

L'incontro Domanda-Offerta negli acquisti: un approccio vincente nel rapporto banche imprese



Milano 4 dicembre 2008

Lavorare sugli acquisti per accrescere la redditività

“E’ più agevole raddoppiare i margini reddituali attraverso una minima riduzione dei costi di Acquisto; piuttosto che attraverso il raddoppio delle vendite”

Strategia 2
Gli Acquisti si riducono del 7% !

Margine	10
Altri Costi	25
Acquisti	65

Domani

Situazione Iniziale

Margine	5
Altri Costi	25
Acquisti	70

Oggi

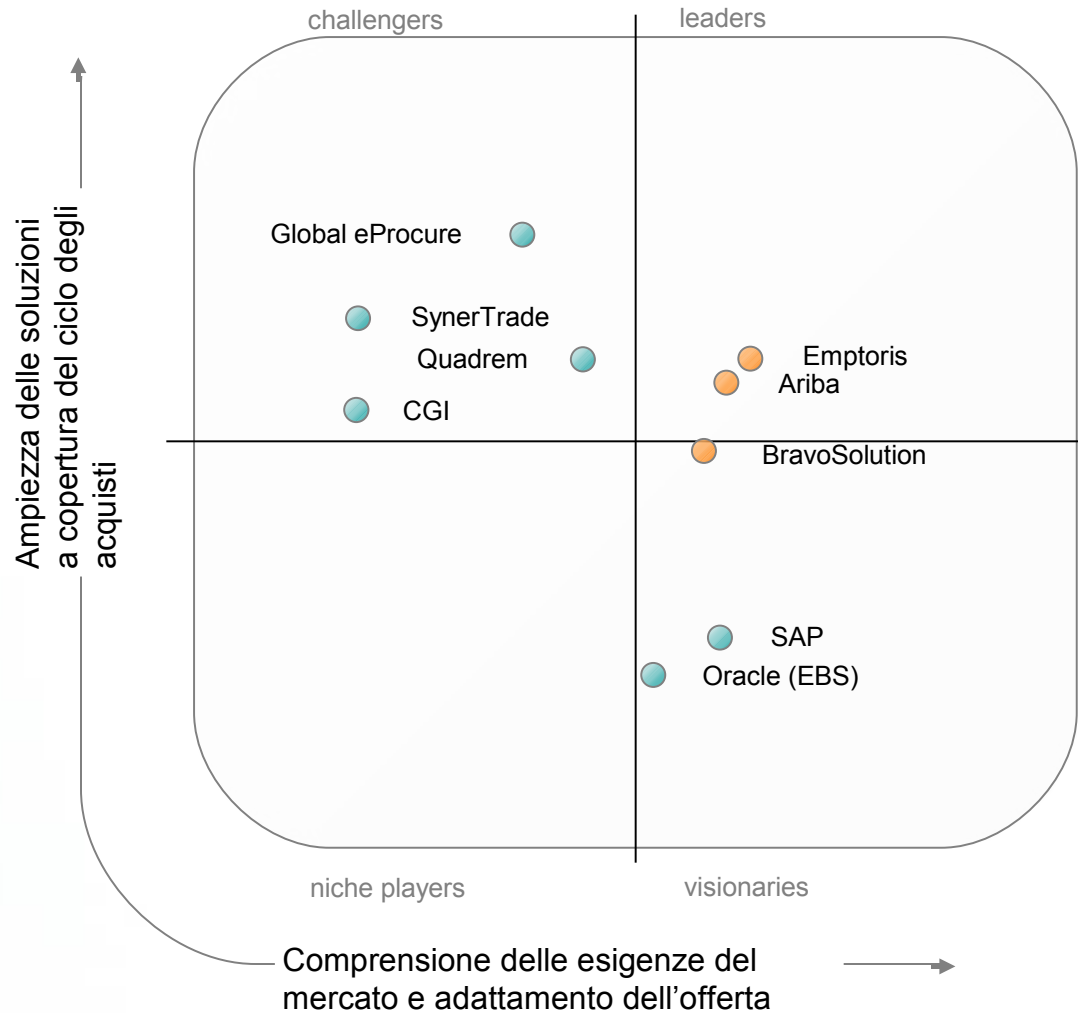
Strategia 1

Il Fatturato si raddoppia !

