuentes de suministro**
- ▶ **Información real de precios de mercado**
- ▶ **Rapidez en cambio proveedores**
- ▶ **Reducción precios**
- ▶ **Integridad en la toma de decisiones**
- ▶ **„one-stop-shop“**

Beneficios Proveedor

- ▶ **Acceso fácil a especificaciones**
- ▶ **Aumento del volumen de ventas**
- ▶ **Benchmarks**
- ▶ **Simplifica el proceso de cotización**
- ▶ **Proceso integro y transparente**

Índice

1- Importancia de compras

2- Situación actual y oportunidades de mejora

3- E-sourcing: la solución Goodex

4- Presentación de Goodex

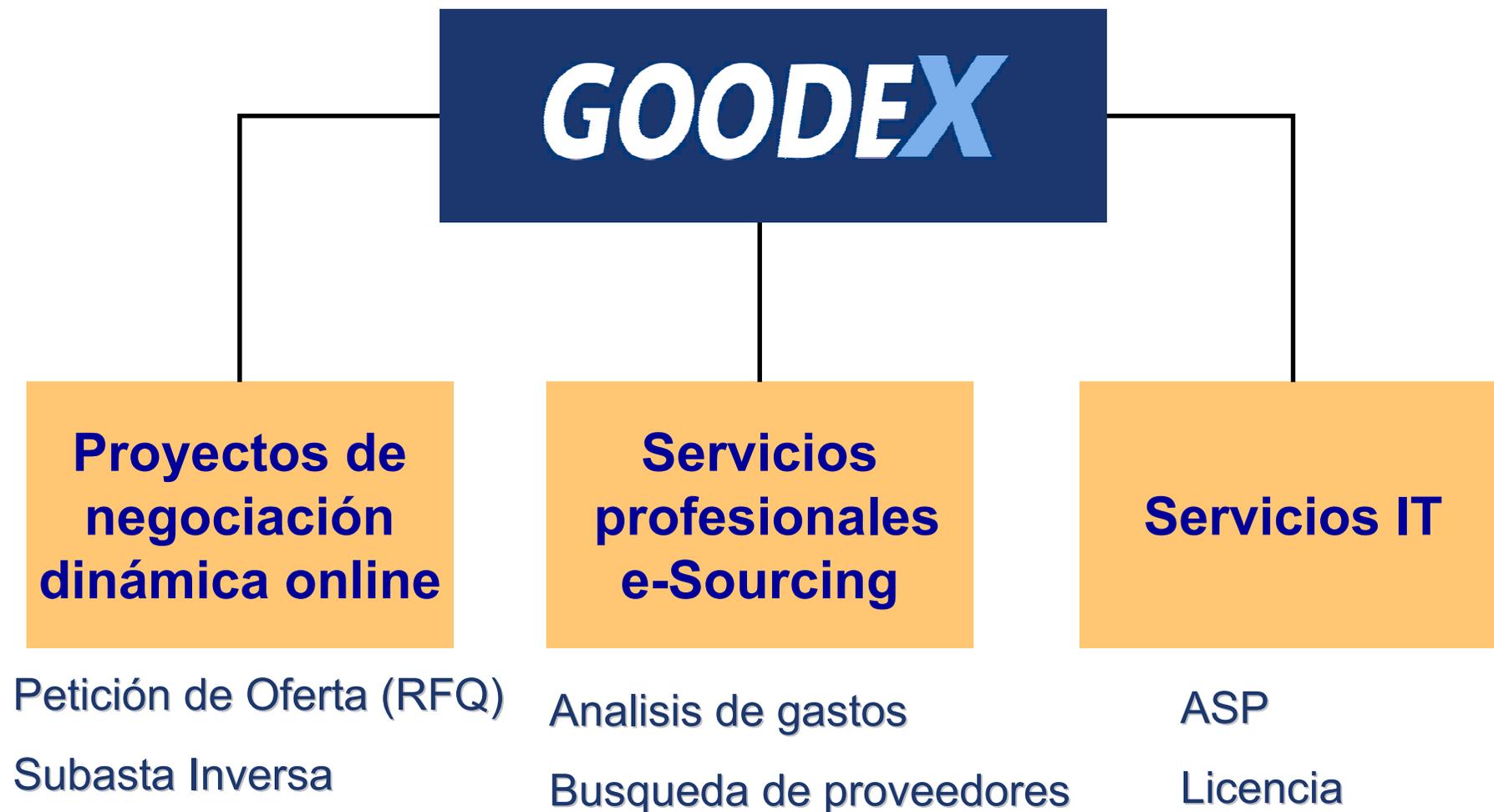
5- Casos concretos y referencias

6- ¿Preguntas?

