

# INTER VISTA

## SYNERGO, IL PORTALE DI ACQUISTO DI GRUPPO PIZZAROTTI, CRESCE CON L'EVENDOR MANAGEMENT

Gruppo Pizzarotti, primaria impresa di costruzioni italiana, è stato uno dei primi operatori di questo settore ad adottare metodologie di approvvigionamento online in maniera sistematica. La piattaforma di negoziazione Synergo, attiva dal 2003, supporta oggi il 60% degli acquisti del Gruppo. La sfida per il 2007 sarà l'introduzione di funzionalità evolute di eVendor Management, per la gestione della relazione con i fornitori. Ne parliamo con Luca Ziveri, Direttore Approvvigionamenti Gruppo Pizzarotti.

**“**Abbiamo iniziato a collaborare con Gruppo Pizzarotti, nel 2001, a pochi mesi dall'inizio dell'attività di BravoSolution, con grande entusiasmo. Il cliente si è subito dimostrato molto aperto al cambiamento e all'innovazione, vissuti come opportunità di crescita. Questo atteggiamento ha facilitato sensibilmente l'introduzione di metodologie di approvvigionamento online, favorendo il superamento di quelle barriere "culturali" che, talvolta, possono frenare la diffusione di nuove soluzioni. Abbiamo supportato Gruppo Pizzarotti in un percorso di progressiva familiarizzazione con l'eProcurement, suggerendo lo sviluppo di soluzioni sempre più evolute e performanti. Synergo è la sintesi di questo percorso. La sua continua evoluzione - la più recente riguarda funzionalità di eVendor Management - conferma la flessibilità delle soluzioni proposte

alle reali esigenze dei clienti ed alla loro trasformazione nel tempo”

**Andrea Mitrovich,**  
Director BravoSolution

**Giuseppina Ghioni,**  
Senior Account Manager BravoSolution,  
Responsabile Progetto Gruppo Pizzarotti

**Gruppo Pizzarotti è stato uno dei primi operatori del settore costruzioni ad adottare metodologie di eProcurement, a partire dal 2001. Quali aspettative vi hanno spinto ad intraprendere questo percorso di innovazione?**

**Luca Ziveri:** Nel 2001 le potenzialità offerte da Internet sul fronte degli acquisti, non erano, effettivamente, molto conosciute tra gli operatori

del nostro settore. Ci siamo avvicinati ai nuovi sistemi di acquisto online con curiosità, stimolati da quella propensione all'innovazione che guida, ormai da oltre mezzo secolo, la storia del Gruppo Pizzarotti.

Le prime esperienze di negoziazione online, svolte con il supporto di BravoSolution, hanno evidenziato subito i benefici realizzabili in termini di snellimento e razionalizzazione dei processi di acquisto, convincendoci a proseguire nel percorso di adozione di metodologie di eProcurement. Volevamo uno strumento che ci aiutasse a crescere in efficienza, anche a fronte del costante sviluppo della nostra attività. Cercavamo, inoltre, una soluzione in grado di agevolare la gestione della relazione con i nostri fornitori e partner, nel consueto rispetto di valori quali trasparenza e collaborazione. Con il portale Synergo, sviluppato da BravoSolution, abbiamo realizzato questi obiettivi.

Oggi il 60% dei nostri acquisti è gestito online e questa percentuale è in continua crescita; stiamo inoltre introducendo nuove funzionalità di eVendor Management che ottimizzeranno ulteriormente la gestione della relazione con i fornitori. Questi sviluppi confermano il valore strategico dell'innovazione eProcurement per Gruppo Pizzarotti.

**Come si è sviluppato, nel tempo, il vostro modello di adozione di eProcurement ed attraverso che tipo di soluzione?**

**Luca Ziveri:** Dopo le prime esperienze di negoziazione effettuate nel 2001 ci siamo subito orientati all'introduzione sistematica delle metodologie di approvvigionamento online nei nostri processi. BravoSolution ci ha proposto lo sviluppo di una piattaforma di eSourcing rispondente alle nostre esigenze, in grado di supportare online ogni fase del processo di acquisto, dalla registrazione dei fornitori, alla gestione e aggiudicazione di Richieste di Offerta, allo sviluppo di Negoziazioni Dinamiche (Aste online). Su questi presupposti nel gennaio 2003 è nata *Synergo*, la piattaforma di negoziazione



Luca Ziveri

online di Gruppo Pizzarotti, accessibile dal nostro sito internet [www.pizzarotti.it](http://www.pizzarotti.it).

