

15 años de colaboración para la innovación, la eficiencia y el crecimiento

Sector

Manufacturing

Localización

Ditzingen, Alemania

Tamaño

- Empleados: 18.000 aprox
- Facturación: 4.300 millones de euros (2024/25)

Solución destacada

-  Plataforma JAGGAER One
-  Supply Chain Collaboration
-  Supplier Intelligence
-  Sourcing
-  Facturación

Accede a todos los casos de éxito

Sobre TRUMPF

TRUMPF es una empresa líder de alta tecnología en el sector mecánico, de tecnología láser y EUV.

Reto

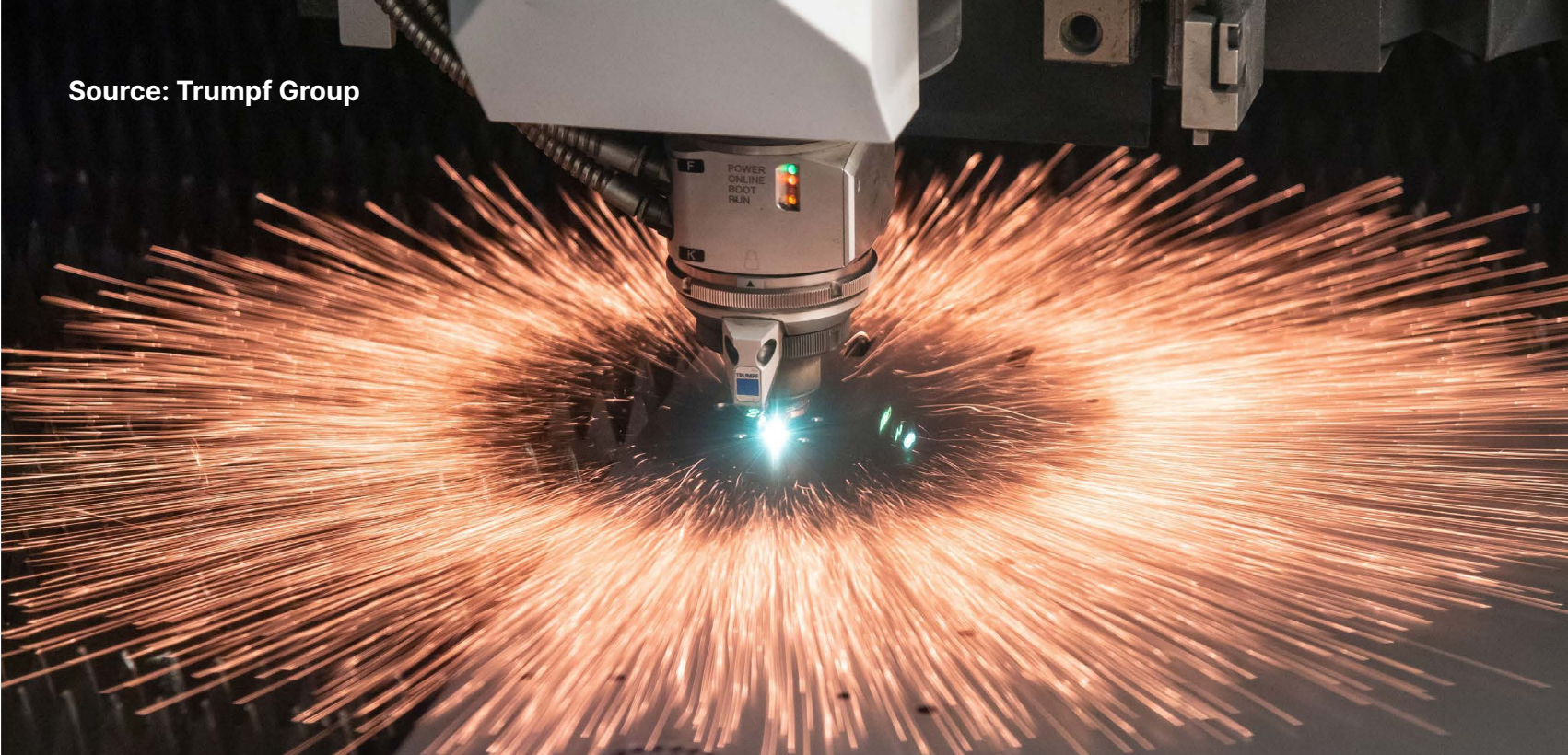
Digitalización de los procesos en la gestión de compras operativa y estratégica.

Resumen ejecutivo

Quienes colaboran estrechamente durante muchos años se conocen bien y saben lo que pueden esperar del otro. Así sucede en la colaboración entre el área de compras de TRUMPF y JAGGAER. Para esta empresa internacional líder en ingeniería mecánica, se trata de mucho más que optimizar procesos de compras, trabajar con mayor eficiencia y reducir costes. La cooperación a largo plazo desempeña un papel crucial para alcanzar los objetivos estratégicos. Gracias a ello, TRUMPF puede operar de forma innovadora y orientada al crecimiento en un entorno de mercado dinámico y a menudo imprevisible, sin perder el control sobre los costes.