- **Fundación:**
1999 (Capital privado alemán y belga, Venture Capital, Banco, Deutsche Telekom)
- **Empleados:**
70 – 9 en Península Ibérica
- **Oficinas:**
Alemania, Benelux, Península Ibérica (BCN, Madrid y Oporto), Londres, Paris, Bungalowore (India)
- **Perfil de los directivos:**
Amplia experiencia en Compras estratégicas de multinacionales.
- **Volumen de transacciones en 2000:**
500.000.000 Euro (83.000 MM Ptas.)



Productos y Servicios de Goodex



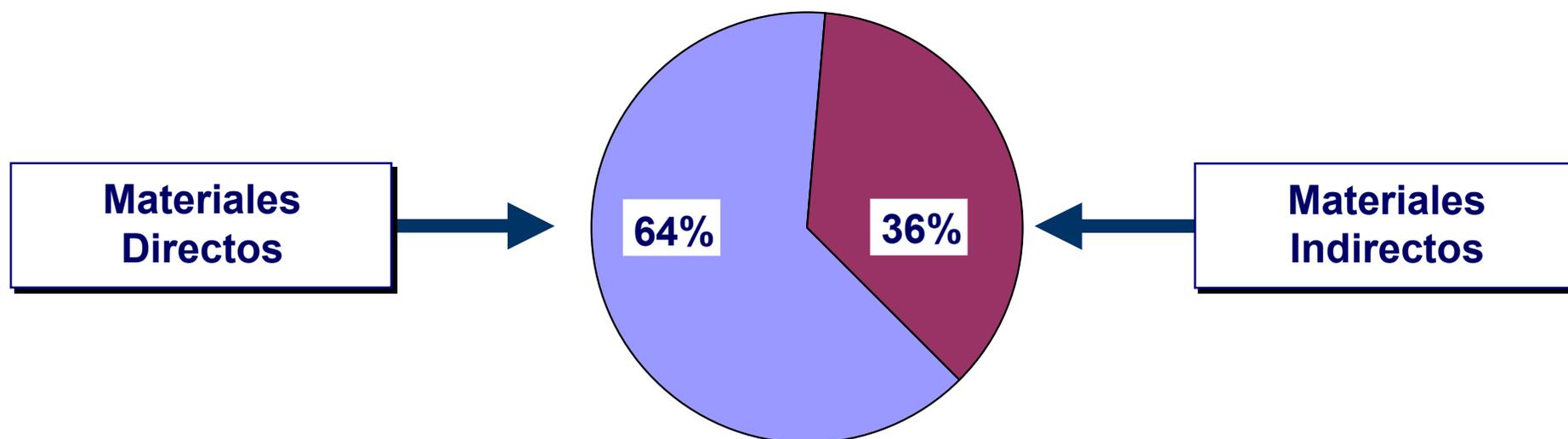
GOODEX es el proveedor líder de subastas inversas online

El Volumen medio por subasta es de 720 K

# Clientes	221
Volumen transaccional 2.000	500 MM
# Subastas/RFQs	823
Media de reducción de tiempo	65%
Reducción media de precio	10 - 15%

Nuestros clientes eligen materiales directos

64 % de las negociaciones de Goodex son de materiales directos



Fuente: Proyectos realizados 2.000 & 2.000

Índice

1- Importancia de compras

2- Situación actual y oportunidades de mejora

3- E-sourcing: la solución Goodex

4- Presentación de Goodex

5- Casos concretos y referencias

6- ¿Preguntas?

Caso 1: piezas torneadas de precisión

Situación de partida:



- 29 piezas técnicas, Coste actual anual: 1.973 K □
- Entregas en 5 plantas en Europa
- Situación del mercado de proveedores en saturación
- Condiciones de entrega: Incluye Kanban y stock en consigna
- Incremento del 32 % de la materia prima

