



Success Story Metrogas

10.2020

利用SAP Ariba优化和转换采购流程

“随着SAP Ariba的实施，可以通过更可追溯的用户参与来鉴定和评估供应商，从而完善供应商名单”

Maximiliano Diaz Ballve, Metrogás物流和供应商管理主管



基本信息

关于Metrogas

它是阿根廷最重要的公用事业公司之一，也是天然气分销领域的第一家公用事业公司。每天有250万客户接受其服务，使其成为该国最大的分销商。该公司拥有一支超过1200人的团队。



行业
天然气



总部
阿根廷



持续时间
1年6个月



员工
+1200

挑战

由于该公司的主要职能是向250多万客户分销天然气，采购和合同流程是该组织面临的主要挑战之一。

该项目旨在将传统的采购流程转变为利用创新技术的流程，以优化和提供可见度，同时始终考虑到公共事业公司采购的法律法规。

优势

- 2019年期间，MetroGas管理了40%的采购流程(SAP ARIBA运营的前2个月)。此外，还实施了书店目录，打算在2020年推出个人防护装备和硬件目录。

- 在供应商管理方面，MetroGas共有5000家供应商，其中约800家已迁移到SAP Ariba。

- 该项目的上线使得该企业已经能够处理超过25,000张发票，简化了发票流程。

- 得益于实施的平台，不同的流程都是在线透明可见的。

- 最后，在项目中包含了与Mercado Libre, SPOT Buy的集成解决方案。

解决方案

这个项目包括几个阶段。最初，在2016年期间，基于SAP R/3中的Open Text工具和工作流开发，为供应商发票的数字化、审批和注册设计了一个解决方案。

为了优化和转换从需求到付款的流程，决定通过公开招标的方式将Open text的SAP ARIBA和VIM解决方案合并。