

## **Incontro Confservizi**

*Le nuove tecnologie per gli acquisti nel settore Utility*

Tavola rotonda

***Mauro Lombardo***

*Dirigente Politiche di Acquisto*

Atac S.p.A.

**Roma, 1 Luglio 2010**

# Il processo di acquisto



## Gli strumenti

### STRUMENTI A SUPPORTO DEI PROCESSI DI ACQUISTO



**Gli strumenti di e-Procurement più utilizzati sono le Richieste di Offerte on-line e le aste on-line. In questo ambito, assume un ruolo centrale la REVERSE AUCTION**

- Nella *reverse auction* (o asta inversa), l'acquirente avanza una richiesta per beni, lavori, servizi, indicando la soglia di prezzo che è disposto a spendere, ed un gruppo di potenziali venditori propone delle offerte.
- A differenza delle altre tipologie d'asta, nell'asta inversa sono i venditori a svolgere un ruolo attivo, offrendo al ribasso entro un arco di tempo predeterminato.

## Elementi di configurazione di un'asta

- **Prezzo Base:**

- È un forte elemento di comunicazione verso i partecipanti;
- È uno degli elementi di “rischio” del buyer;
- Deve essere definito tramite un processo preliminare e coerente con Offerte del mercato di fornitura coinvolto, Target dell'Azienda (es. Budget);

- **Decrementi minimi:**

- Il partecipante deve essere fortemente invogliato a ribassare ulteriormente a fronte di non aggiudicarsi la competizione, si ottiene il massimo con valori di ribasso molto contenuti;
- Prezzo Base e Decremento minimo sono quindi un mix di elementi correlati;

- **Visualizzazione classifica nel corso della gara:**

- Prezzi e posizione: massima competizione;
- Solo Posizione (asta ranking): attenua la competizione, ma consente di gestire gap di prezzo;

## La Richiesta di Offerta on-line (RdO)

*Uno strumento per comunicare richieste di offerta e interagire con i fornitori tramite applicazione web*

The screenshot displays the 'TENDER : tnd\_310505 - Provision of ICT Hardware' page. The interface includes a navigation menu with options like 'Tenders', 'RFQ', and 'Auctions'. The main content area shows the tender details, including the title 'TENDER : tnd\_310505 - Provision of ICT Hardware' and the description 'RFQ : rfq\_310505 - Desktop and Laptop PCs'. There are links for 'Export Excel', 'Printable version', 'Edit', 'Technical analysis', and 'Open Commercial Reply'. The 'Evaluation Areas' section is expanded, showing 'Technical' as the selected area. Below this, there is a table of offers with columns for 'Ranking', 'Def. Score', and 'Score'. The table shows three offers, with the first offer having a ranking of 1, a Def. Score of 76, and a Score of 80. The interface also includes a 'Supplier selection' section with a 'Choose supplier' dropdown menu set to 'Seller A' and a 'Go' button. The bottom of the page shows the status 'Operazione completata' and the 'Internet' logo.

*L'utilizzo dell'applicazione web permette anche:*

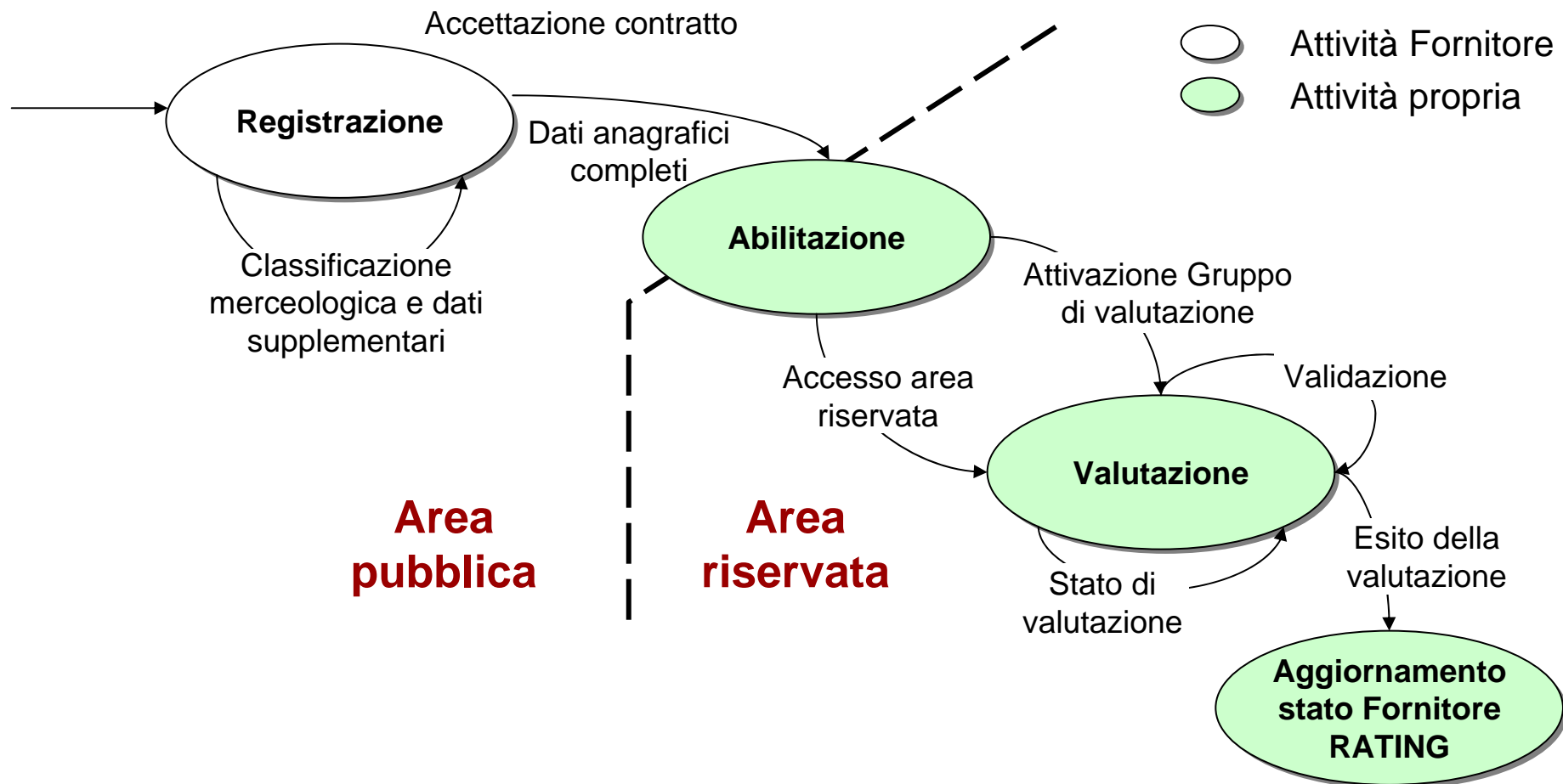
- Raccolta dati per analisi di mercato
- Gestione dell'intero ciclo di vita della negoziazione
- Condivisione specifiche tecniche
- Pubblicazione dei requisiti tecnici ed economici
- Gestione interazione / chiarimenti
- Confronto automatizzato delle offerte
- Ricerca fornitori qualificati
- Valutazione ed aggiudicazione