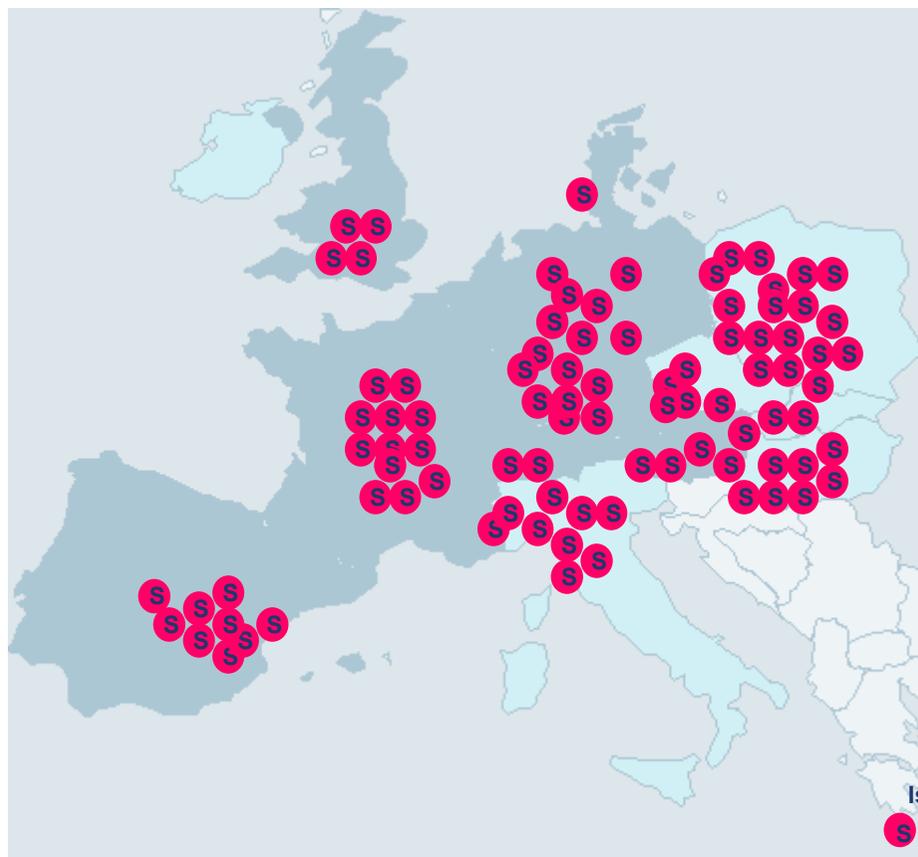
Caso 1: piezas torneadas de precisión

**B**

Paso 1:

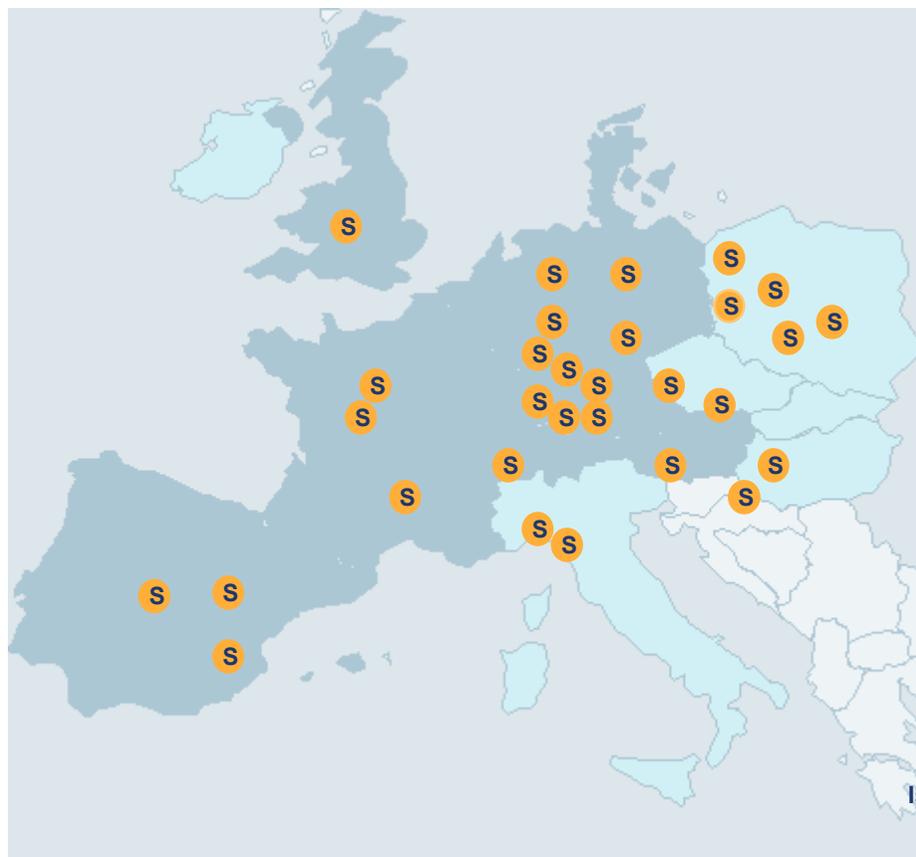
- Comprador hace una consolidación de las compras (interno)
- Preparación de las especificaciones: agrupación en lote por tipo de piezas

