

SOCIETÀ OIL & GAS ABBATTE LA SPESA

Così come i guadagni, anche i costi possono essere elevati nel settore energetico. Qualunque miglioramento alla spesa generale produce consistenti benefici all'intera organizzazione. Questa è la missione del procurement presso il nostro cliente, una società citata nella lista Fortune 500, attiva nel settore del petrolio e del gas che opera nell'area sud-occidentale degli Stati Uniti.

OIL & GAS Società Energetica

IL CLIENTE

Il nostro cliente è un'azienda nordamericana leader nella produzione di petrolio e gas naturale che esegue ricerche petrolifere, acquisisce, sviluppa e produce petrolio e gas naturale.

IL PROBLEMA

Essendo la spesa ripartita tra innumerevoli piccoli fornitori locali, il nostro cliente non riusciva a sfruttare le economie di scala e a concentrare la spesa su fornitori più grandi e più efficienti.

LA SOLUZIONE

La Gestione Fornitori e Contratti di Ivalua

I RISULTATI

Minor numero di contratti fornitori attivi, trattative contrattuali semplificate e sconti specifici più efficaci.

ATTENZIONE RIVOLTA AI RISULTATI

Il team specializzato nel procurement del nostro cliente doveva trovare il modo di migliorare i processi e garantire il risparmio sulle attività ad elevato impiego di capitale. Invece di concentrarsi sui grandi impianti come le attrezzature di trivellazione, le piattaforme e gli impianti di stoccaggio, il team riteneva che i risultati più significativi si sarebbero ottenuti riducendo le spese attraverso le estese unità operative ed escogitando il modo di coordinare le azioni e la conformità senza interrompere il ritmo delle attività.

Gran parte della spesa del nostro cliente riguardava i servizi acquistati da piccoli fornitori locali per soddisfare i fabbisogni sul campo. Gli specialisti potevano stipulare i contratti per la società e lasciare i dettagli agli addetti del team di procurement. Tuttavia, questa soluzione presentava una sfida per gli esperti del procurement impegnati a perseguire il consolidamento della base di fornitori e a negoziare possibili risparmi con fornitori più grandi ed efficienti.

I FORNITORI: PARTNER STRATEGICI

Il rapporto con i fornitori conta molto nel settore della produzione energetica e i fornitori strategici richiedono una gestione molto attenta. Inoltre, la natura dell'attività, che prevede un forte impiego di capitali, fa sì che i fornitori si trovino spesso a corto di liquidità.

Essere in grado di pagare i fornitori in anticipo invece che in ritardo può far guadagnare alle aziende lo status di "cliente privilegiato" e consentire loro di acquisire una posizione vantaggiosa in vista di futuri accordi commerciali dove poter strappare prezzi più bassi in cambio di condizioni di pagamento vantaggiose per i fornitori.

Gestire le relazioni con i fornitori rimanendo sufficientemente agili da fare acquisti con rapidità era una vera sfida. Centinaia di Master Service Agreement (MSA) erano in atto anche se gli acquisti correnti venivano assicurati da un piccolo sottogruppo di fornitori con contratto. La situazione ha messo in difficoltà il team addetto alle operazioni rendendo difficile valutare se le relazioni con i fornitori erano gestite al meglio.

IVALUA DÀ VISIBILITÀ E GARANTISCE LA CONFORMITÀ AI CONTRATTI

Con Ivalua, il nostro cliente ha trovato una soluzione per la gestione dei fornitori e dei contratti creata su misura per soddisfare le sue esigenze.

La soluzione Ivalua ha permesso di:

- Migliorare la visibilità delle informazioni dei contratti e dei fornitori per tutte le parti interessate;
- Favorire la riduzione del numero di contratti fornitori attivi permettendo di concentrarsi sulle relazioni con i fornitori più strategici;
- Mantenere salde relazioni con i fornitori non attivi ed evitare costose revisioni o rinegoziazioni dei contratti;
- Semplificare il complesso processo di negoziazione con i fornitori per i flussi di cassa e gli sconti preferenziali;
- Negoziare termini e prezzi contrattuali condizionati coi fornitori.

Un'altra soluzione chiave della Piattaforma Ivalua – il workflow totalmente integrato – ha consentito al nostro cliente di usufruire di una struttura operativa ampiamente distribuita per fornire informazioni importanti a tutti gli utenti e i fornitori. La soluzione Ivalua ha dato visibilità consentendo di ridurre i rischi e portato maggiore responsabilità e controllo in tutte le interazioni tra compratore e fornitore.



**GESTIONE DELLA RELAZIONE
CON IL CLIENTE**



CONTRATTI E CATALOGHI

RIEPILOGO

L'industria energetica è esigente, costosa e dipendente dal mercato e richiede che le società gestiscano la spesa senza compromettere la sicurezza, lavorando a stretto contatto con le parti interessate sia interne che esterne all'azienda. Rispondendo a tutte queste esigenze grazie ad una soluzione flessibile ed accessibile all'organizzazione ampiamente distribuita del nostro cliente, Ivalua ha fornito al cliente uno strumento tecnologico per l'eccellenza e la visibilità di fornitori e contratti al fine di garantire il successo in un settore in continua evoluzione.

PERCHÉ IVALUA?

La soluzione della piattaforma unica di Ivalua con un workflow altamente configurabile ha risposto perfettamente all'esigenza del nostro cliente di disporre di una funzione di gestione dei fornitori e dei contratti che fosse di facile utilizzo e compatibile con i processi già in atto. Ivalua ha anche trattato tutti i tipi di spesa, comprese le spese per i servizi, e permesso al cliente di gestire tutti i fornitori con un unico repository facilmente accessibile.

Inizia oggi stesso a trasformare la base del tuo procurement con Ivalua. Chiama il numero 02 87343317 per una consultazione e una dimostrazione gratuita.

ivalua Value Beyond Savings



Più Clienti su ivalua.com

Stati Uniti | Francia | Regno Unito | Canada | Germania
Polonia | Italia | Brasile | Australia | India | Singapore

+39 02 87 34 33 17

info@ivalua.com