

CASE STUDY



"El trabajo conjunto de everis y Fullstep nos ha servido para conseguir los resultados que la empresa necesitaba mejorando los plazos de ejecución, implantación y consecución de resultados "

José García Morales
Director de Compras
ONO

Perfil

ONO, compañía líder en España de comunicación y entretenimiento por banda ancha, cuenta con más de **1,9 millones de clientes**. Ofrece, de manera integrada, servicios de telefonía, televisión e Internet a clientes residenciales. ONO posee una red propia de fibra óptica de última generación de 45.000 kilómetros. ONO cerró el año 2005 con **1.700 millones de euros** de ingresos totales y **450 millones de euros** de beneficio operativo (EBITDA).

Antecedentes del proyecto

A finales de Julio de 2005, ONO alcanzó un acuerdo con el Grupo Auna y sus principales accionistas para adquirir el 100% de Auna Telecomunicaciones.

La empresa resultante de la integración de ONO y Auna se convirtió en la compañía líder de cable en España, y pasó a controlar el mercado español del cable, a excepción del País Vasco, Asturias y Galicia, donde ya estaban presentes otros operadores, además de Extremadura, que carecía de este tipo de servicios de telecomunicaciones.

Ante este nuevo reto ONO decidió poner en marcha un ambicioso programa de transformación, que perseguía la consecución de la excelencia en operaciones, a través de la eficiencia en costes y la satisfacción del cliente. Además el proceso de fusión iba a proporcionar unas inmejorables oportunidades de ahorro en compras, que se querían aprovechar.

Conseguir la excelencia en operaciones a través de la eficiencia en costes

ONO encargó a la consultora everis un proyecto de optimización de costes de compra y de transformación de la función de Compras, como parte de la nueva estrategia surgida de la nueva ONO. Los objetivos del proyecto eran:

- Identificar y generar ahorros en productos y servicios comprados a terceros
- Implantar un modelo de excelencia para optimizar la función de compras y mantener la competitividad a largo plazo

everis lideró el proyecto y buscó especialistas en el mercado que pudieran aportar una gran experiencia en la optimización del coste de las compras, así como un profundo conocimiento de los mercados objetivo. Finalmente, Everis confió a Fullstep el soporte y asesoramiento en negociaciones al personal del Departamento de Compras de ONO, para la negociación de compras técnicas y de servicios generales.

El proyecto incluyó un análisis profundo de las familias de materiales y se identificaron y cuantificaron más de 80 iniciativas que podían ser objeto de ahorro durante el primer año.

Durante los meses que duró el proyecto se pusieron en marcha 66 iniciativas, que permitieron alcanzar los objetivos de ahorro fijados. Los buenos resultados obtenidos favorecieron que la organización decidiera acometer el resto de iniciativas bajo la metodología diseñada en el proyecto.

Responsable del proyecto:
José del Pozo

FULLSTEP NETWORKS
Antonio de Cabezón, 83, 4
28034 Madrid
Tel. +34 91 296 20 00
Fax +34 91296 2005
jpc@fullstep.com
www.fullstep.com