Margine	10
Altri Costi	50
Acquisti	140

Domani

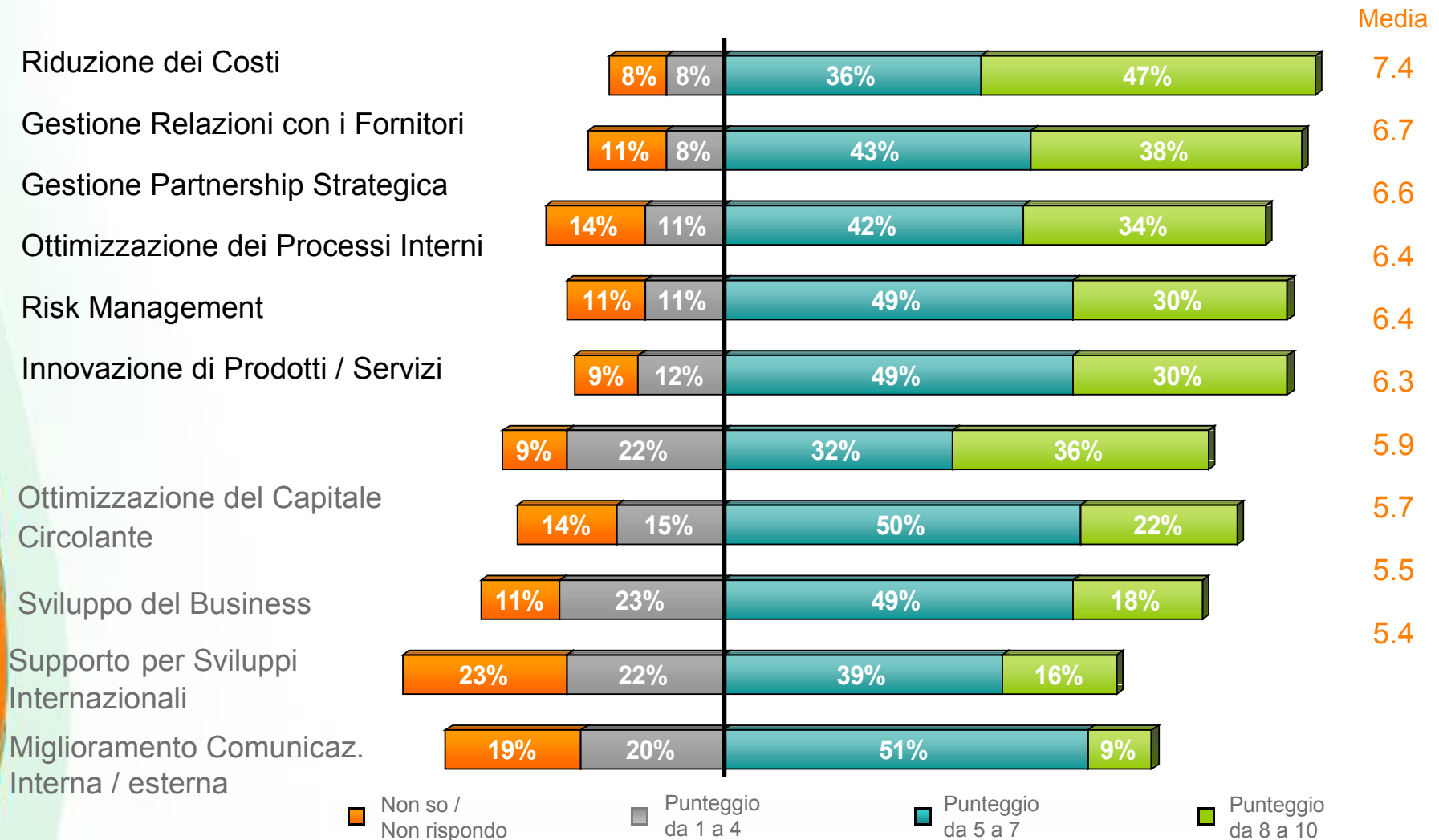
Azienda Italiana con un forte riconoscimento di leadership sulle tematiche degli acquisti



MAGIC QUADRANT
Source: Gartner (April 2008)

Cosa chiedono i CEO alle funzioni Acquisti?