Caso 1: piezas torneadas de precisión



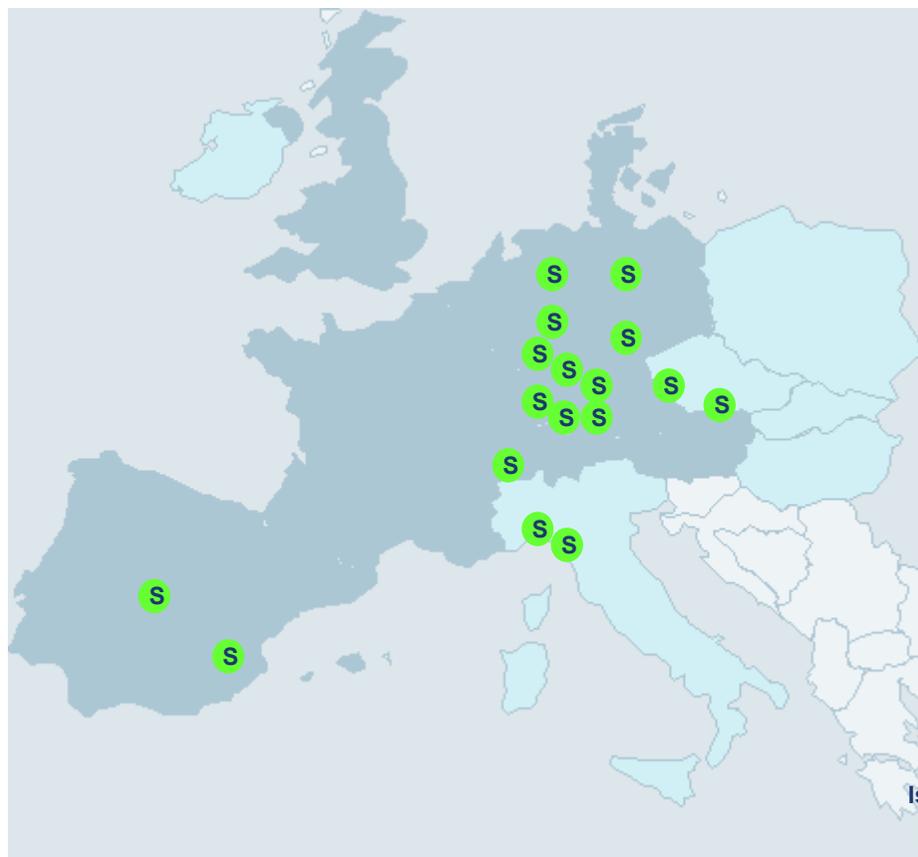
S Paso 2:
Búsqueda global de proveedores
y análisis (90 proveedores)

