



Circle K: conduzindo processos mais inteligentes e padronizados com as soluções SAP® Ariba®

A Circle K AS passou de processos de compras diferentes para uma abordagem consistente e centralizada de aquisição, gastos e gerenciamento e pagamento de contratos, com o suporte das soluções SAP® Ariba®. A nova visibilidade e o controle da atividade de compras de ponta a ponta ajudam as equipes a trabalhar de forma mais produtiva, reduzindo os tempos de processo e aprimorando a conformidade.





Empresa

Circle K AS

Sede

Oslo, Noruega

Setor

Varejo

Produtos e serviços

Combustível para transporte rodoviário, estações de serviço de combustível e lojas de conveniência

Funcionários

21.000 (na Europa)

Receita

USD 7,3 bilhões (global)

Site

www.circlek.com

Parceiro

Stretch

www.stretch.nu

Visão geral executiva

TRANSFORMAÇÃO DOS NEGÓCIOS

Objetivos

- Aumentar a eficiência e simplificar a operação de compras
- Melhorar a visibilidade e o controle dos relacionamentos com fornecedores
- Manter a conformidade em toda a empresa
- Criar uma equipe de compras de classe mundial

Resolução

- Funcionalidade de aquisição estratégica implementada nas soluções SAP® Ariba® e na solução SAP Ariba Buying and Invoicing
- Atividade de compras centralizada com base em um centro de negócios estratégico
- Executivos habilitados para encaminhar e aprovar contratos eletronicamente com o aplicativo SAP Signature Management da DocuSign
- Trabalho com o parceiro Stretch para implementar as soluções SAP Ariba para a jornada de transformação de compras da Circle K

Benefícios

- Obter uma nova visão sobre as atividades de compra e venda, permitindo que a Circle K tome decisões mais inteligentes e economize dinheiro
- Acelerar os processos de aprovação de contratos, liberando equipes de linha de negócios para focar em trabalhos mais estratégicos
- Aumentar a conformidade com dados centralizados
- Implementar uma abordagem mais profissional para trabalhar com fornecedores

[Leia mais](#)

"As soluções SAP Ariba nos permitem aproveitar ao máximo os recursos disponíveis para que possamos focar nas oportunidades de mercado e gerar economia de custos para ajudar a Circle K a melhor administrar seu negócio."

Knut Olav Irgens Høeg, chefe de compras para a Europa, Circle K AS

Menos

tempo necessário para executar contratos

Mais

eficiência devido à automação

Maior visibilidade

em gastos e fornecedores

Visão geral executiva

Objetivos da empresa

Resolução

Transformação dos negócios

Planos futuros

Assumindo o controle sobre compras e aquisição estratégica

A Circle K é uma cadeia internacional de lojas de conveniência, de propriedade e operada pela empresa canadense Alimentation Couche-Tard Inc. Na Europa, a Circle K opera uma rede global de varejo de cerca de 2.700 lojas na Polônia, Rússia, Escandinávia, Irlanda e Países Bálticos. A maioria das lojas da Circle K oferece combustível para transporte rodoviário e produtos de conveniência, enquanto outras são estações de combustível automatizadas e não tripuladas.

Knut Olav Irgens Høeg, chefe de compras na Europa da Circle K, explica os desafios: "Cada unidade de negócios em cada país adotou uma abordagem diferente para compras e aquisição. Percebemos que, para que as compras se tornassem mais eficientes, precisávamos trabalhar como uma equipe."

Como primeiro passo, a Circle K estabeleceu uma equipe principal de compras, baseada em um centro estratégico de negócios em Riga, Letônia.

Para oferecer suporte à função de compras recém-centralizada, a Circle K precisava de soluções que pudessem conduzir processos eficientes, consistentes e compatíveis, desde o gerenciamento de aquisição e contrato até o faturamento, pagamento, gerenciamento de fornecedores e análise de gastos.

Høeg continua: "Queríamos que nossa central de compras funcionasse da maneira mais simples e eficaz possível. Grande parte do trabalho dependia de processos manuais, e a equipe de compras estava lidando com uma grande quantidade de trabalho que seria melhor gerenciado por pessoas nas áreas de negócios em questão que tinham um melhor conhecimento dos fornecedores e seus termos de contrato. Queríamos introduzir processos padrão da empresa que oferecessem melhor visibilidade e controle da atividade de compras de ponta a ponta."



Visão geral executiva

Objetivos da empresa

Resolução

Transformação dos negócios

Planos futuros

Selecionando soluções SAP® Ariba®: marcando todas as caixas

A Circle K selecionou as soluções SAP® Ariba® como base para sua função centralizada de compras. Høeg disse: "As soluções SAP Ariba ofereciam todos os recursos que procurávamos em um único pacote. A flexibilidade do software foi outro ponto importante para a venda: poderíamos começar devagar e adicionar mais funcionalidades conforme necessário."

A Circle K implementou as soluções SAP Ariba Sourcing e SAP Ariba Contracts em seus negócios na Europa. Isso foi seguido pelo lançamento da solução SAP Ariba Buying and Invoicing para a Noruega inicialmente, depois para a Suécia e a Dinamarca, com a implementação final realizada alguns meses depois nos Países Bálticos e na Polônia.

O parceiro de implementação Stretch trabalhou com a Circle K para otimizar e transformar as compras. Seus serviços de gerenciamento de projetos e alterações e as equipes de soluções e processos ajudaram a Circle K a aumentar o valor para clientes e proprietários em sua jornada de transformação de compras.

No espaço de gerenciamento de contratos, a Circle K integrou as soluções SAP Ariba ao aplicativo SAP Signature Management da DocuSign.

