



Theprocurement entra nel Gruppo Niuma

NIUMA E THEPROCUREMENT INSIEME PER CREARE SINERGIA TRA PIATTAFORME DI SMART PROCUREMENT E COMPETENZA DI CATEGORY MANAGEMENT

Theprocurement, network di Category Specialist, entra a far parte del Gruppo Niuma, società di ICT specializzata in piattaforme digitali innovative di Procurement, per sviluppare una convergenza sinergica e complementare di tecnologia 4.0 e competenze di business specializzate.

Niuma, attraverso investimenti di R&D, continuerà il percorso di innovazione introducendo nei suoi prodotti tecnologie di Intelligenza Artificiale e Blockchain per affermare un ruolo di leadership nelle piattaforme di Smart Procurement.

Theprocurement continuerà a potenziare il proprio network di Category Specialist per offrire servizi di eccellenza soprattutto sul tema della riduzione dei costi.

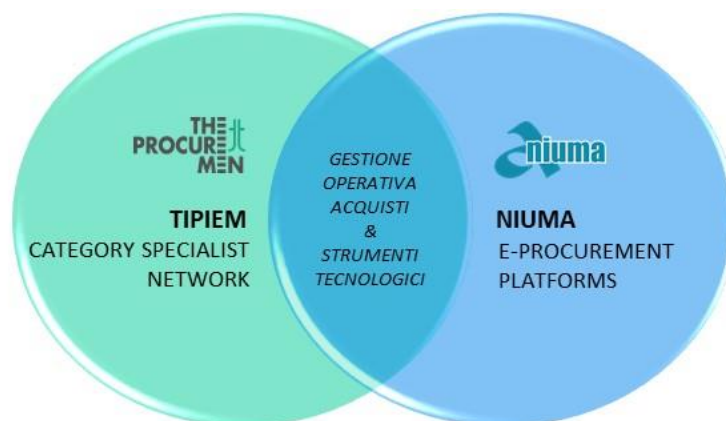
Insieme condivideranno un nuovo approccio al mercato articolato su due componenti di offerta:

- piattaforme digitali di Procurement in grado di supportare il ruolo strategico della Direzione Acquisti secondo il paradigma di Smart Procurement, grazie all'uso delle tecnologie emergenti e all'integrazione delle nuove competenze di business;
- servizi di consulenza di Category Specialist, abilitati al paradigma di "data driven" sul piano dell'indagine conoscitiva e di previsione di scenari, dalle piattaforme digitali in grado di estrarre da big data una base di conoscenza solida e affidabile per formulare nuove strategie di acquisto.

"Questa partnership si inserisce in un piano di integrazione finalizzato ad arricchire l'offerta tecnologica, già consolidata attraverso la piattaforma specializzata di e-procurement niumActive®, con servizi di consulenza e di supporto operativo nelle varie aree di spesa che hanno il fine di ottenere risultati di migliore qualità e risparmio significativi e misurabili, a vantaggio di tutto il business aziendale e capace di portare un importante valore aggiunto all'offerta di Niuma." Giovanni Baruffini, CEO di Niuma.

"Affianchiamo il nostro Cliente in progetti di consulenza legati alla revisione dei costi per categorie verticali di spesa. L'expertise dei nostri professionisti, con una consolidata e pluriennale esperienza dal settore approvvigionamenti, garantisce l'ottenimento degli obiettivi e delle performance nelle

varie categorie. La complementarità tra le due società Niuma e Theprocurement, l'una con anima tecnologica e l'altra con anima consulenziale ed esperienza sull'intera Supply Chain, dimostra di poter risolvere aspetti tecnici e funzionali del Procurement, con importanti benefici per il Cliente finale." Vittorio Gianecchini, CEO di Theprocurement.



1. L'offerta tecnologica: la piattaforma digitale di Procurement niumActive®

La piattaforma niumActive® per la gestione del ciclo integrato dell'approvvigionamento è strutturata in tre macro aree funzionali.



La value proposition di Niuma



MARCHIO ITALIA

Prodotto italiano, sviluppato e gestito interamente in Italia.



ESPERIENZA

Esperienza, referenze e competenze a garanzia del successo dei progetti di e-procurement per clienti nazionali e internazionali anche di grandi dimensioni.



INNOVAZIONE

Innovazione continua grazie anche alla collaborazione attiva con associazioni di settore (Adaci), università, istituti di analisi di mercato (Gartner), che favorisce un aggiornamento continuo delle competenze e delle metodologie.

