



# Nuove sfide per gli acquisti del settore bancario: scenari, opportunità, ruolo delle tecnologie

Paolo Chiaverini  
Amministratore Delegato  
i-Faber S.p.A.



# MAGGIORE CENTRALITÀ DEGLI ACQUISTI NELLE AZIENDE: PERCHÈ

- **Globalizzazione**
- **Pressione sui costi**
- **Innovazione**

## ATTUALE LIVELLO DI PERCEZIONE DEGLI ACQUISTI NELLE AZIENDE

**Generatori di Saving (67%)**

**Generatori di Qualità (19%)**

**Innovatori (5%)**



# LE SFIDE PER GLI ACQUISTI NEL SISTEMA BANCARIO ITALIANO

- **Cambiano le persone**
- **Evolve l'organizzazione**
- **Cambia il ruolo: da notai a owner di processo**
- **Esistono nuove regole di ingaggio con il Corporate Banking**
- **Si amplia il numero delle categorie merceologiche gestite**



# LE NUOVE SFIDE DELLA FUNZIONE ACQUISTI

- Monitorare la soddisfazione del cliente interno e del fornitore
- Darsi dei KPI di funzione e monitorarli nel tempo
- Da saving engine a innovation engine
- Sustainable Procurement
- Strumenti tecnologici a disposizione



## “A VISIONE”

**G. Brandyberry, VP Global Operations, GSK**

“ Molti manager pensano che la tecnologia debba accompagnare e supportare le strategie in essere della funzione acquisti ed hanno naturalmente torto.....

.....si deve far leva su soluzioni tecnologiche innovative per perseguire nuove strategie “



# “SERVIZI”

- Per ogni attività del processo di acquisto, i-Faber è in grado di fornire il relativo strumento di gestione
- Tramite i moduli della piattaforma **Central Procurement**, i-Faber ha **costruito un sistema** - unico per competenze ed estensione - **di strumenti e attività di supporto alle negoziazioni**, oltre che di servizi ad esse correlati