Caso 1: piezas torneadas de precisión



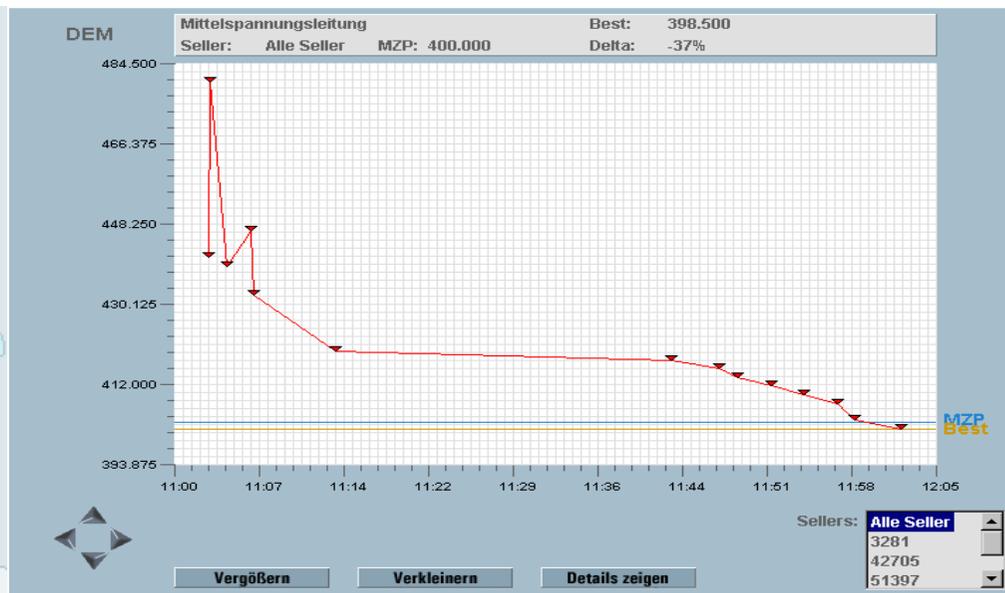
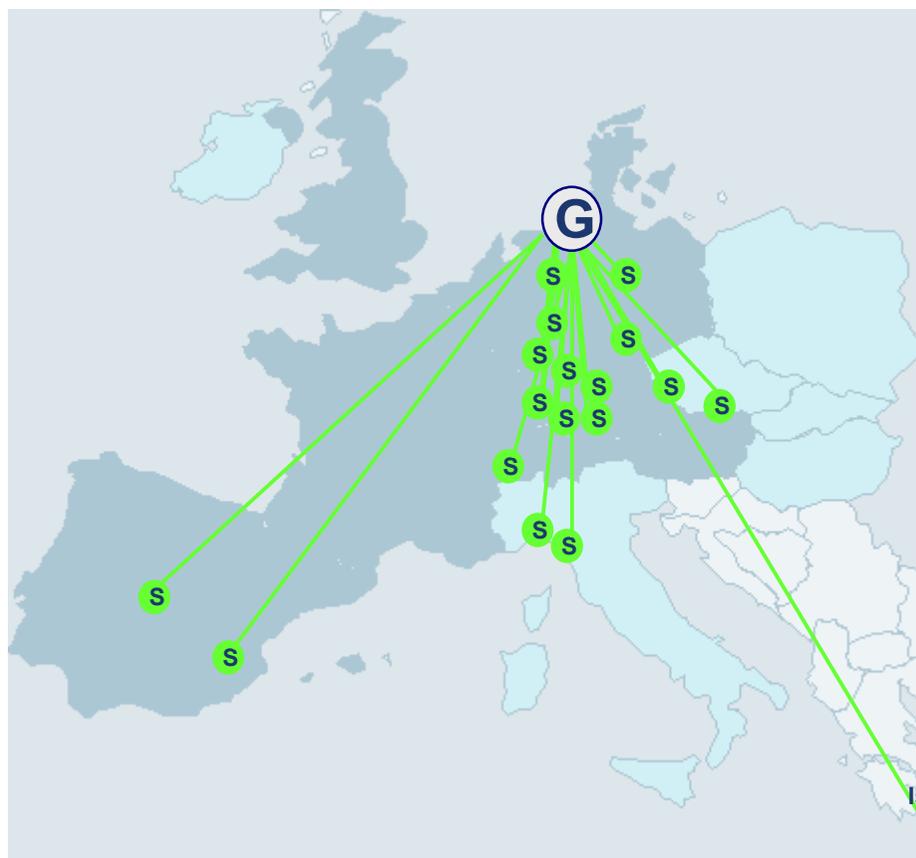
Paso 3:
Evaluación del perfil de los proveedores

Caso 1: piezas torneadas de precisión



S Paso 4:
Selección final de los
proveedores invitados

Caso 1: piezas torneadas de precisión



Resultado:

- 10,4 % reducción de precio

Case Study: Tuberías de PE

Situación de partida

- X Contrato anual de tuberías de PE
- X Sector muy negociado por el cliente
- X Más de 30 referencias (diferentes diámetros y calidades).
- X 2 puntos de entrega