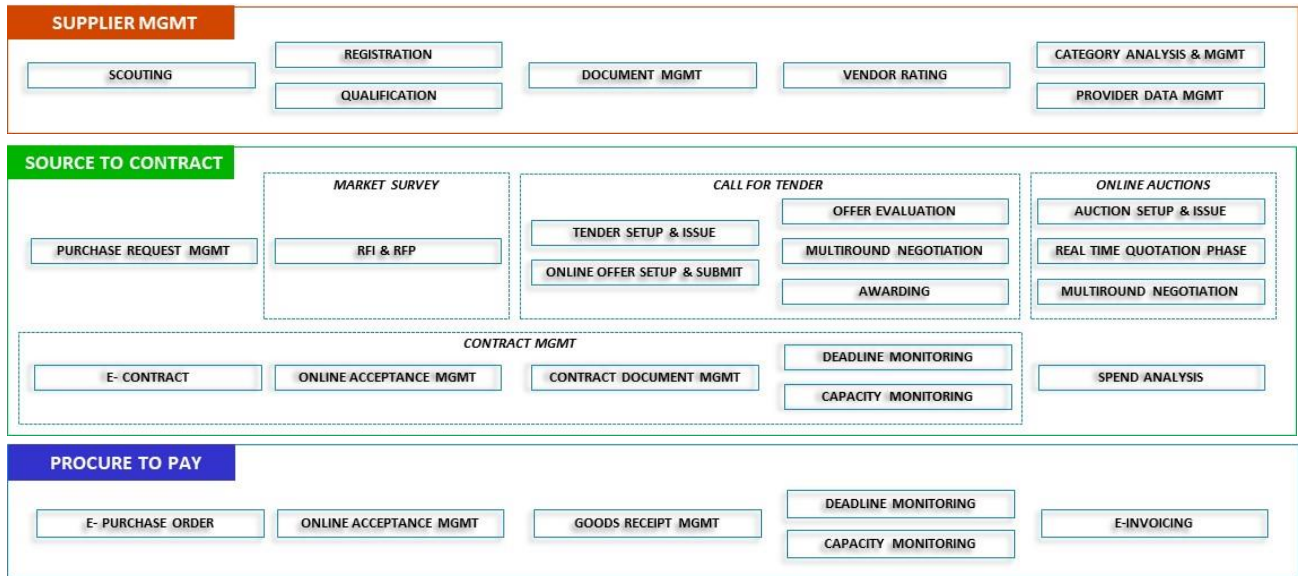


SUPPORTO POST-SALE

Realizzazione del progetto e fornitura dei servizi gestite direttamente da Niuma, garantendo un tempestivo allineamento con le esigenze specifiche dei clienti.

La struttura funzionale della piattaforma niumActive®

Ogni macro area è strutturata in servizi più specializzati che possono essere composti per realizzare un sistema di Procurement personalizzato.



Le caratteristiche distintive della Piattaforma niumActive®



2. L'offerta di consulenza

Lo scopo è offrire al mercato una value proposition completa nel Procurement, offrendo servizi e soluzioni per l'efficiamento dell'intero processo di acquisto a supporto della Supply Chain.

La value proposition di Theprocurement (TIPIEM)

TIPIEM affianca il Cliente in progetti di consulenza legati alla revisione dei costi per categorie verticali di spesa.

ESPERIENZA

L'expertise dei professionisti è consolidata da una pluriennale esperienza dal settore approvvigionamenti.