## Albo Fornitori

L'Albo fornitori è uno strumento a supporto delle fasi che precedono e seguono la negoziazione. Se integrato con il modulo delle negoziazioni telematiche, completa il processo di gestione strutturata dei Fornitori (nelle Aziende pubbliche per le gare sotto soglia).



Il processo di reclutamento dei Fornitori nell'Albo è strutturato in 4 fasi principali e coinvolge i fornitori stessi



## Sintesi dei benefici dell'e-Procurement



### **vs l'organizzazione interna:**

- rapidità nelle procedure
- razionalizzazione delle risorse impiegate
- tracciabilità dei processi e archivio informatico
- competizione e saving

### **vs il mercato:**

- trasparenza e pari opportunità
- riduzione costi e tempi
- tracciabilità dei processi e archivio informatico

## Principali criticità e cause di insuccesso dell'e-Procurement



### **SPECIFICHE**

- L'ostilità di alcuni fornitori
- Inerzie culturali interne dovute alle difficoltà di gestire il cambiamento



### ***CHANGE MANAGEMENT***



### **COMUNI ALLE GARE TRADIZIONALI**

- scarsa conoscenza della normativa
- mercato coinvolto non competitivo
- mancata definizione delle condizioni e del bisogno
- errata definizione dei parametri
- errata scelta della tipologia di fornitore da invitare

## L'esperienza di Atac 2009

N° di gare on line gestite

Più di 2.000 (800 aste)

Valore gare online

Oltre € 60 milioni

Saving medio

- 20%

N° fornitori offerenti

Più di 14.000 (anche reiterati)

N° articoli gestiti on line

Più di 13.000

## Albo Fornitori: progetto nuova Atac

**L'implementazione di un Albo Fornitori unico è stato identificato come prioritario nell'ambito della integrazione di Trambus-Met.Ro. - Atac:**

- ✓ Realizzare un Albero Merceologico unico che fosse la sintesi delle categorie di acquisto delle Aziende
- ✓ Implementare da subito uno strumento di apertura al mercato che potesse essere anche un importante veicolo di comunicazione esterna
- ✓ Identificare un unico processo di gestione dei Fornitori al di fuori delle procedure ad evidenza pubblica

**L'Albo Fornitori unico è uno dei risultati oggi tangibili dell'integrazione, internamente ed esternamente:**

- ✓ Oltre 375 fornitori qualificati
- ✓ 80% categorie merceologiche
- ✓ 30 fornitori per cui è in corso il processo di qualificazione

## Le nuove soluzioni

Atac sta implementando nuove soluzioni che possano ulteriormente generare benefici nell'ambito dei processi di approvvigionamento:

- ✓ **Contract management:** gestione strutturata del ciclo di vita del contratto e degli elementi di valutazione
- ✓ **Program management:** pianificazione e monitoraggio dei processi di approvvigionamento
- ✓ **Integrazione SAP:** integrazione tra le soluzioni e il sistema ERP Aziendale
- ✓ **Sistema di Vendor Rating**

**Il processo di evoluzione con l'obiettivo del miglioramento è costantemente in corso.**

**GRAZIE PER L'ATTENZIONE**