E' richiesto un focus sul conseguimento di 6 obiettivi fondamentali:



Il Processo degli Acquisti



SPEND ANALYSIS

E-PROCUREMENT

E-SOURCING

E-PAYABLES

E-VENDOR MANAGEMENT

CONTRACT MANAGEMENT

Le tecnologie sono sicure e coprono l'intero processo



Tecnologie disponibili anche nella formula “Software as a Service”

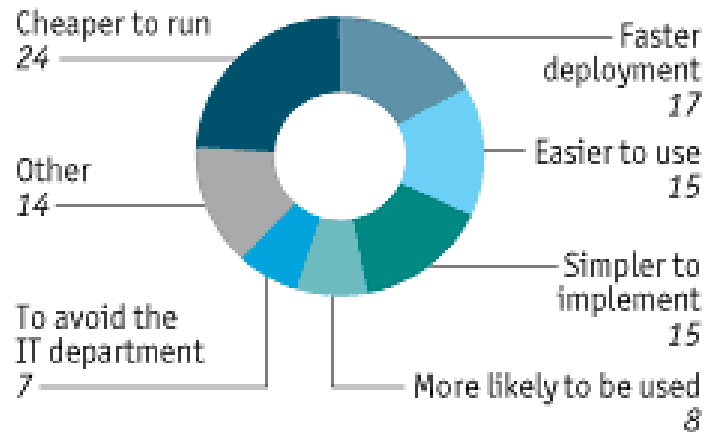
Economist

Edizione Cartacea – Aprile 2008

.....Software-as-a-service (SaaS) è l'utilizzo di un software direttamente da internet via browser, invece di un prodotto che deve essere fornito, installato e mantenuto. I vantaggi sono evidenti: il SaaS è più veloce, più facile, e più economico da impiegare rispetto al software tradizionale.