"A capacidade de compartilhar e assinar documentos eletronicamente tornou o processo de aprovação do contrato muito mais rápido e transparente", observou Høeg. Antes, a aprovação e devolução de alguns contratos demoravam semanas e até meses. "Hoje podemos fazer isso em minutos", ressalta Høeg. "Isso facilita muito a vida dos nossos executivos e nos oferece maior visibilidade do processo."

Com as soluções SAP Ariba, a Circle K está transformando a maneira como suas equipes trabalham, como explica Høeg: "Estamos centralizando mais atividades". As equipes estão assumindo novos tipos de trabalho, como o monitoramento de leilões, que anteriormente tinha que ser feito localmente. Os recursos liberados nas unidades de negócios agora se concentram no trabalho estratégico, como a preparação de negociações e propostas.



Visão geral executiva

Objetivos da empresa

Resolução

Transformação dos negócios

Planos futuros

Reforçando a conformidade e promovendo uma aquisição mais inteligente

A equipe de compras da Circle K está demonstrando um valor real para os negócios por meio de uma visão global de aquisição e gastos e de uma maneira padronizada de gerenciar as compras.

O novo nível de visibilidade e controle está ajudando a Circle K a garantir que os gastos sejam compatíveis com os contratos, reduzindo o risco nos negócios. "Com as soluções SAP Ariba, podemos controlar exatamente o que está sendo comprado, de quais fornecedores e a quais preços", afirma Høeg. "Também usamos regras de negócios integradas para assegurar o seguimento do procedimento adequado ao aprovar uma fatura ou emitir uma ordem de compra."

Além disso, a Circle K está adotando uma abordagem de aquisição mais estratégica, o que ajuda a empresa a negociar melhores acordos com os fornecedores.

A Circle K agora cria uma proposta e convida vários fornecedores a licitar o contrato. A criação de concorrência entre os fornecedores os incentivou a apresentar propostas mais atraentes. A empresa conseguiu reduzir as taxas dos consultores de € 10 para € 20 por hora, resultando em economias significativas por ano.



Maior

valor fornecido pela equipe de compras

Melhor

relacionamento com os fornecedores

Melhores

taxas de conformidade

Visão geral executiva

Objetivos da empresa

Resolução

Transformação dos negócios

Planos futuros

Criando uma organização de compras de classe mundial

Com a implementação bem-sucedida das soluções SAP Ariba na Escandinávia, Polônia e Países Bálticos, o céu é o limite para a Circle K.

Høeg comenta: "Recebemos muito suporte da equipe de desenvolvimento nos últimos meses. Assim que tivermos a solução SAP Ariba Buying and Invoicing em todos os locais, poderemos aumentar a conformidade em todas as nossas operações na Europa." Todos os locais gerenciam faturas e ordens de compra exatamente da mesma maneira. A Circle K poderá reduzir o número de funcionários que trabalham diretamente com faturas em período integral, economizando tempo e dinheiro e aumentando o controle.

"Estamos satisfeitos com os resultados positivos que observamos até agora desde a implementação das soluções SAP Ariba", resume Høeg. "Estamos ansiosos para continuar aprimorando e desenvolvendo essa base com soluções móveis da SAP para compartilhar uma função de compras de classe mundial na Circle K."



Picture Credit | Shutterstock.com/AlekKich. Usado com permissão.

© 2017 SAP SE ou empresa afiliada da SAP. Todos os direitos reservados.

Nenhuma parte desta publicação pode ser reproduzida ou transmitida de qualquer forma ou para qualquer fim sem a permissão expressa da SAP SE ou de uma empresa afiliada da SAP.

As informações aqui contidas podem ser alteradas sem aviso prévio. Alguns produtos de software comercializados pela SAP SE e suas distribuidoras contêm componentes de software proprietários de outros fornecedores de software. As especificações nacionais do produto podem variar.

Esses materiais são fornecidos pela SAP SE ou por uma empresa afiliada da SAP apenas para fins informativos, sem representação ou garantia de qualquer tipo, e a SAP ou suas empresas afiliadas não serão responsáveis por erros ou omissões em relação aos materiais. As únicas garantias dos produtos e serviços da SAP ou da empresa afiliada da SAP são aquelas estabelecidas nas declarações de garantia expressa que acompanham esses produtos e serviços, se houver. Nada neste documento deve ser interpretado como constituindo uma garantia adicional.

Em particular, a SAP SE ou suas empresas afiliadas não têm nenhuma obrigação de seguir qualquer curso de negócios descrito neste documento ou em qualquer apresentação relacionada, ou de desenvolver ou liberar qualquer funcionalidade mencionada nele. Este documento ou qualquer apresentação relacionada e a estratégia da SAP SE ou de suas afiliadas e possíveis desenvolvimentos futuros, produtos e/ou instruções e funcionalidades da plataforma estão sujeitos a alterações e podem ser alterados pela SAP SE ou por suas afiliadas a qualquer momento, por qualquer motivo, sem aviso prévio. As informações neste documento não são um compromisso, promessa ou obrigação legal de fornecer qualquer material, código ou funcionalidade. Todas as declarações prospectivas estão sujeitas a vários riscos e incertezas que podem acarretar resultados reais diferentes das expectativas. Os leitores não devem depositar confiança indevida nessas declarações prospectivas e não devem ser invocados nas tomadas de decisões de compras.

SAP e outros produtos e serviços SAP mencionados neste documento, bem como seus respectivos logotipos, são marcas comerciais ou marcas comerciais registradas da SAP SE (ou empresa afiliada da SAP) na Alemanha e em outros países. Todos os outros nomes de produtos e serviços mencionados são marcas comerciais de suas respectivas empresas. Acesse <http://www.sap.com/corporate-en/legal/copyright/index.epx> para informações e avisos adicionais sobre marcas registradas.