

APORTANDO VISIBILIDAD AL PROCESO DE COMPRAS



Características

Carl Zeiss es la empresa referente a nivel mundial en componentes ópticos, tecnología médica y nanomateriales.

Reto de negocio

Carl Zeiss necesita optimizar y racionalizar el proceso de compra para que los diferentes departamentos que realizan las compras de componentes para microscopios puedan compararse y mejorar.

OPTIMIZACIÓN DEL PROCESO DE COMPRAS DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN DE MICROSCOPIOS.

Descripción del cliente:

Carl Zeiss es un fabricante líder en la fabricación de microscopios, ofreciendo soluciones y servicios para la rutina diaria en el trabajo de campo de las ciencias biológicas y materiales de investigación.

Fue creada en 1846 (abriendo un taller de óptica y mecánica de precisión) y consolidada en 1991, con la reunificación de este y oeste de Carl Zeiss en Alemania y la adquisición de Humphrey Instruments (en la actualidad Carl Zeiss Meditec Inc.)

Muchos científicos de renombre han recibido el premio Nobel y otros galardones realizando sus actividades con ayuda de estos productos. Es una de las principales compañías de tecnología médica del mundo.

Descripción del proyecto:

Este proyecto se desarrolla sobre el departamento de compras de Microscopía, es decir, el encargado de la compra de los componentes necesarios para la elaboración de los microscopios de Carl Zeiss.

Estos microscopios tienen un proceso de elaboración estipulado, y su fabricación es fija. El problema reside en que existen varios subdepartamentos que realizan las compras independientes el uno del otro, alojan los datos en la misma base de datos y se hace muy difícil el seguimiento a los proveedores, la calidad, las faltas o errores de recepción, etc.

Por otro lado, cada departamento envía sus gráficos en formato Excel al director de la cadena de suministro, haciendo inexistente la coherencia y compensación interdepartamental.

Tratamiento:

Objetivo: La optimización y racionalización del proceso de compra de componentes para la fabricación de microscopios de la empresa Carl Zeiss, mediante la aplicación de un proceso completo de Business Intelligence.

Para este proyecto, se realizaron varias fases de ejecución.

En primer lugar, se realizó un análisis de requisitos junto con el cliente, basado en reuniones periódicas y el contacto directo durante todo el proceso.

Después, se realizó el desenlace de la fase de desarrollo de un proyecto Business Intelligence:


- Estudio de las fuentes de datos e implementación del modelo de datos.
- Desarrollo y modelado del proceso ETL
- Implementación de indicadores logísticos
- Creación de cuadros de mando.
- Validación con el cliente y pruebas.
- Análisis por parte de nuestros consultores logísticos.

Por último se realizó una propuesta extensa de las acciones a tomar para mejorar la situación actual analizada. Es decir, una vez tenemos visibilidad sobre el proceso de compras y detectamos una serie de irregularidades, aplicamos y desarrollamos las soluciones necesarias para corregir estos errores y mejorar el proceso de compra.

Valor aportado:

Gracias a su implantación, según Torsten Pfalzgraf, director de la cadena de suministro, las herramientas implantadas por LIS-Solutions *"Estas herramientas son clave en nuestra relación con los proveedores y nos permite adelantarnos a los acontecimientos, gracias a la gestión visual de la cadena de suministro"*.

Por otro lado, cabe destacar que durante el desarrollo del proyecto y su culminación, la organización interna y el método de trabajo fue reforzado para una correcta ejecución, de esta forma, no sólo se modificó y unificó el proceso de compras, si no que se dio visibilidad al resto de procesos que lidian con él.



**LAS HERRAMIENTAS DE
BUSINESS INTELLIGENCE
PERMITEN
ADELANTARNOS A LOS
ACONTECIMIENTOS.**