



La soluzione di eProcurement di JAGGAER consente a Fred Hutchinson di potenziare la sua lotta contro il cancro

Settore

Healthcare

Soluzioni in evidenza

-  eProcurement
-  Contracts
-  Invoicing
-  Piattaforma JAGGAER One

Fred Hutchinson in breve

La missione del Fred Hutchinson Cancer Research Center è l'eliminazione del cancro e delle malattie correlate come cause di sofferenza e morte per l'uomo. "Fred Hutch", come viene spesso chiamato il centro, conduce ricerche di altissimo livello per migliorare la prevenzione e il trattamento del cancro e delle malattie correlate.

Presso il Fred Hutch, sede di tre premi Nobel, team interdisciplinari di scienziati di fama mondiale ricercano metodi nuovi e innovativi per prevenire, diagnosticare e curare il cancro, l'HIV/AIDS e altre malattie potenzialmente letali. Il lavoro pionieristico di Fred Hutch nel trapianto di midollo osseo ha portato allo sviluppo dell'immunoterapia, che sfrutta la potenza del sistema immunitario per curare il cancro. Fred Hutch è un istituto di ricerca indipendente no profit, con sede a Seattle che ospita il primo programma di ricerca sulla prevenzione del cancro del Paese, nonché il centro di coordinamento clinico della Women's Health Initiative e la sede internazionale dell'HIV Vaccine Trials Network.

Sfide

Nel 2009, Fred Hutch era in rapida espansione. Il centro di ricerca aveva appena avviato i lavori di costruzione di una nuova struttura e si prevedeva di aggiungerne altre due entro il decennio successivo. Parallelamente a questa entusiasmante crescita, nei laboratori e nel reparto acquisti c'era anche un po di preoccupazione poiché sapevano che il loro processo di procurement lasciava molto a desiderare. Oltre alla semplice inefficienza, l'istituto sapeva che se avesse voluto continuare a crescere ed

Perché JAGGAER

JAGGAER One è una piattaforma Source-to-Pay intelligente per la collaborazione con i fornitori che permette alle aziende di gestire e automatizzare processi complessi, consentendo di costruire una base fornitori altamente resiliente, responsabile ed efficiente.

Il Fred Hutchinson Cancer Center ha utilizzato l'eProcurement di JAGGAER, un marketplace di approvvigionamento end-to-end, completo e configurabile completamente integrato, per migliorare la governance ed eliminare le spese non autorizzate.



"JAGGAER eccelle davvero nel comprendere quali siano le esigenze del cliente nella gestione del suo business."

Mark Burch, Director of Materials, Fred Hutchinson Cancer Center

essere in prima linea nella cura del cancro, il modo in cui venivano gestiti gli acquisti non era sostenibile.

Mark Burch, Director of Materials del centro, cercava una soluzione che potesse crescere insieme a Fred Hutch e che aiutasse ad alleviare i lunghi processi che riempivano di lavoro i ricercatori e li distraevano dal loro compito principale: salvare vite umane.

Mark aveva visto questo problema in prima persona da quando era entrato a far parte di Fred Hutch nel 1999. "Il processo per ordinare anche un solo articolo, che si trattasse di un prodotto chimico o di una fornitura per ufficio, era estremamente inefficiente", ha affermato. Un ricercatore che avesse avuto bisogno di qualcosa avrebbe dovuto prendere un catalogo cartaceo dal suo laboratorio (sperando che fosse aggiornato) e individuare l'oggetto che stava cercando, quindi compilare una richiesta cartacea di tre pagine. Era necessario annotare il nome del fornitore, il numero del prodotto e così via, inserendo il modulo in una busta interna, che poi doveva essere ritirata da un corriere e inviata all'ufficio acquisti, dove qualcuno avrebbe esaminato un mucchio di moduli di richiesta cartacei e li avrebbe sottoposti a un buyer autorizzato, il quale avrebbe stabilito se si trattava del fornitore appropriato per quella situazione, per poi contattare il fornitore.

Ma non finiva lì. Al telefono, il buyer doveva confermare la disponibilità e il prezzo, quindi utilizzare tali informazioni per completare la documentazione del modulo di richiesta, assegnare un ordine di acquisto, inviarlo al fornitore e quindi digitarlo manualmente nel sistema ERP. "Successivamente, era necessario attendere da sei a dieci giorni perché l'articolo arrivasse". Quando tentò di creare una soluzione tecnologica interna, Burch scoprì di non avere le competenze

per creare un sistema del genere in modo efficiente. È iniziata così la ricerca di un solution provider che potesse aiutarli. Ma un'organizzazione di livello mondiale come Fred Hutch non lavora con chiunque: il centro di ricerca cerca partner che "mettono a disposizione le stesse competenze, strategie e capacità" di cui il centro va fiero. Fred Hutch era alla ricerca di un partner che l'aiutasse ad avere 40 fornitori attivi al momento del lancio del nuovo strumento di procurement: un obiettivo ambizioso, ma cruciale per presentare il nuovo sistema di acquisto ai ricercatori di Fred Hutch, ha affermato Burch. "Se il sistema non fosse stato disponibile online con tutti i contenuti che i miei clienti scientifici interni sono abituati a vedere e non avesse avuto gli elementi di cui avevano bisogno, la loro prima impressione sarebbe stata che non valeva la pena dedicargli tempo e non lo avrebbero utilizzato".