Synergo offre inoltre ai fornitori, anche potenziali, la possibilità di monitorare la dislocazione dei cantieri Pizzarotti attivi sul territorio, valutare le specifiche esigenze di approvvigionamento e proporsi come interlocutori per le negoziazioni compilando un comodo questionario disponibile online. Questa opportunità, primo passo per essere invitati a partecipare agli eventi negoziali, è molto apprezzata dai fornitori, che possono ampliare così, con estrema semplicità, le proprie occasioni di business.

Nel 2004 abbiamo integrato la piattaforma con il nostro ERP aziendale. Questa evoluzione, realizzata con il supporto di BravoSolution, ha definitivamente sancito l'eSourcing quale modalità di riferimento per la gestione dei nostri acquisti. Ora le Richieste di Acquisto provenienti dalla Sede o dai Cantieri nazionali ed esteri possono essere processate tramite la piattaforma Synergo, senza bisogno di alcuna duplicazione nella digitazione delle informazioni inerenti le esigenze di acquisto. I dati "di ritorno", disponibili al termine delle attività negoziali, vanno poi ad aggiornare automaticamente l'ERP. Sono facilmente comprensibili i benefici determinati dall'applicazione suddetta in termini di snellimento dei processi, riduzione di tempi ed errori.

Anche il 2007 sarà un anno di innovazione. Stiamo, infatti, implementando funzionalità avanzate di eVendor Management per la gestione della relazione con i fornitori. La struttura modulare della piattaforma permette infatti di integrarla con nuove funzionalità nel tempo. Questa flessibilità consente di introdurre l'e-Procurement nei processi aziendali in maniera progressiva, in funzione delle effettive esigenze.

## GRUPPO PIZZAROTTI

Fondata nel 1945, l'Impresa Pizzarotti & C. S.p.A. è andata via via affermandosi nel settore delle costruzioni, divenendo una delle imprese più rilevanti in ambito nazionale, grazie alla realizzazione di importanti opere sia per conto di enti statali, sia per conto di società private. Il Gruppo Pizzarotti, che fa capo alla finanziaria MIPIEN S.p.A., è oggi costituito da un complesso di varie società il cui campo operativo si integra, in forma specialistica, con l'attività della capogruppo.

Il livello di espansione oggi raggiunto dal Gruppo colloca l'Impresa Pizzarotti & C. S.p.A. ai vertici della specifica graduatoria delle Imprese Generali di costruzione italiane. L'impresa di Parma è particolarmente attiva nella realizzazione di infrastrutture stradali, autostradali e ferroviarie, lavori idraulici, strutture aeroportuali ed edilizia, sia sul territorio italiano, sia all'estero.

Sul fronte degli acquisti stiamo quindi utilizzando le metodologie online in maniera davvero estensiva e globale. Ma non solo. Dal 2005 abbiamo gestito via web, tramite la piattaforma di BravoSolution, anche aste di vendita per la dismissione di mezzi e attrezzature per un valore di oltre 2,5 milioni di Euro.

### **Quali risultati e benefici registrate dall'utilizzo della piattaforma Synergo?**

**Luca Ziveri:** Ad oggi abbiamo utilizzato la piattaforma per negoziare online lavori (circa il 60% del transato online), forniture (38%) e servizi (2%), per un valore di approvvigionamento di oltre 720 Milioni di Euro. Mediamente abbiamo risparmiato il 6% sul prezzo di soddisfazione. Le sole Negoziazioni Dinamiche - e parliamo di un 30% degli eventi di acquisto online effettuati - ci hanno permesso di risparmiare circa 15 Milioni di Euro... I tempi di processo si sono ridotti sensibilmente, cosa particolarmente importante considerando che il 70% delle nostre transazioni è gestito tramite Richiesta di Offerta. Il sensibile incremento di efficienza è dimostrato dalla seguente considerazione: negli ultimi anni il Gruppo ha vissuto una crescita eccezionale, dovuta anche ad acquisizioni societarie; le attività di acquisto sono aumentate di conseguenza ma, grazie a Synergo, siamo riusciti a gestirle senza nessun incremento di organico.