Hace 15 años, cuando TRUMPF comenzó a evaluar plataformas de compras, la gestión de compras aún se realizaba manualmente mediante una solución interna y EDI. Sin embargo, este procedimiento se volvió cada vez más ineficiente, ya que los proveedores utilizaban distintos sistemas ERP. Muchos de ellos tampoco podían o querían invertir en sistemas de compras de pago, lo que dificultaba aún más el proceso.

Source: Trumpf Group



“Gracias a JAGGAER, hemos logrado una mayor transparencia en nuestras relaciones con proveedores y hemos aumentado significativamente la eficiencia en distintas regiones y funciones, desde la compra de materias primas hasta la logística y el transporte”.

Michael D'Alessandro, Director de Purchasing Excellence TRUMPF SE + Co. KG

Por qué JAGGAER

JAGGAER es la plataforma inteligente líder mundial en source to pay y colaboración con proveedores, un catalizador para mejorar la toma de decisiones y acelerar los resultados comerciales. La transparencia y la automatización a nivel global debían permitir al área de compras alcanzar ahorros significativos.

TRUMPF tenía claro lo que debía ofrecer una futura plataforma de compras: gestionar eficientemente las relaciones con los proveedores, aportar transparencia y dar soporte a todas las actividades de compras, tanto operativas como estratégicas. Por ello, la empresa requería una solución capaz de integrarse con numerosos sistemas y que, a la vez, fuera independiente de los mismos. Tras una exhaustiva evaluación de las herramientas disponibles, TRUMPF eligió JAGGAER. La plataforma convenció por su escalabilidad en todas las ubicaciones internacionales, su eficiencia en costes y la ventaja de que los proveedores no debían asumir costes adicionales.

La automatización libera recursos

Inicialmente, el uso de JAGGAER se centró en la evaluación de proveedores y la gestión de reclamaciones. Pronto se añadieron otras áreas operativas, como todo el proceso de Order-to-Pay. Actualmente, TRUMPF gestiona alrededor del 80% de sus pedidos a nivel mundial a través de JAGGAER. “Con la gestión de órdenes de compra y facturación de JAGGAER, hemos ganado una gran transparencia y rapidez en todo el proceso”, confirma Michael D'Alessandro, director de Purchasing Excellence en TRUMPF. Porque se trata de mucho más que enviar pedidos con la documentación

técnica necesaria. Para los compradores, también es posible hacer un seguimiento de las respuestas de los proveedores. Además, más de dos tercios de las confirmaciones de pedido digitales recibidas pueden procesarse automáticamente. Así, la producción puede estar segura de que la mercancía llegará en el momento necesario, sin tener que realizar consultas adicionales ni introducir datos manualmente. Los compradores pueden centrarse así en los casos que requieren aclaraciones especiales, como cuando hay cambios o preguntas sobre precios y plazos.

Los avisos anticipados de envío (Advance Shipping Notices) aportan una seguridad adicional en la colaboración en la cadena de suministro. Así, TRUMPF sabe cuándo la mercancía solicitada está lista para ser enviada por el proveedor. Sobre esta base, el equipo logístico puede optimizar las rutas y los tiempos de entrega. También es más fácil planificar los procesos de recepción de mercancías y asignar los recursos de personal necesarios.

Onboarding: la paciencia da sus frutos

El número de proveedores conectados al sistema ha ido creciendo de forma continua a lo largo de los años. “Hay que tener mucha paciencia, no tiene sentido tratar de imponer un sistema a los proveedores”, afirma D’Alessandro. Su receta para el éxito: establecer embajadores internos. En TRUMPF, algunos planificadores percibieron una gran transparencia y mayor precisión en los plazos de entrega, y convencieron a los proveedores de las ventajas de trabajar con JAGGAER. “Pero, alcanzar el elevado nivel actual de más de 5.000 proveedores conectados nos ha llevado cinco o seis años”, admite D’Alessandro.

Sourcing sin interrupciones

Para la fabricación a partir de planos, TRUMPF también utiliza el Sourcing de JAGGAER. De este modo, los compradores pueden poner

a disposición de los posibles proveedores dibujos y listas de materiales de forma automática a través de una interfaz con el sistema SAP. “Hacer esto manualmente sería un esfuerzo enorme. En nuestro caso, la entrega de documentos relevantes se realiza automáticamente en segundo plano. Eso significa que los compañeros pueden contactar a muchos más proveedores potenciales o existentes mucho más rápido. Esto genera competencia adicional en el mercado y nos ayuda también aquí a reducir costes”, comenta D’Alessandro.

Mejora continua e innovación

La reducción de costes siempre ha sido un factor importante para TRUMPF, pero no solo para reducir el gasto. El objetivo es reinvertir los ahorros logrados en innovación y crecimiento. Sin embargo, a lo largo de los años, la empresa se ha enfrentado repetidamente a desafíos especiales, como las interrupciones en la cadena de suministro durante la pandemia de COVID-19 o el repentino aumento de la inflación. A pesar de estas dificultades, el área de compras ha conseguido gestionar los costes de forma eficiente y así respaldar la inversión en innovación y crecimiento. Un pilar clave para ello ha sido y sigue siendo la definición de objetivos específicos para diferentes categorías de productos. Además, TRUMPF adapta regularmente su estructura de proveedores a los cambios políticos y económicos mundiales. “Hoy en día, se necesita casi una nueva estrategia de compras cada tres años”, subraya D’Alessandro. Esta dinámica también puede ser gestionada perfectamente por el área de compras de TRUMPF con JAGGAER.

