

SAP Ariba 

LA MEJOR SOLUCIÓN PARA LA COMPRA ESTRATÉGICA

SAP Ariba es la mayor plataforma colaborativa entre compradores y vendedores que aporta un conjunto de soluciones que optimizan los procesos tanto de compra operativa como estratégica

Características



Rápido retorno de la inversión (ROI) gracias al ahorro de costes y a la mejora en la eficiencia de los procesos de compra



Reducción de plazos desde el momento en que surge la necesidad de compra, hasta el pago de la factura al proveedor



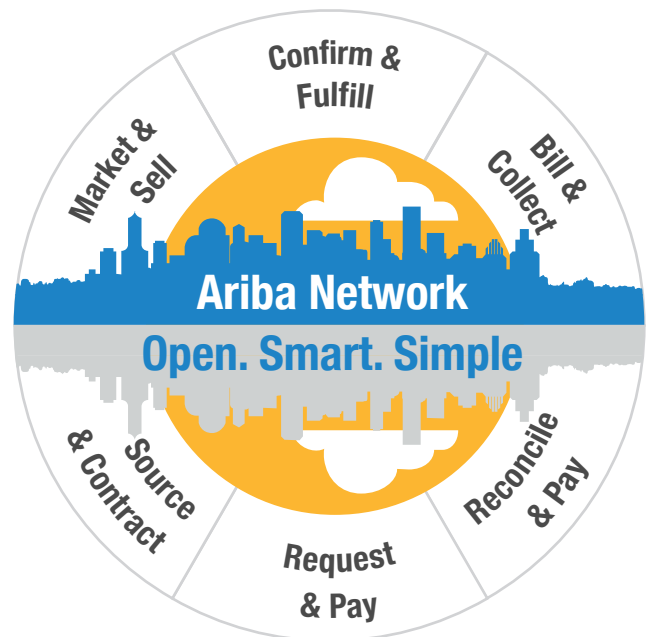
Minoración de errores de operación tanto por parte del proveedor como del cliente



Automatización de procesos y notificaciones



Trazabilidad de las actividades en el flujo de compra



La principal ventaja de los entornos SAP ARIBA es el **modo colaborativo en que se desarrollan los procesos**. La información se comparte y se transmite entre comprador y vendedor, y también entre distintos departamentos de la compañía de forma dinámica y on-line con la posibilidad de trabajar en documentos comunes (por ejemplo de MS Office o de Adobe).



La pantalla de presentación de Ariba es un cuadro de mando personalizable. En él se presentan los informes y gráficos de gestión que el usuario considera más relevante, las actividades planificadas pendientes de realizar y alertas sobre las mismas, y las acciones de uso más frecuente



La suite Ariba realiza una completa aportación a los procesos de compra estratégica desde el punto de vista funcional

SUPPLIER MANAGEMENT AND RISK

Permite una visión integral (360) del ciclo de vida de un proveedor, de su desempeño y de sus riesgos

CONTRACT MANAGEMENT

Entorno colaborativo para la gestión y negociación de contratos destacando su integración con MS Office y PDF, su gestión de clausulados y su potente definición de workflows de aprobación y firma



SOURCING

Gestión de licitaciones y subastas para el aprovisionamiento de servicios y materiales, tanto indirectos como directos

CATÁLOGOS

Integración de la aplicación con catálogos electrónicos. Dicha integración puede ser tanto con catálogos propios como con catálogos de los proveedores (PunchOut)

PROCUREMENT TO PAY (GUIDED BUYING & SPOT BUY)

Entorno colaborativo que permite la realización de compras de servicios y compras tanto directas como indirectas. Permite la completa gestión de actividades desde la tramitación de la solicitud hasta el pago de la factura al proveedor

Beneficios

- ✓ Reducción significativa de relación Coste/Beneficio. Ahorro neto de costes de adquisición y de tiempo en los procesos de compra
- ✓ Acceso a la colaboración con nuevos proveedores / clientes con Ariba Discovery
- ✓ Mejora en la experiencia de usuario
- ✓ Disminución del TCO en el mapa de sistemas de la empresa
- ✓ Mejora en la estandarización e integración de procesos y sistemas
- ✓ Facilidad de Integración con SAP ERP / S4 HANA (nativa) y otros aplicativos
- ✓ Compatibilidad con herramientas como MS Office o PDF de Adobe
- ✓ Disponibilidad de la información en tiempo real
- ✓ Mejora en la trazabilidad y transparencia de los procesos. Potente herramienta de reporting y cuadros de mando
- ✓ Automatización de actividades y reducción de las tareas manuales

EXPERTOS GLOBALES EN ePROCUREMENT

Servicios especializados y soluciones innovadoras

eProcurement Excellence Center



SAP® Recognized Expertise in Cloud Procurement Solutions



Desde **Stratesys** recomendamos la suite **SAP Ariba** como la mejor solución para la cubrir la totalidad del proceso de compra.

Es una clara apuesta de futuro para las compañías que deseen desenvolverse de una forma ágil en unos mercados cambiantes y cada vez más globales y colaborativos