At your service

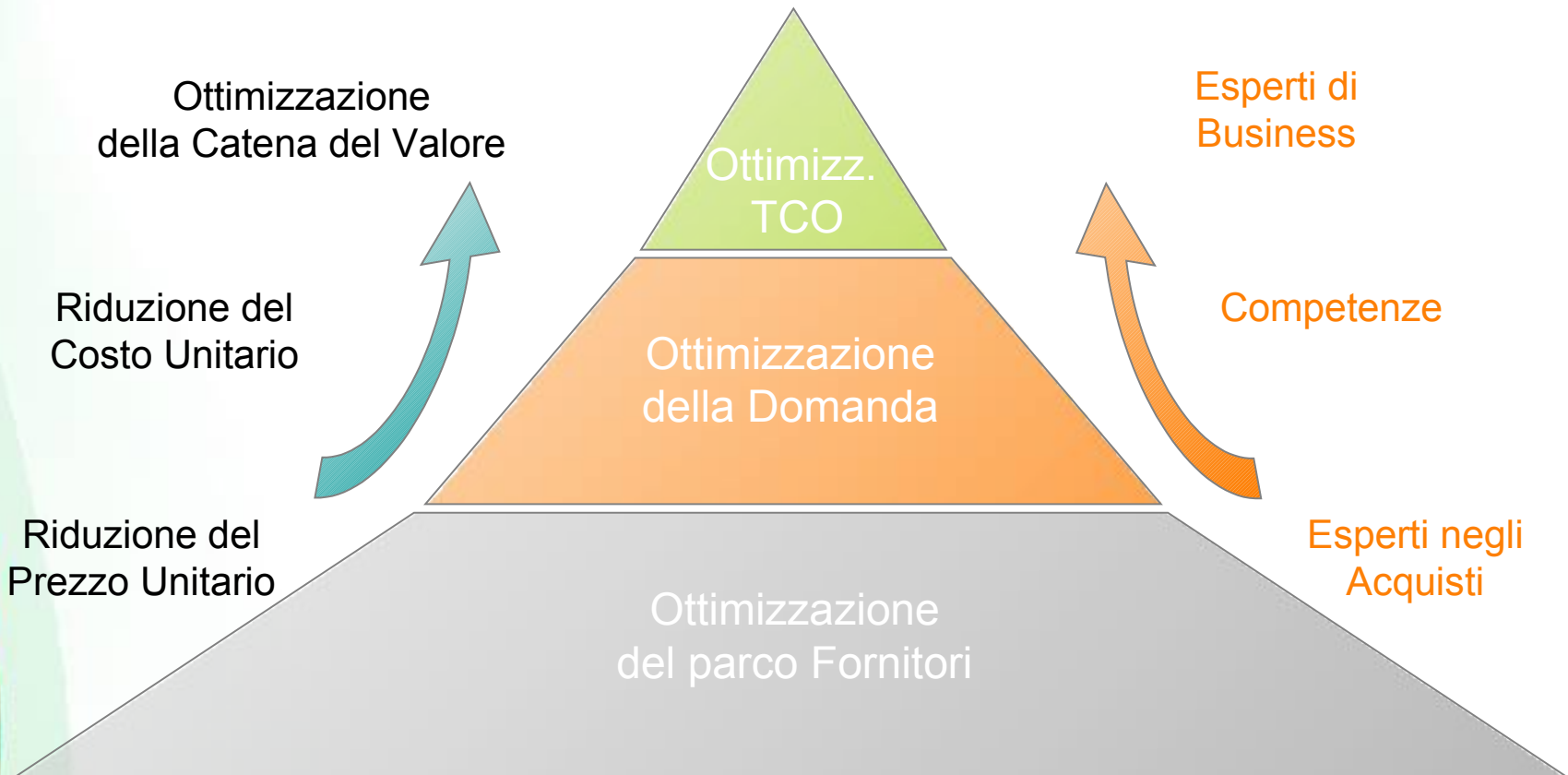
Reasons for choosing software-as-a-service over traditional software, %