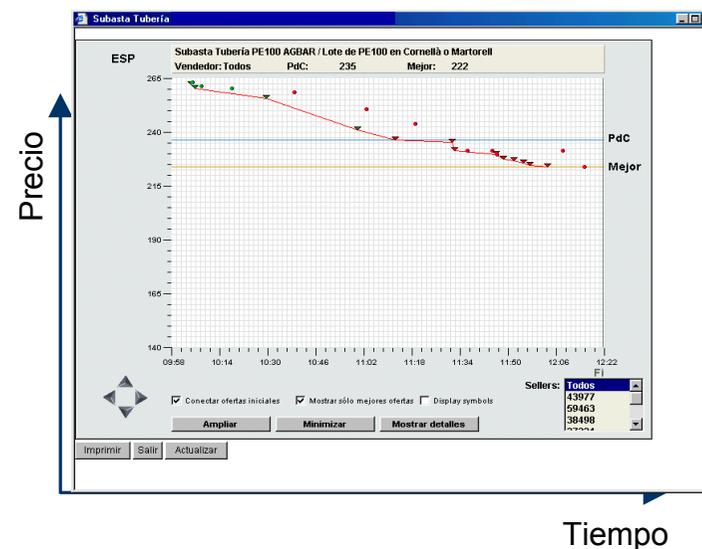
Resumen

- X Familia de Productos: Tuberías de PE
- X Número de artículos: 34
- X Número de proveedores: 7
- X Número de ofertas: 62

Estrategia

- X Solo participaron proveedores homologados por el cliente.
- X Subasta por Lotes por cada sitio de entrega.
- X El negocio se repartía entre los 2 mejores proveedores.

Multinacional española de servicios



Resultados

- X El proveedor actual ganó el contrato
- X El resultado final de la negociación fue una reducción del 10,9% en un lote y del 12% en el otro.
- X EL cliente ahorró más de 30 Millones de Ptas.

Ahorros del 11% con el proveedor actual

Case Study: *Servicio de limpieza*

Situación de partida

- X Gestión descentralizada de compras
- X Especificaciones inexistentes
- X Contrato anual de la limpieza industrial y de oficinas en 11 centros
- X Sector de la limpieza, por convenio se debe subrogar al personal actual

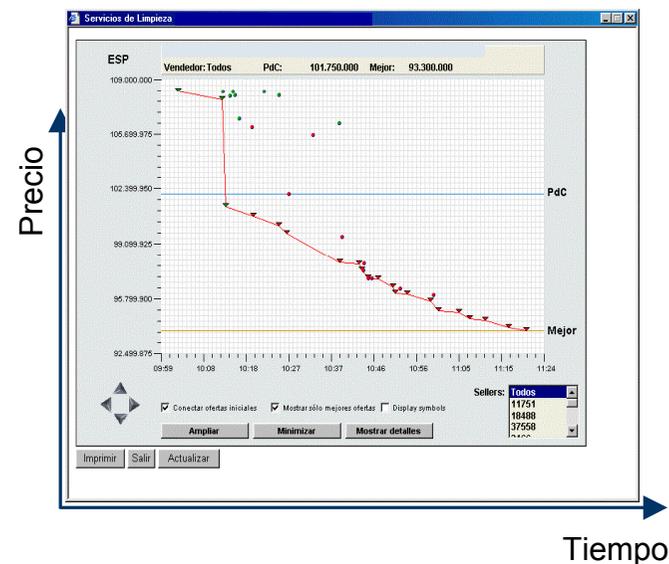
Resumen

- X Familia de Servicios: Limpieza industrial y oficinas
- X Número de artículos: 7
- X Número de proveedores: 16
- X Número de ofertas: 149

Estrategia

- X Negociación por Lotes había 6 lotes, una por cada región y una para todo el servicio
- X Se puso en competencia proveedores locales contra proveedores globales.
- X El precio de Compromiso era un 10% inferior a la facturación actual.

Empresa española siderometalúrgica



Resultados

- X Las oferta recibidas para el lote total era inferiores a la suma de las ofertas locales
- X El resultado final de la negociación fue una reducción del 10,2%.
- X El cliente negoció después de la subasta con los dos mejores proveedores

Ahorros del 10% para un volumen de 230 Millones de Ptas.

Case Study: Transporte urgente

Situación de partida

- X Consolidación de la demanda de la demanda de las necesidades de 5 países: UK, Francia, Bélgica, Holanda y Alemania.
- X Fue anunciado un aumento de precios entre el 2 y el 4%, debida al aumento del precio del petróleo..