Soluzione

Con JAGGAER, Fred Hutch ha trovato esattamente il partner che stava cercando nella lotta per la cura del cancro. Al momento del lancio, la soluzione eProcurement di JAGGAER poteva far leva su 40 fornitori attivi che, nel tempo, sono diventati quasi 300, poiché aggiungere cataloghi al mercato online abilitato dall'eProcurement è estremamente semplice per il team di procurement di Fred Hutch. La maggior parte di questi fornitori ha ospitato contenuti nella soluzione del centro, grande sostenitore di questa scelta, poiché conferisce un maggiore controllo e contribuisce a ottenere dati sulle attività di acquisto.

L'analisi basata sui dati di eProcurement consente di utilizzare correttamente le funzionalità di automazione e di gestire meglio la spesa. Le funzioni di analisi dei dati dello strumento sono state fondamentali

per Fred Hutch per la scelta della soluzione: "Se non disponi di una piattaforma che ti aiuti a gestire l'enorme mole di dati prodotta da uno strumento e ti consenta di trovare le informazioni significative per la tua attività, hai sprecato tempo e denaro, ha affermato Burch. "JAGGAER eccelle davvero nel comprendere quali siano le esigenze del cliente nella gestione del suo business e nell'adattare di conseguenza il piano di analisi per supportare tali attività".

Da quando ha iniziato a collaborare con JAGGAER, il dipartimento procurement di Fred Hutch ha aumentato di otto volte il volume di attività. A differenza del vecchio e lungo processo di procurement descritto sopra da Burch, ora i ricercatori possono accedere alla piattaforma JAGGAER e ordinare facilmente gli articoli di cui hanno bisogno tramite eProcurement. Grazie a strumenti semplici come la ricerca per parole chiave e gli elenchi predefiniti, bastano pochi istanti per ottenere un elenco di articoli convalidati e con prezzo negoziato. Da lì, un semplice checkout invia gli articoli all'ufficio acquisti, dove l'ERP converte (ogni ora) le richieste in ordini di acquisto e li inserisce nel sistema di evasione degli ordini del fornitore.

Ciò ha consentito a Fred Hutch di convertire il 72% dei moduli di richiesta in ordini di acquisto e di spedirli lo stesso giorno; inoltre, un altro 18% viene elaborato il giorno successivo. Questa efficienza aumenta notevolmente la fiducia nel laboratorio e gli articoli vengono ricevuti in un terzo del tempo necessario in precedenza, in media da uno a tre giorni. Anche i costi di magazzino sono diminuiti in maniera significativa (questo è il risparmio sui costi più importante, ha affermato Burch), poiché una trasformazione così rapida consente agli scienziati di utilizzare praticamente un processo "just in time" e di non dover

accumulare i materiali o aspettare una o due settimane per la consegna, oppure di acquistare articoli per un'esigenza futura che forse non arriverà mai.

Oltre al risparmio sui costi, questo sistema di acquisto migliorato consente qualcosa di ancora più cruciale: permette ai ricercatori di concentrare il loro tempo ed energie sul loro impegno a salvare vite, invece di sprecarlo cercando di procurarsi le forniture di cui hanno bisogno. Quando un ricercatore di una grande università si è unito di recente a Fred Hutch, afferma Burch, ha dichiarato che il risultato migliore che aveva ottenuto entrando a far parte del centro, era il tempo a disposizione che aveva liberato (un'ora intera o addirittura novanta minuti al giorno) che prima dedicava alla gestione delle forniture in laboratorio. Ciò si traduce in un'enorme quantità di tempo che può essere dedicato alla prossima scoperta di un farmaco contro il cancro o di un'immunoterapia. Come afferma Burch, "JAGGAER aiuta il team di ricerca di Fred Hutch a tornare al lavoro pionieristico che solo loro possono fare".

Alcuni risultati

- L'85 per cento della spesa è gestito nel sistema JAGGAER.
- Nel 2017, il volume gestito è cresciuto di otto volte, arrivando a 480 milioni di dollari e con una maggiore efficienza grazie all'automazione e alle richieste elettroniche.
- 300 fornitori sono attivi sul portale acquisti di Fred Hutch.
- Le vendite che prima venivano inoltrate a fornitori terzi ora vengono indirizzate ai fornitori principali.