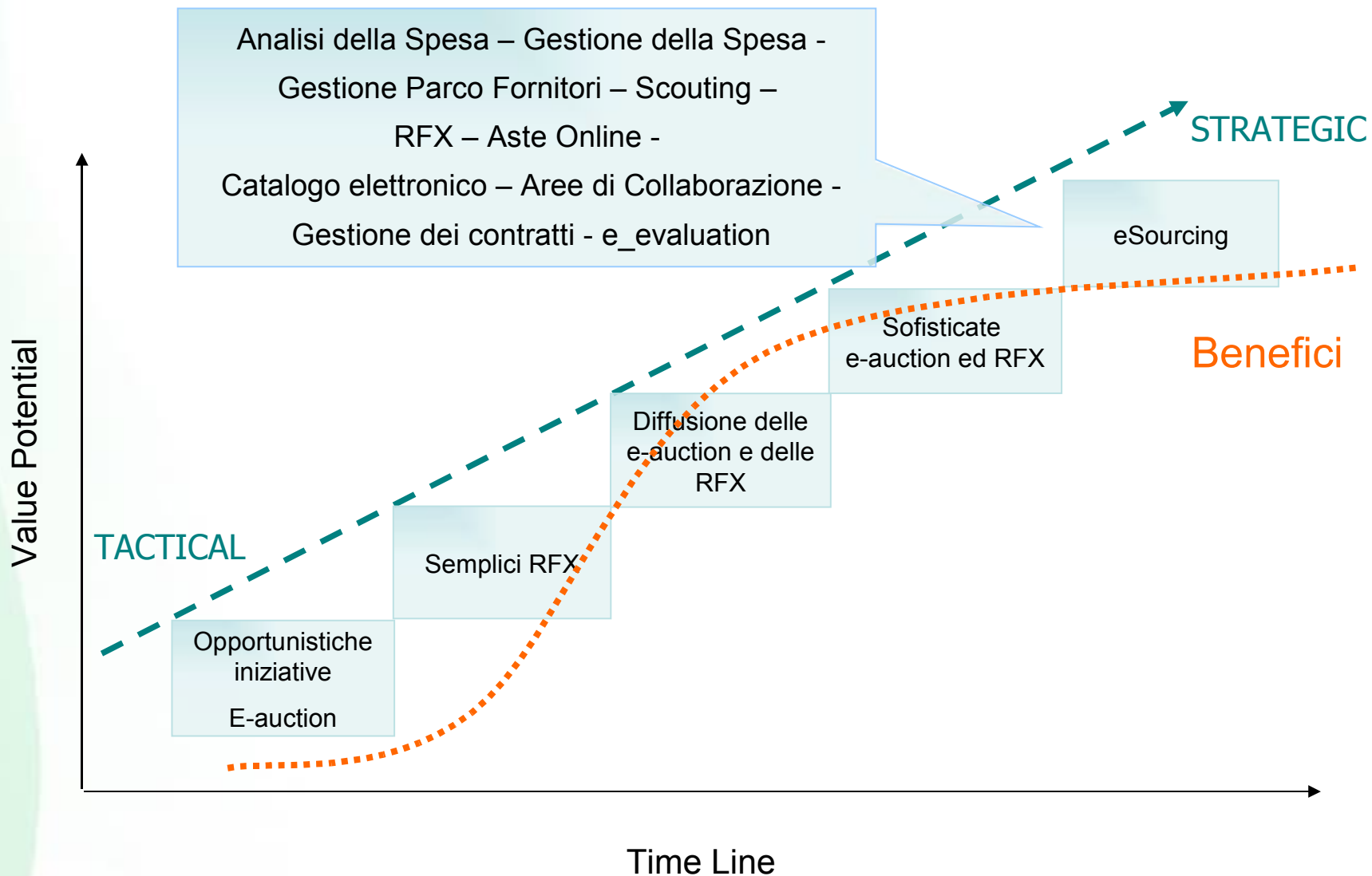
Source: Yankee Group

- » Modesti investimenti IT
- » Nessun costo di manutenzione
- » Soluzioni sperimentate e disponibili in breve periodo
- » Go-live per le prime iniziative in 8-10 settimane
- » Scalabilità delle soluzioni ed implementazione progressiva
- » Sicurezza e confidenzialità assicurate
- » Garantite procedure e sistemi di disaster recovery e business continuity
- » Disponibilità degli up-grades
- » Helpdesk, multilingua, per buyer e fornitori
- » Anche con la formula SaaS sono possibili efficaci integrazioni con ERP

I buyer: da Esperti negli Acquisti ad Esperti di Business



L'adozione passa progressivamente da un approccio tattico a quello strategico



Lessons learned (1/2)

- » E-sourcing non è un progetto IT ma essenzialmente di *change management*
- » Il tema dei risparmi sui prezzi di acquisto rimane importante ma cresce la sensibilità verso il controllo, il governo dei processi, la condivisione della conoscenza e la valutazione della produttività.
- » L'evoluzione delle soluzioni è sempre più indirizzata verso quelle che supportano i processi decisionali (spend analysis, spend management, e-collaboration, vendor management, e-tendering [Rfx+auction])
- » I fornitori devono fare parte dei processi di *change management* e necessitano di un supporto all'uso dei *tools*, la comunicazione con i mercati di fornitura deve evitare pregiudizi e *misunderstanding*
- » Sempre più le aziende investono nel coinvolgimento del maggior numero di fornitori qualificati e in tecnologie di VM

Lessons learned (2/2)

- » L'utilizzo aggressivo ed indiscriminato delle aste può risultare, nel lungo termine, negativo nella relazione buyer-seller
- » Le *auctions* possono portare *savings* significativi quando sono usate tatticamente e con un approccio strategico
- » Anche i Capex possono essere processati con le soluzioni di e_sourcing)
- » Le grandi esperienze di successo dimostrano che è importante:
 - » pensare in grande: obiettivi ambiziosi, strategia di lungo periodo, benefici sostenibili nel tempo
 - » iniziare con prudenza: costruire progressivamente le prime esperienze, creare consenso
 - » diffondere rapidamente: pratica quotidiana, miglioramento continuo, monitoring utilizzo, etc.