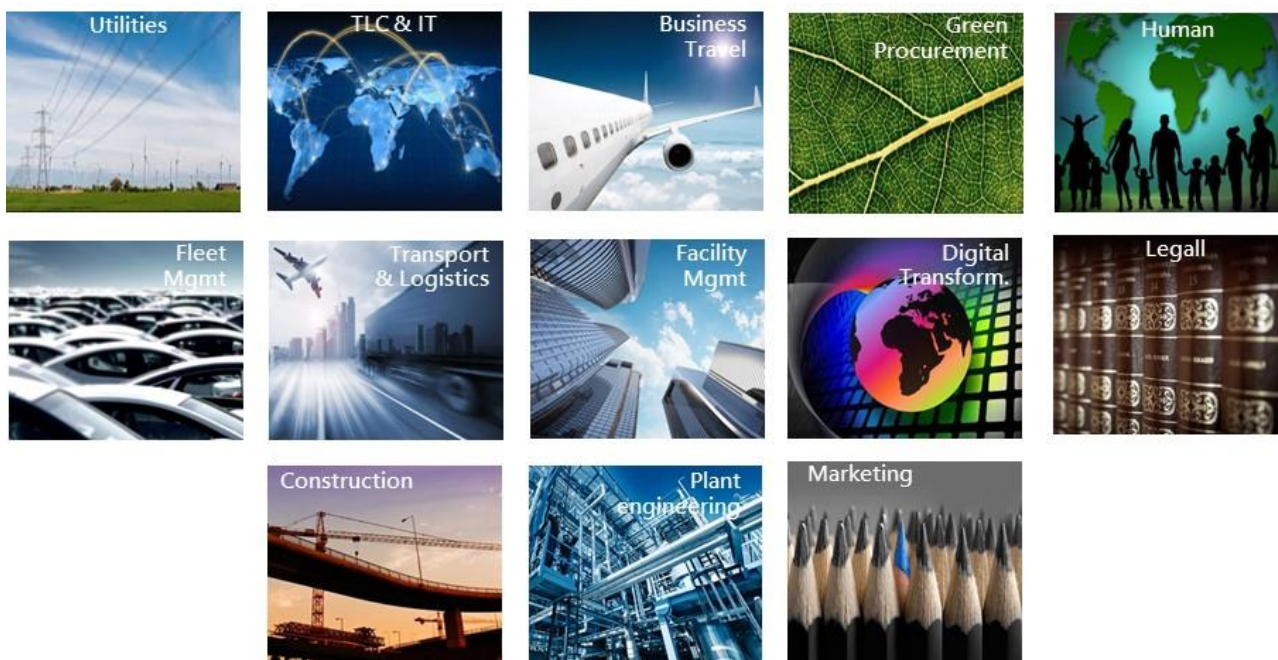
COMPETENZE DI CATEGORIA

I category Specialist hanno la capacità di operare in ambiente internazionale con normative e legislazioni diverse, possiedono una profonda conoscenza della categoria merceologica: i contenuti dei prodotti e dei servizi, gli attori leader e le loro strategie di business, le dinamiche di filiere complesse a livello globale, i fattori di potenziale riduzione dei costi, le innovazioni capaci di orientare la progettazione di prodotti più competitivi.

RISULTATI

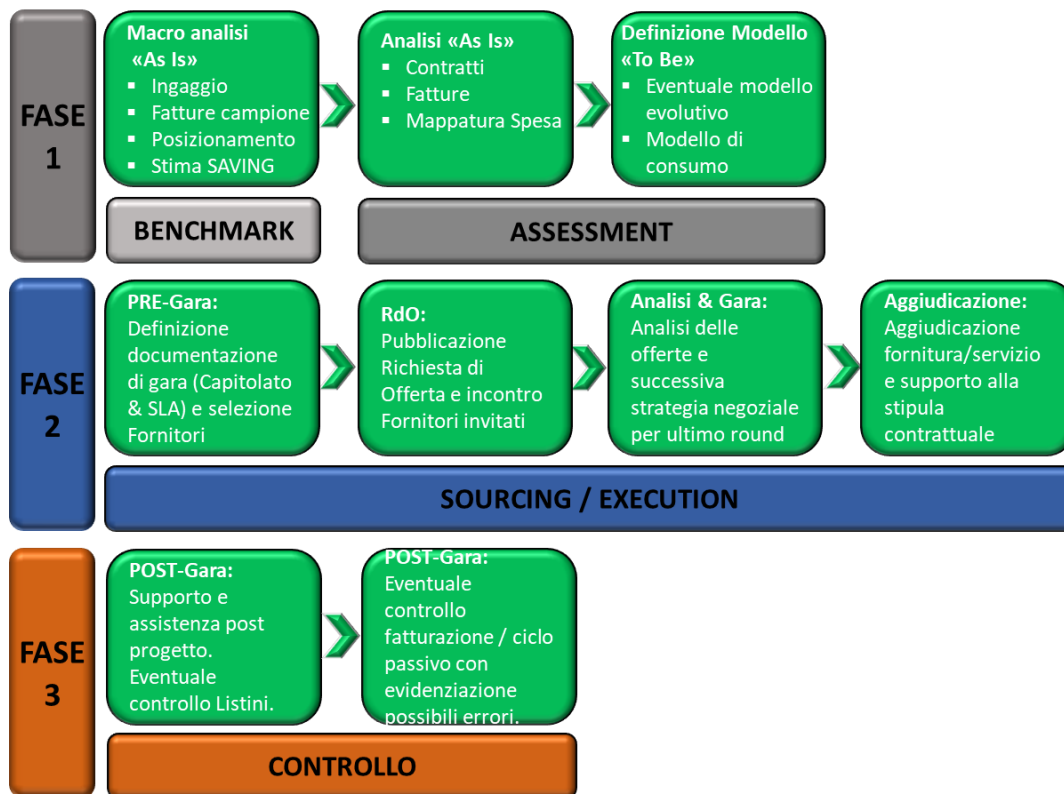
Le competenze garantiscono l'ottenimento degli obiettivi e delle performance nelle varie categorie, quali ad esempio Trasporti e Logistica, Servizi Generali, Facilities, Utilities, IT&TLC, Marketing, Building & Construction, Materie prime e Semilavorati.

Le categorie merceologiche



L'approccio di TIPIEM

Il metodo di TIPIEM si articola in tre fasi di processo, che vengono sviluppate a seguito di un primo approccio con il Cliente e la determinazione dell'area di spesa oggetto dell'analisi.



I benefici

TIPIEM, propone un modello di remunerazione, così come in tutta l'attività di consulenza, che si basa sulla condivisione dei risultati e degli effettivi risparmi ottenuti.

Tra i benefici si riportano:

SPESA

Riduzione della spesa annua sostenuta per categoria analizzata o performance verso i valori di mercato (che si traduce in risultati sia di breve sia di medio-lungo periodo) con un focus sul TCO.

RISCHIO

Riduzione del rischio di fornitura e analisi di sostenibilità economico/finanziaria.

QUALITA'

Miglioramenti in termini di qualità della fornitura (es. livello di servizio, ecc.) e massimo valore ottenibile dalla gestione del parco fornitori.