



SETTORE IMMOBILIARE | SOURCING,
CONTRATTI, GESTIONE CATEGORIE

JLL mette gli acquisti al centro della sua trasformazione digitale

JLL vive di ambizioni. E l'ambizione di ottenere il massimo valore per i propri clienti è fondamentale.

JLL, società globale di servizi professionali e gestione degli investimenti specializzata nel settore immobiliare, è una società Fortune 500 con un fatturato annuo di 16,3 miliardi di dollari, operazioni in oltre 80 paesi e una forza lavoro globale di oltre 90.000 persone. La notevole spesa globale di JLL con fornitori terzi pone

"I nostri clienti ricercano un evidente valore aggiunto e la tecnologia gioca un ruolo fondamentale, innanzitutto per creare valore intrinseco e quindi per dimostrare il valore che stiamo offrendo. Senza la giusta tecnologia, questo è meno visibile."

David McBride,
Transformation & Strategy Director,
JLL

il procurement e la gestione della supply chain al centro del modello aziendale di successo di JLL. Ogni dollaro risparmiato è un ulteriore dollaro che viene aggiunto all'utile netto, quindi in termini di differenziazione di mercato di JLL, redditività dei suoi clienti e successo finanziario di JLL stessa, il procurement è stato ovviamente una priorità assoluta per la dirigenza dell'azienda.

Il procurement al centro del progetto

Nel 2015 JLL ha intrapreso un importante percorso: la trasformazione digitale dell'azienda. Il procurement doveva essere alla base del processo.

"Per mantenere la nostra posizione di leadership, dobbiamo essere in grado di affrontare il mercato con un'offerta distintiva per tutto il ciclo di vita dell'immobile, dall'acquisizione alla cessione", afferma David McBride, Transformation & Strategy Director del Supply Chain Management and Procurement Team di JLL per l'area EMEA.





"Questo va ben oltre il prezzo: i nostri clienti cercano un chiaro valore aggiunto e la tecnologia gioca un ruolo fondamentale, prima di tutto nel creare valore per loro e poi nel dimostrare che stiamo offrendo valore. Senza la giusta tecnologia, questo è meno visibile."

Il progetto prevedeva quattro linee di lavoro: Persone, tecnologia, gestione delle categorie, etica e sostenibilità. Uno degli obiettivi dell'area di lavoro tecnologica era sostituire le diverse piattaforme e i sistemi non integrati, utilizzati nelle tre aree geografiche, con uno che rispondesse a tutte le esigenze di JLL a livello mondiale e garantisse prestazioni uniformi a costi inferiori.

La capacità di gestire scenari di sourcing complessi in tutta l'azienda, collaborando con un partner in grado di supportare una serie di esigenze aziendali globali, sono stati fondamentali per scegliere JAGGAER.

"È davvero importante che i nostri partner tecnologici siano di portata globale, in modo da potersi avvalere appieno delle nostre soluzioni, semplificare i processi e fornire trasparenza e verificabilità totali", afferma McBride. "Pertanto, aveva senso optare per una soluzione unica per la gestione delle spese e degli acquisti, che potesse essere implementata a livello globale e che ci consentisse di attingere a dati coerenti sui mercati di fornitura globali, tenendo conto al contempo delle variazioni regionali.



"Questo è fondamentalmente il punto in cui ci troviamo ora con JAGGAER", aggiunge. Avere a disposizione dati di spesa attuali e storici in un unico archivio aziendale elimina molte delle inefficienze amministrative associate all'archiviazione manuale di dati, e-mail, ecc.

L'implementazione della suite JAGGAER da parte di JLL si concentra sui moduli di sourcing e di gestione del ciclo di vita dei contratti, assicurando la possibilità di quantificare i risparmi. "JAGGAER semplifica l'intero processo fin dall'inizio, consentendo un processo fluido, trasparente e verificabile dall'inserimento fino alla stipula del contratto", afferma McBride. Ciò è fondamentale per molti clienti, soprattutto in settori come quello bancario e assicurativo, che devono essere in grado di dimostrare conformità e sicurezza alle autorità di regolamentazione e ai revisori contabili.