Alcuni clienti nel settore bancario e assicurativo

- » AGF
- » Alliance & Leicester
- » Banca d'Italia
- » Banca Intesa
- » Banca Popolare
- » Cassa di Risparmio di Parma e Piacenza
- » Credit Agricole
- » Domicapital
- » Mediobanca
- » Micos Banca
- » RAS – Allianz Group
- » Veneto Banca
- » Banco Pastor
- » Bankinter
- » BELT
- » BNP Paribas
- » Bred Banque Populaire
- » Cajastur
- » ING Group
- » Mutua Madrileña Automovilista Sociedad de Seguros
- » Progressive Insurance

.....e ALTRI

Le esperienze dimostrano che anche nel settore delle Istituzioni Finanziarie i risultati che si possono ottenere sono significativi

voci di spesa	Incidenza % su spese generali	Probabilità di successo	
Informatica (HD, SW e	33/37%	ALTO	15%
Telecomunicazione, connettività e networking	12/17%	MEDIO	5/10%
Marketing e pubblicità	5/7 %	BASSO	
Allestimenti immobili/agenzie	5/7%	ALTO	10/20%
Lavoro interinale e collaborazioni	3/5%	MEDIO	2/5%
Stampati e cancelleria	2/4%	ALTO	10/20%
Servizi professionali	2/4%	ALTO	5/15%
Spese postali e per corriere	2/3%	MEDIO	5/10%
Segreteria /organi statuari	2/3%	BASSO	
Ticket restaurant	1/3%	MEDIO	5/10%
Formazione personale	1/3%	BASSO	
Spese legali	1/3%	BASSO	
Spese amministrative personale	1/3%	BASSO	
Viaggi/trasferte	1/3%	MEDIO	10/20%
Elettroniche/meccaniche	1/2%	MEDIO	10/20%
Gestione archivi	1/2%	MEDIO	5/10%
Auto aziendali	1/2%	ALTO	5/10%
Altre Spese	10/12%	MEDIO/ALTO	
TOTALE SPESE	100%		

BravoSolution



Overview su organizzazione e soluzioni offerte

Vision

“

Siamo leader internazionale in soluzioni di Supply Management Excellence, fornite attraverso software, servizi professionali e competenze merceologiche specifiche.

La nostra mission è generare valore supportando i clienti nel miglioramento delle performance dei processi di approvvigionamento aziendali

”



BravoSolution

Leadership in soluzioni tecnologiche

- » Siamo tra i pochi player in grado di offrire una piattaforma completa di “*supply management*” a livello mondiale
- » Oltre 200 piattaforme erogate in modalità *on-demand* (SaaS model)

Track Record

- » 400 clienti in 30 paesi
- » Suite utilizzata da oltre 20.000 buyer e da oltre 200.000 fornitori nel mondo



Presenza internazionale

- » Oltre 400 professionisti in 8 paesi
- » Servizi e soluzioni multilingua erogati in 3 continenti (US, Europa, Asia)