## Strumenti

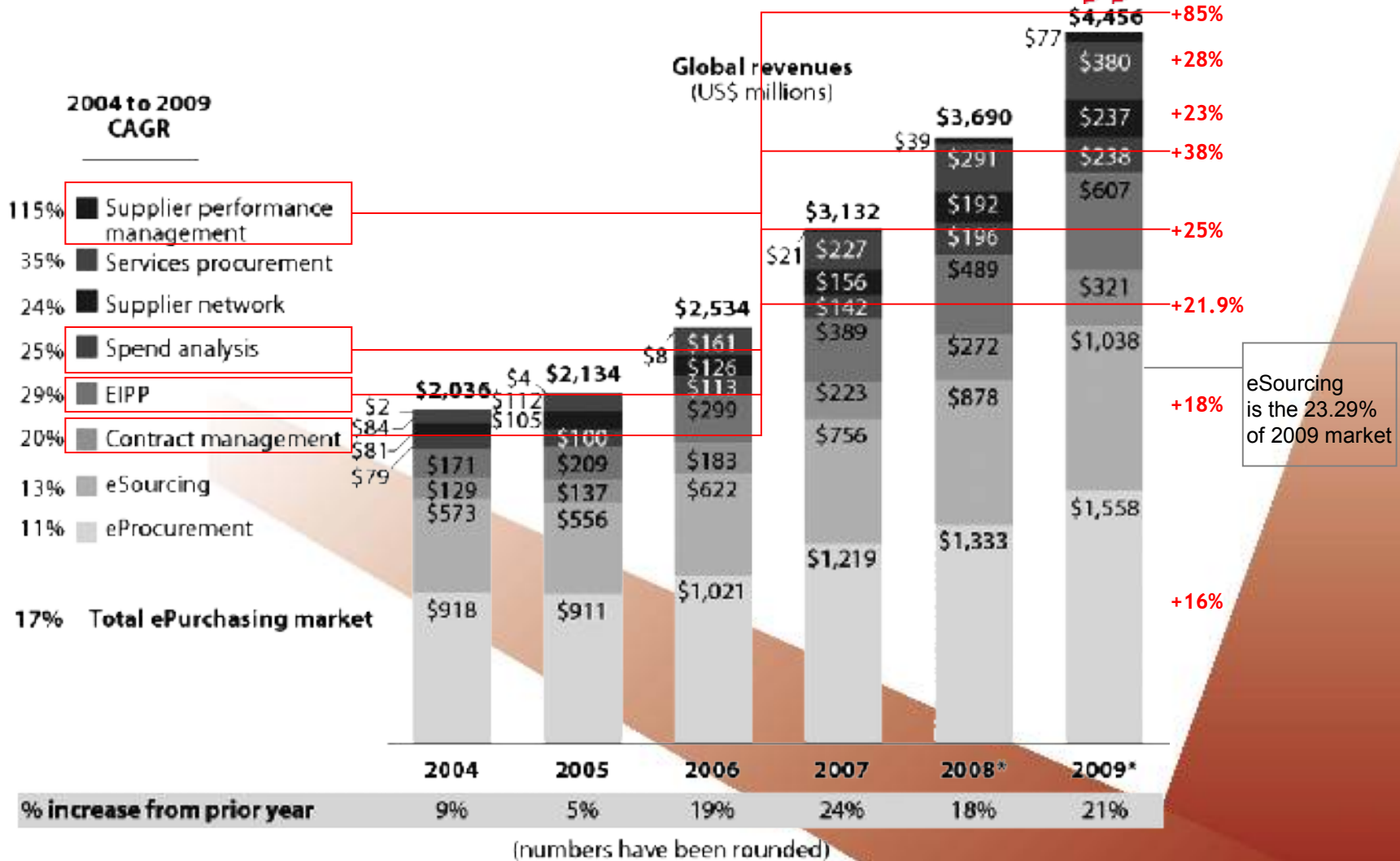


## Processi





# E-PURCHASING MARKET TREND



Source: Forrester Research, based on revenues from more than 100 vendors

\*Forrester forecast



# “CASE STUDIES”

CLIENTI

PROCESSI  
GESTITI

BENEFICI



Sourcing

ca. 13% saving  
ca. 18% saving

Supplier Performance  
Management

ca. 980 fornitori gestiti  
ca. 80% process saving



# “CASE STUDIES”

CLIENTI

PROCESSI  
GESTITI

BENEFICI



Abbott

Supplier Performance  
Management

Supply Chain Collaboration

ca. 80% process saving

ca. 40€/Ciclo ordine\*

Sourcing

Supplier Performance  
Management

Supply Chain Collaboration

ca. 10% saving

ca. 400 fornitori gestiti

ca. 80% process saving

ca. 40€/Ciclo ordine\*



\* fonte: “Osservatorio Fatturazione Elettronica e Dematerializzazione 2008”, Politecnico di Milano



## CHI SIAMO

Tra i primi 6 operatori mondiali\* nella fornitura di servizi e soluzioni per la gestione degli approvvigionamenti

- Partner di riferimento del sistema bancario (14) e assicurativo (4) in Italia
- Operations in 20 paesi europei
- Esperienza pluriennale nella gestione della supply chain
- Leader in Italia nei servizi per l'efficiamento della spesa nella P.A.

## SOCI



**I soci trasferiscono know-how, liquidità, esperienza di mercato e leadership tecnologica**

 UniCredit Group

**65%**

- Volume acquisti effettuato
- Base clienti
- Conoscenza mercato finanziario



**23%**

- Know How di settore
- Competenze acquisto beni industriali complessi e network fornitori
- Volume acquistato



**8%**

- Liquidità
- Know How di settore
- Soluzione tecnologica personalizzata



**4%**

- Piattaforma tecnologica
- Garanzia, livello di servizio, solidità finanziaria ed evoluzione tecnologica costante

\* Holistic View: The ePurchasing Software Market, Forrester Research inc.



# POSIZIONAMENTO ATTUALE DI i-FABER

- COPERTURA DIRETTA
- COPERTURA ATTRAVERSO PARTNER

Headquarter

**Milano**

**15  
LINGUE**

Piattaforma  
e supporto clienti

Uffici Commerciali

**Roma**

**Bologna**

**Monaco  
di Baviera**



# “ CLIENTI ”

  
10547 **500** AZIENDE PRIVATE

15.000

€ 5,9 miliardi

**‘08**

  
158 **70** AMMINISTRAZIONI  
E IMPRESE  
PUBBLICHE

14.000

€ 5,6 miliardi

**‘07**

  
811 **16.**  
**700** FORNITORI

10.800

€ 4,1 miliardi

**‘06**

Valori aggiornati al 30.06.2008



# “CONTATTI”



Per informazioni: 199.100.188

## Sede legale

- Via Calabria, 31  
20158 Milano  
Tel. +39 02 3773 1  
Fax. +39 02 3773 7380  
info@1city.biz www.1city.biz  
www.i-Faber.com

## Ufficio commerciale di Roma

- P.le Industria, 46  
00144 Roma  
Tel. +39 06 5463 2411/23  
Fax. +39 06 5463 2802

## Sede Germania

- Am Eisbach 4  
D-80538 München  
Tel: +49 89 950 946 911  
  
Fax +49 89 950 946 910  
kontakt@1city.biz