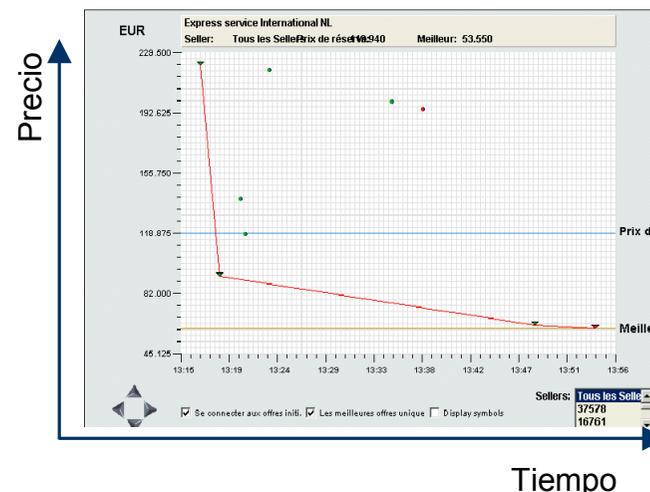
Resumen

- X Familias de servicios: Transporte urgente
- X Número de Lotes: 8 lotes, 550K envíos
- X Número de proveedores: 21
- X Número de ofertas: n.a.

Estrategia

- X Utilizando un análisis Pareto, únicamente se han negociado los envíos 'TOP'.
- X Se realizaron 8 subastas por un montante de 6,5 millones de €.
- X Duración de la negociación fue de 8,5 h.

Multinacional del sector Vidrio



Resultados

- X Se seleccionaron e invitaron proveedores para la negociación final.
- X Se alcanzó un reducción final del 33% (2,1 Millones €)
- X El cliente obtuvo un análisis detallado del mercado del transporte urgente europeo

Ahorro del 33%, 2,1 Millones de €

Case Study: *Papel DIN A4*

Situación de partida

- X Consolidación de la demanda de 3 empresas: Bufete de abogados, Gestoría, empresa de restauración.
- X Precio de partida: mejor precio obtenido después una negociación off-line

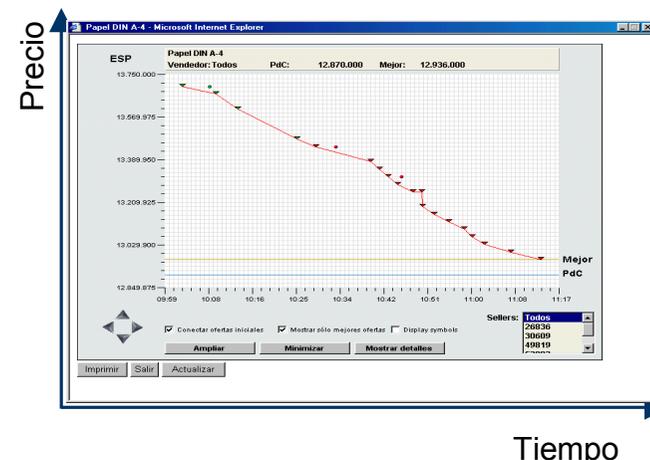
Resumen

- X Familias de producto: Papel DIN A4 80g
- X Número de Lotes: 1 (15 Millones de hojas aproximadamente)
- X Número de proveedores participantes: 5 (17 contactados)
- X Número de ofertas: 22

Estrategia

- X Subasta con 1 solo lote para todas las direcciones de entrega
- X Debido a la situación del mercado, durante la negociación los proveedores desconocían el número de competidores.
- X Los 2 mejores ofertantes después de la negociación, debían entregar muestras para hacer la homologación del producto en puesto de usuario.

Agrupación de compra: 3 empresas de Servicios



Resultados

- X Duración de la negociación fue de 1 hora y 15 minutos
- X Se alcanzó un reducción de precio de 6% en comparación al precio negociado off-line y 12,5% con el precio actual
- X El cliente obtuvo un análisis detallado del mercado.

Ahorro del 12,5% en tan sólo una hora y cuarto



GOODEX IDENTIFICADO COMO UNO DE LOS MEJORES MARKETPLACES B2B EUROPEOS Según Jupiter Research