Consistenza finanziaria

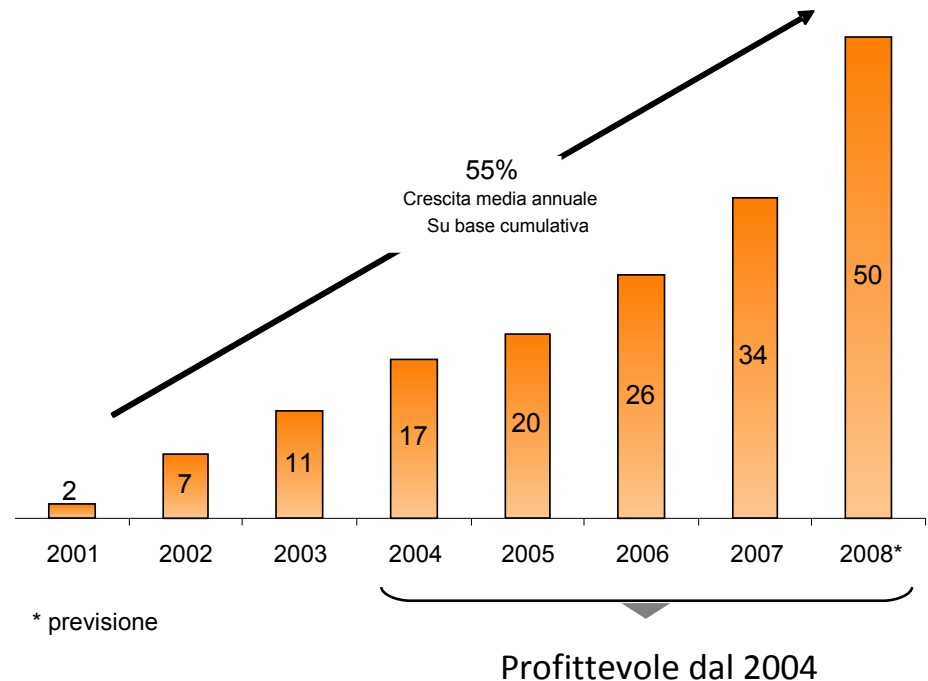
- » €50M di fatturato previsto per il 2008 dopo 5 anni consecutivi di crescita profittevole
- » Solidità finanziaria garantita anche da forti azionisti industriali multinazionali

Crescita profittevole e stabilità finanziaria

Gli azionisti

- » La nostra azienda è nata per iniziativa del Gruppo Italcementi, uno dei più grandi produttori mondiali di cemento, con oltre €6 Miliardi di fatturato annuo
- » I nostri risultati finanziari sono riportati nella relazione annuale di Italcementi, fornendo così totale visibilità sulle performance annuali

Fatturato annuo BravoSolution
(milioni di €)



Siamo, ad oggi, il maggiore operatore di mercato in Europa e tra i primi 3 al mondo

Presenza Globale

Oltre 400 Professionisti che operano in 12 uffici
distribuiti in 8 Paesi su 3 Continenti

Amsterdam
Chicago
Città del Messico
Londra
Madrid
Milano*
New York**
Parigi
Philadelphia
Roma
Shanghai

* Corporate Headquarters

** Uffici a New York City ed Endicott

Alcuni Clienti



...e molti altri

Soluzioni Offerte

Supply Management Excellence



BravoSolution Software Suite

La suite supporta l'intero ciclo di supply management



- » Piattaforma web-based completamente integrata al ciclo di Supply Management
- » Disponibile in modalità SaaS (Software as a Service), per un immediato rilascio al cliente.

Il tutto incluso di:

- » Setup e personalizzazione
 - » Hosting (sia HW che connettività)
 - » Security/Backup/Disaster recovery
 - » Scalabilità e monitoraggio delle performance
 - » Manutenzione dei sistemi
 - » Aggiornamenti
- » Flessibile e conveniente, grazie alle possibilità di implementazione contemporanea o modulare delle funzionalità
 - » Toolkit di integrazione per interoperabilità con piattaforme ERP leader (SAP, Oracle etc.).