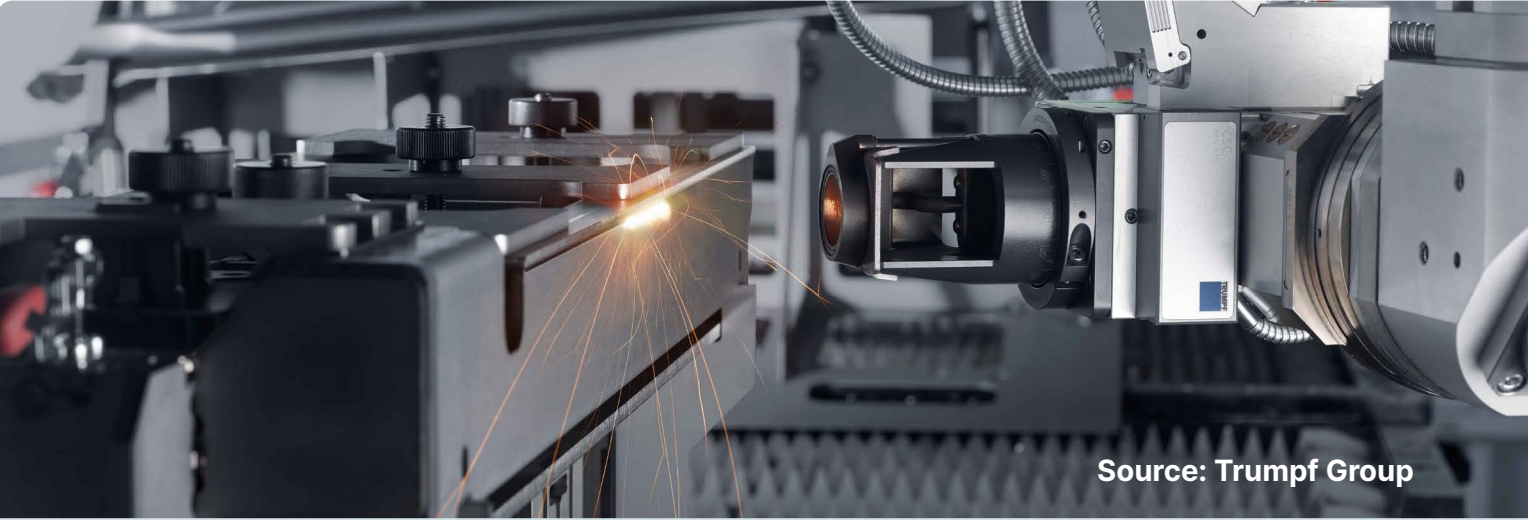
Una visión estratégica hacia el futuro

En los próximos años, TRUMPF planea utilizar JAGGAER de forma aún más estratégica. La gestión de relaciones con proveedores se empleará para cumplir de manera eficiente

con los crecientes estándares industriales y requisitos regulatorios —ya sean CBAM, EUDR u otros marcos futuros—. “Gracias a JAGGAER, hoy afrontamos este reto sin tener que emplear un ejército de trabajadores para recopilar información”, afirma D’Alessandro. Pero también para alcanzar sus propios objetivos medioambientales, sociales y de gobernanza (ESG), TRUMPF apuesta por JAGGAER. Gracias a la flexibilidad de la plataforma, TRUMPF puede adaptarse sin problemas a nuevas exigencias en evolución. JAGGAER ayuda a garantizar el cumplimiento normativo y a establecer y fortalecer relaciones duraderas con los proveedores.

D’Alessandro resume: “Para empresas como la nuestra, que operan internacionalmente

en el sector manufacturero, las compras desempeñan un papel absolutamente estratégico. TRUMPF colabora con más de 5.000 proveedores en todo el mundo y gestiona unas 600.000 transacciones anuales. Esto genera un enorme volumen de datos en compras. Para gestionar las relaciones con proveedores, atender reclamaciones de manera eficiente y optimizar los procesos de compras, confiamos desde 2009 en la plataforma inteligente de automatización de JAGGAER. Gracias a JAGGAER, hemos logrado una mayor transparencia en las relaciones con proveedores y hemos ganado en eficiencia en distintas regiones y funciones, desde la compra de materias primas hasta la logística y el transporte. En total, hemos alcanzado ahorros de 9,4 millones de euros”.



Source: Trumpf Group

Con JAGGAER, TRUMPF ha logrado los siguientes resultados:

- Ahorros de 9,4 millones de euros
- Más de 600.000 pedidos gestionados al año con más de 5.400 proveedores integrados
- Más de 200.000 facturas gestionadas



¿Cómo podemos ayudarte a crear impacto en compras?

Contáctanos