11.02.2001



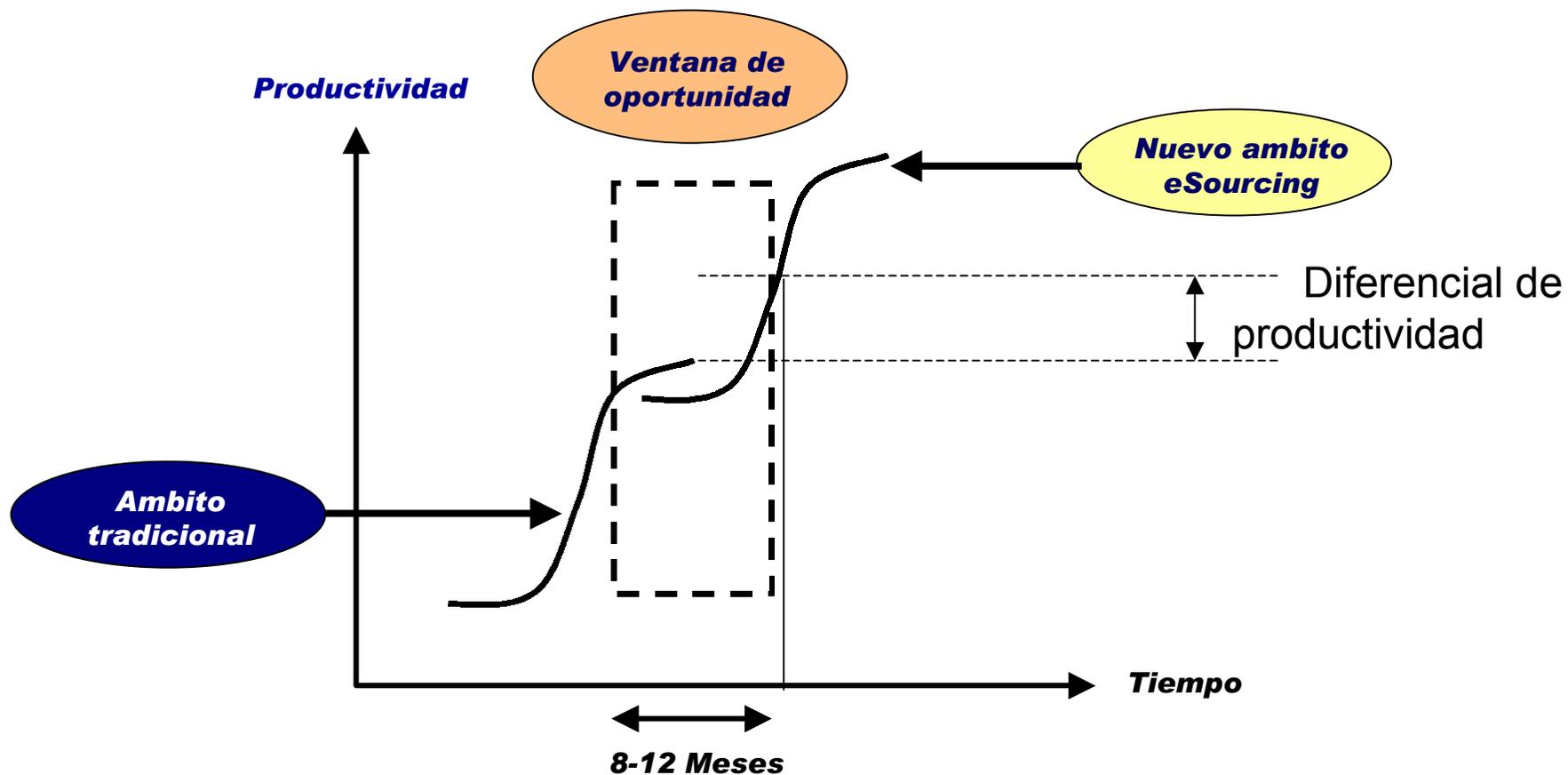
Jupiter Media Metrix

Criterios de selección:

- Volumen de transacciones
- Apoyo de la industria
- Integración al mundo real

Acequote (UK-office supplies)
Band-X (UK-telecoms bandwidth)
Buildonline (UK-construction)
Eumedix (Netherlands-medical supplies)
Eu-supply.com (Sweden-construction)
GOODEX (Germany-industrial equipment)
IngredientsNet.com (Ireland-food ingredients)
Mondus (Germany-office supplies)
PEFA.com (Belgium-fish)
Phonetrade (Sweden-mobile phones)

Ventana de oportunidad para crear una ventaja competitiva



Índice

1- Importancia de compras

2- Situación actual y oportunidades de mejora

3- E-sourcing: la solución Goodex

4- Presentación de Goodex

5- Casos concretos y referencias

6- ¿Preguntas?

GRACIAS
¿Preguntas?

GOODEX

Hamburg · Barcelona · Bonn · Brussels · Eindhoven · London · Madrid · Paris · Porto