Full Service su eventi negoziali



1. Tecnologia abilitante



- » Gestione online degli eventi negoziali sulla piattaforma www.bravosolution.com, in coordinamento con i buyer aziendali attraverso un processo trasparente e certificato

2. Supporto operativo



- » Scouting fornitori
- » Configurazione eventi negoziali
- » Formazione dei fornitori
- » Assistenza durante lo svolgimento degli eventi negoziali

3. Servizi di consulenza



- » Definizione requisiti
- » Sviluppo delle specifiche
- » Analisi e allineamento offerte
- » Strategia negoziale
- » Reporting

Interventi sulle singole voci di spesa

- » Processi supportati da esperti con specifica competenza per categoria di acquisto, e conoscenza dei mercati di fornitura
- » Stretta collaborazione con team interni
- » Velocità del processo
- » Massimizzazione dei savings
- » Nessuna esigenza di acquisto software o di formazione staff

Analisi della spesa



Rapide valutazioni della spesa, mirate a garantire immediata visibilità e opportunità di saving a breve termine



- » Attività svolte in outsourcing, con minimo investimento da parte del cliente
- » Rapida identificazione delle opportunità
- » Profilazione personalizzata delle opportunità, volta a prioritizzare in maniera ottimale le aree di intervento
- » Ideale per identificare velocemente opportunità di saving nell'ambito di attività puntuali di analisi della spesa
- » Risultati disponibili via web sulla Console di Analisi
 - » Il cruscotto evidenzia le opportunità più importanti
 - » I report specifici per attività di Sourcing sono immediatamente disponibili
 - » La reportistica ad-hoc permette analisi approfondite

Soluzioni collaborative per item/servizi strategici



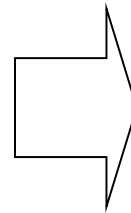
Il Sourcing Collaborativo si focalizza su categorie con valori di spesa rilevante, di elevato valore strategico per le quali un adeguato approfondimento relativo agli economics, alle effettive capacità commerciali e di delivery e dei fornitori permette di garantire risultati importanti, nel contesto del processo negoziale, di elevata sostenibilità e basso rischio, anche in mercati sfidanti

Approccio Negoziale Tradizionale

Obiettivo: Riduzione margini del Fornitore
Leva: Garantire Massima Competitività

Collaborative Sourcing

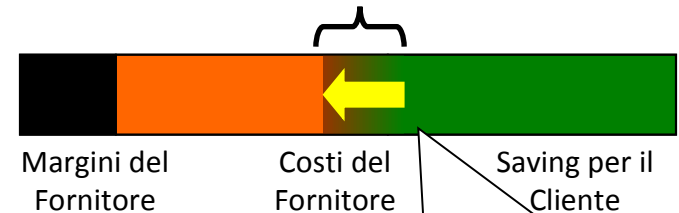
Obiettivo: Riduzione Costi del Fornitore
Leva: Garantire Massima Sinergia



“Campo di battaglia” tradizionale



Obiettivi condivisi



Saving Incrementale per il Cliente



Esperienze diversificate in settori e merceologie

Esempi di competenze specialistiche nell'ottimizzazione dei processi di sourcing per i seguenti settori	Esempi di competenze specifiche nell'ottimizzazione di categorie di spesa quali
Construction	Business Travel
Defence & Space	IT Products & Services
Chemical & Pharma	Facilities and Properties mngt
Energy & Utilities	Marketing & Printing
Consumer Goods	Car Rental
Public Sector	MRO – Maint. Repair Operations
Finance	Safety Equipments
Manufacturing	Energy
Telecommunication	Telecommunication Services
Transportation & Rel Services	Professional Services
	Packaging
	Office Furniture & Products
	Logistics

Servizi Professionali



I nostri servizi di consulenza coprono l'intero processo di Supply Management, fornendo soluzioni ad alto impatto consulenziale sempre mirate ad ottenere rapide ROI

- » Professionisti esperti in Supply Management forniscono soluzioni concrete, in grado di generare rapidamente risultati
- » Supporto alle attività strategiche di Supply Management
- » Servizi personalizzati in funzione delle specifiche esigenze del cliente
- » Esempi di attività gestite:
 - » LCCS (low cost country sourcing – programmi di sourcing in paesi emergenti)
 - » Scouting fornitori
 - » Program Development/Management
 - » Change Management