

Schüco International Italia ha ottenuto importanti risparmi senza cambiare fornitori!

CLIENTE:	Schüco International Italia
SETTORE:	Manufacturing
CATEGORIE DI COSTO:	Telecomunicazioni, Gestione della flotta, Trasporto di piccoli pacchi

IL CLIENTE

Fondato nel 1951, il gruppo multinazionale tedesco Schüco è leader di mercato della produzione di soluzioni in alluminio per porte, finestre, facciate, verande, ecc. che rispettano i più alti standard di efficienza energetica, sicurezza, comfort ed estetica. Schüco produce anche sistemi innovativi per l'utilizzo dell'energia solare: il fotovoltaico, il solare termico e pompe di calore. Presente in 78 Paesi Schüco ha raggiunto nel 2010 un fatturato di 2,38 mld di euro. Schüco International Italia ha fatturato nello stesso anno 250 mln di euro.

“A causa della pressione competitiva, Schüco International Italia ha registrato una contrazione del business. Per aumentare la redditività della nostra Azienda, nel 2011 abbiamo contattato Andrea Gorza, Partner di Expense Reduction Analysts, per analizzare tre importanti voci di costo: Telecomunicazioni, Corrieri Espressi e Flotta Aziendale. Non avevamo le necessarie competenze interne per analizzare efficacemente queste aree di costo così complesse e articolate. Pensiamo che solo degli esperti possano ottenere notevoli risparmi senza ridurre la qualità del servizio. Inoltre, sviluppare una strategia di riduzione costi richiede tempo e risorse per raccogliere, organizzare e analizzare i dati, oltre che per gestire il processo di redazione e comparazione delle richieste d'offerta. Non avevamo quindi né le risorse da utilizzare, né le competenze necessarie per affrontare efficacemente queste voci di costo,” spiega l'Ing. Alberto Cera, Direttore delle Operations di Schüco International Italia.

UN APPROCCIO VINCOLATO DALLE RELAZIONI CON GLI ATTUALI FORNITORI

La complessità del progetto era dovuta al requisito di Schüco International Italia di mantenere come prima scelta i suoi fornitori storici. “Volevamo proseguire la nostra collaborazione con i nostri attuali fornitori, a condizione che accettassero una revisione delle procedure di acquisto e delle performance di prezzo. La qualità del servizio offerto era per noi già adeguata. Il pericolo di cambiare fornitori consiste principalmente nella possibilità di diminuire la qualità del servizio ricevuto ,” ha confermato Alberto Cera.

THE RESULTS

Telecomunicazioni **20%**

Gestione della flotta **14%**

Trasporto di piccoli pacchi **13%**




"Grazie alle capacità di negoziazione dei consulenti, i risultati ottenuti sono stati pressoché identici a quelli inizialmente individuati, mantenendo allo stesso tempo la collaborazione con i nostri fornitori storici. E tutto questo senza alcuna riduzione nella qualità del servizio!"

ALBERTO CERA
DIRETTORE DELLE OPERATIONS DI
SCHÜCO INTERNATIONAL ITALIA

Schüco International Italia ha ottenuto importanti risparmi senza cambiare fornitori!

LE SOLUZIONI HANNO RICHIESTO UNA SPICCATÀ CAPACITÀ DI NEGOZIAZIONE

Lo scenario migliore offriva consistenti risparmi garantendo livelli qualitativi di servizio molto elevati. I risparmi individuati sono stati di oltre 20% per le telecomunicazioni, il 14% per la flotta e il 13% per i corrieri espressi nazionali; tuttavia, questi risparmi erano raggiungibili cambiando fornitori. Di conseguenza, per soddisfare i requisiti di Schüco International Italia, i consulenti hanno gestito una seconda fase di negoziazione con i fornitori storici. In definitiva, si è trovato un accordo con i fornitori attuali per rendere più competitive le loro offerte. Per i corrieri espressi nazionali il trasportatore principale ha raggiunto i livelli di offerta del miglior concorrente contattato.

IL 15% DI RISPARMI MEDI SENZA CAMBIARE FORNITORI

Analizzando nel dettaglio i diversi budget di spesa e valutando approfonditamente i requisiti del Cliente, i consulenti hanno gestito le richieste di offerta e la fase negoziale per ogni categoria di costo, allo scopo di fornire a Schüco International Italia un preciso e aggiornato quadro del mercato. I Fornitori attuali sono stati inclusi da subito nel processo negoziale e di gestione delle richieste di offerta.

