

L'e-Procurement come leva del vantaggio competitivo

a cura di Niuma, intervista a Giuseppe Mori, Procurement Director Cesi SpA.

La digitalizzazione è diventata un'esigenza imprescindibile per garantire un'integrazione dei dati ampia e automatizzata e per snellire le operazioni che costituiscono il flusso di lavoro in tutti i processi aziendali, compresi quelli degli acquisti.

Introdurre una piattaforma di e-Procurement che sappia dialogare adeguatamente con i sistemi aziendali e che sia modulare, composta cioè da moduli completamente integrati fra loro, ma anche in grado di lavorare in modo indipendente e di essere installati in momenti successivi, può garantire sia la continuità del progetto, sia la sua migliore evoluzione.

Riportiamo il caso di CESI Spa, azienda italiana leader mondiale nell'ingegneria, nel testing e nella consulenza per il settore elettrico, attenta ai vantaggi derivanti dall'innovazione ed impegnata nel costante miglioramento delle business operation al fine di creare valore per i clienti e per gli investitori. CESI, dal 2014 ha intrapreso il percorso di trasformazione e digitalizzazione della funzione Acquisti introducendo la piattaforma di e-Procurement in cloud niumActive in grado di supportare end to end il ciclo di acquisto, dalla gestione dell'albo fornitori fino alla fatturazione.

1) SONO PASSATI 4 ANNI DALL'INTRODUZIONE DELLA PIATTAFORMA DI E-PROCUREMENT DI NIUMA, QUALI SONO STATE LE CRITICITÀ INIZIALI E COME SONO STATE AFFRONTATE?

Le principali criticità sono state essenzialmente l'integrazione con il sistema aziendale (SAP) e la necessità di non interrompere in alcun modo l'attività di acquisto, strettamente correlata alla generazione di offerte e servizi per Unità di Business e, quindi, per i Clienti finali. Nella fase di start up del progetto è stato svolto un importante lavoro di integrazione con SAP, relativamente ai processi di gestione dei fornitori, richieste d'acquisto (RDA), generazione di contratti. La flessibilità della piattaforma ha richiesto limitati interventi di modifica per il suo adeguamento alle nostre specificità in termini di flussi operativi e autorizzativi. Anche i tempi di elaborazione di queste modifiche sono stati estremamente brevi, permettendo una perfetta integrazione con i sistemi aziendali e la digitalizzazione di tutte le fasi del cosiddetto "ciclo passivo" senza subire "stop" operativi, pur essendo coinvolte sia le più varie Unità aziendali di business o di staff, sia i fornitori esterni. Nello specifico, i dati anagrafici dei fornitori inseriti in SAP, a beneficio anche di altre Funzioni, quale quella amministrativa, sono



Giuseppe Mori

La sua esperienza professionale è iniziata nel campo della progettazione di impianti elettrici civili, per passare poi nel campo dell'industria elettrica, sia presso impianti di produzione, sia presso direzioni societarie.

Le sue attività sono oggi focalizzate nel settore del Procurement, in contesti caratterizzati da forti interrelazioni fra aree aziendali diverse, ed in Società multinazionali. Oggi è Direttore Acquisti in Cesi SpA.

Suo primario obiettivo è costruire in Azienda un gruppo coeso di persone con approfondite conoscenze e professionalità nel campo del Procurement, basandone l'operatività sull'e-procurement, in grado di agire per obiettivi aziendali integrati, assicurando i migliori livelli di efficienza e la massima trasparenza unitamente al rispetto dei principi etici fondamentali per questa attività.

I BENEFICI DELLA PIATTAFORMA DI E-PROCUREMENT



successivamente trasmessi al Portale per mantenere l'allineamento informativo. Nel Portale si attua il processo di qualifica, di valutazione e di gestione dei fornitori. Questi vi possono accedere via internet sia per presentare la propria Azienda, sia per inviare le offerte e la documentazione comunque necessaria alla gestione dei contratti. Anche le richieste d'acquisto sono generate in SAP dalle unità richiedenti e, dopo essere sottoposte a un ciclo di approvazione, vengono trasferite al Portale. Su questo documento il buyer può operare le modifiche più opportune per creare una versione conforme ai criteri di acquisto, da utilizzare per generare sia le RdO che gli ordini. Il ciclo degli ordini viene gestito interamente sul Portale e, al termine del processo, viene portata in SAP la versione definitiva dell'ordine, già debitamente approvato e perfezionato. In pratica, in SAP i buyers operano ormai molto saltuariamente per controlli di carattere amministrativo, essendo tutta l'operatività effettuata nel Portale che provvede autonomamente con frequenza oraria all'allineamento con SAP di tutte le informazioni.

2) COME SI È EVOLUTA LA PIATTAFORMA NEL TEMPO?

Grazie alla flessibilità di cui è dotata la

piattaforma di Niuma, si è potuto procedere a sviluppare in sequenza e sostanzialmente in maniera indipendente le diverse fasi del processo d'acquisto. Ciò è risultato particolarmente efficace dato che sono coinvolti, in fasi differenti, attori di unità diverse dagli acquisti, a tutti i livelli aziendali, oltre ovviamente ai fornitori effettivi o potenziali. Tutti costoro possono allegare direttamente i documenti richiesti per la qualifica o le offerte, rendendoli disponibili nel "fascicolo elettronico del fornitore". L'ultimo sviluppo di questo ci ha permesso di gestire automaticamente le scadenze di tutta la contrattualistica oltre che della documentazione a suo supporto, il cui aggiornamento sarebbe diversamente onerosissimo. Si sta provvedendo inoltre a implementare, nel Portale fornitori, la funzionalità di accesso diretto a Provider esterni come Cerved per l'integrazione in tempo reale di informazioni certificate.

3) QUALI RISULTATI SONO STATI RAGGIUNTI CON L'UTILIZZO DELLA PIATTAFORMA NIUMA?

Attualmente viene efficientemente gestito un numero di circa 1.300 ordini e di circa 700 fornitori all'anno. Sono stati qualificati 1.500 fornitori dei 3.000 in archivio. Tra i risultati più importanti

c'è stato sicuramente l'abbattimento dei tempi di lavorazione dell'ordine pari al 40%, passando da una lead time di 25 giorni a 15. I benefici si sono avuti non solo in termini di efficienza operativa, ma anche di costi complessivi, di riduzione delle difettosità, di disponibilità di un patrimonio informativo ricco e facilmente accessibile, condivisibile e fruibile. L'integrazione delle varie componenti, come la gestione dei fornitori e la gestione della negoziazione, ha permesso di condividere le informazioni tra le fasi del processo di approvigionamento e ha creato progressivamente valore aggiunto, aiutando a produrre informazioni strutturate e indicatori ausiliari, adeguati a sostenere un processo decisionale.

Un'ultima considerazione va fatta in merito al riscontro avuto dal nostro personale. La semplicità e la facilità di introduzione della piattaforma - bastano tre-quattro giorni per acquisirne la completa padronanza - hanno favorito notevolmente "l'ingaggio" di tutte le persone sia degli acquisti, sia di altre Unità. Il risultato per me più gratificante è vedere come i colleghi coinvolti nel processo d'acquisto in Azienda **utilizzano quotidianamente** questo strumento senza far ricorso a succedanei di sorta. ■

www.niuma.it/info@niuma.it