Iniziare con slancio con JAGGAER

L'attivazione e il funzionamento del sistema JAGGAER è stato un processo rapido e realmente collaborativo. Riunire tutte e tre le regioni per diversi workshop ha offerto l'opportunità di rivedere i processi di JLL e di raccogliere approfondimenti da parte degli esperti del team di consulenza di JAGGAER. "Dall'implementazione alla formazione fino alla gestione del cambiamento, la qualità del supporto e della collaborazione è stata eccezionale", afferma McBride. Il sistema è stato ora esteso a tutti gli uffici della regione EMEA, con il supporto di un centro di servizi condivisi a Varsavia.

JAGGAER ha configurato il sistema, concentrandosi sulla parte del business relativa a Integrated Facilities Management, entro ottobre dello stesso anno. "IFM è una delle nostre attività più complesse e impegnative, ma ha offerto la massa critica necessaria in termini di personale e maturità dei processi per testare la solidità del sistema", afferma McBride.

L'area EMEA è stata la prima regione JLL ad adottare il sistema, ha organizzato il primo evento e ospitato la prima asta al ribasso. Ciò ha comportato un'elevata visibilità ad alto livello in tutta l'organizzazione, quindi il team di McBride è stato felicissimo quando l'iniziativa è stata completata con successo, con il supporto di JAGGAER.

È stato ben accolto. "Gli esperti di procurement più giovani che entrano a far parte di grandi organizzazioni sanno che ora potranno utilizzare tecnologie all'avanguardia,

quindi l'implementazione di JAGGAER ha rappresentato un investimento nel nostro personale per aggiornare le competenze nell'uso delle nuove tecnologie", afferma McBride.

JAGGAER ha fornito un'infrastruttura tecnologica che ha aiutato JLL a ottenere significativi risparmi sui costi per i suoi clienti interni ed esterni e a quantificarli in base al conto cliente, al paese, alla categoria di spesa e ad altre dimensioni. JLL può vedere quali risparmi sono previsti per il futuro: una risorsa preziosa per i pianificatori finanziari e i responsabili del budget dell'azienda.

"Uno dei vantaggi di JAGGAER è che durante la fase di valutazione di una RFx importante possiamo facilmente invitare più stakeholder, ad esempio i responsabili delle strutture, a partecipare in modo semplice e sicuro tramite Single Sign-On (SSO), per poi presentare loro le informazioni. Oltre all'efficienza che questo comporta, le parti interessate apprezzano molto il loro coinvolgimento. Ciò conferisce loro un senso di appartenenza condivisa. "Non si può dare un prezzo a tutto questo", afferma McBride.

JAGGAER offre a JLL la possibilità di valutare i fornitori in termini di performance contrattuale tenendo conto di una vasta gamma di criteri, quali qualità, salute e sicurezza, nonché i costi.

I dati sulle tendenze raccolti nel tempo consentiranno a JLL di creare una scorecard che fornisca informazioni accurate sulla rete di fornitura, consentendo di prendere decisioni basate sui fatti e di fornire suggerimenti preziosi ai clienti in modo migliore.

"Dimostrare ai clienti che gestiamo gli acquisti e la supply chain con processi affidabili, trasparenti e verificabili, e che riducono i rischi, offre a JLL un ulteriore vantaggio in un mercato competitivo.

"La tecnologia, la formazione e il supporto forniti da JAGGAER ai nostri esperti di sourcing in tutto il mondo rappresentano pertanto un elemento importante", conclude McBride.

Alcuni risultati

- ➡ Processo di procurement semplificato, dal sourcing all'integrazione e la gestione dei contratti
- ➡ Integrazione di piattaforme diverse in una soluzione unificata attraverso il processo source-to-contract
- ➡ Modelli standardizzati e globali per una maggiore coerenza, trasparenza e verificabilità

Americhe

+1 919 659 2600
sales@jaggaer.com

Europa

+43 1 80 490 80
infosoluzioni@jaggaer.com

MEA

+9714 360 1300
info-mena@jaggaer.com

APAC

+61 (2) 8072 0644
apac_sales@jaggaer.com



JAGGAER.COM/IT

© Copyright 2022 JAGGAER - Tutti i diritti riservati | 0922

JAGGAER ➡