La percentuale di acquisti effettuati online è in costante aumento anno dopo anno; se nel 2003 gestivamo sulla piattaforma circa il 20% del nostro volume di acquisti globale, oggi siamo a quota 60%. Questo risultato conferma la familiarità ormai acquisita dai nostri buyer nell'utilizzo del nuovo sistema e l'apprezzamento per i vantaggi in termini di velocità, snellimento e tracciabilità dei processi e condivisione delle informazioni a livello aziendale.

La fluidità del processo è certamente incrementata anche dal supporto del Market Operations

Centre di BravoSolution, specialisti che gestiscono operativamente gli eventi di negoziazione online, in coordinamento con i nostri buyer occupandosi, ad esempio, di registrare i fornitori al portale, di formarli sull'utilizzo della piattaforma, di assisterli durante ogni fase delle negoziazioni online, per qualsiasi possibile problema o dubbio.

Questo servizio è certamente uno dei fattori che hanno contribuito a favorire l'avvicinamento dei nostri fornitori alle nuove metodologie di approvvigionamento online, aiutandoli a superare ogni rigidità nei confronti dell'innovazione Synergo. Oggi i fornitori registrati sulla piattaforma sono 3200; nel 2003 erano 650. Si tratta di fornitori che partecipano abitualmente, previo nostro invito, alle negoziazioni online, con soddisfazione. Se nel 2004, infatti, si registrava una presenza media di quattro fornitori ad ogni evento online, oggi tale valore è salito a 7 unità. Ciò conferma l'interesse dei fornitori per le nuove metodologie, apprezzate per la loro comodità, trasparenza e pari opportunità di aggiudicazione.

### **A proposito di fornitori... Quali motivazioni vi hanno portato ad implementare nuove funzionalità di eVendor Management ?**

**Luca Ziveri:** Abbiamo sempre considerato i fornitori un asset strategico di competitività, da valorizzare con ogni mezzo. La costante crescita del nostro Gruppo ha evidenziato ulteriormente l'esigenza di ottimizzare l'organizzazione e la reperibilità delle informazioni relative ai fornitori, imprescindibile patrimonio aziendale.

Abbiamo quindi deciso di integrare i moduli applicativi già attivi su Synergo con le funzionalità di eVendor Management offerte dalla soluzione di BravoSolution, ovviamente personalizzandole sulle nostre esigenze. Il sistema consentirà di gestire un unico database fornitori "dinamico", in continuo aggiornamento, sup-

portando con processi omogenei, snelli e aziendalmente condivisi le attività di raccolta dati, classificazione, qualificazione, rating e monitoraggio delle performance dei fornitori. L'obiettivo è di capitalizzare quanto più possibile, e trasversalmente alle diverse attività supportate dalla piattaforma, le informazioni raccolte nel tempo su ciascun fornitore. Per fare un esempio, anche la "storia" della partecipazione di un fornitore a specifici eventi negoziali potrà, a tendere, essere tracciata e riepilogata - insieme ad altre informazioni - in una sorta di "dossier fornitori", favorendo la Funzione Acquisti/Responsabili di Progetto nelle attività di selezione ed invito a successivi eventi negoziali.

Ogni Responsabile di Progetto sarà chiamato ad esprimere una valutazione sull'operato di un fornitore relativamente ad una specifica commessa consentendo, così, un'analisi puntuale, oltre che sintetica, sulle rispettive performance.

Il patrimonio informativo così strutturato sarà punto di riferimento unico e condiviso per tutte le funzioni aziendali coinvolte (Buyer, Responsabili Progetto...), snellendo processi e modalità di interazione. I fornitori potranno essere cercati secondo una pluralità di parametri, oltre che selezionati in funzione del rating calcolato, automaticamente, dal sistema sulla base delle valutazioni espresse dai Responsabili di Progetto.

Anche per le funzionalità di eVendor Management non abbiamo dovuto sviluppare infrastrutture tecnologiche al nostro interno. Abbiamo infatti scelto di utilizzare la piattaforma sviluppata da BravoSolution in modalità ASP (Application Service Provider), formula che ci permette di avere tutti i vantaggi di una soluzione personalizzata (mi riferisco ad aspetti grafici, applicativi, di database fornitori...) senza dover investire nello sviluppo di infrastrutture tecnologiche dedicate.

**Accennava, precedentemente, all'utilizzo di metodologie internet based anche per la dismissione di mezzi ed attrezzature. Può**

**spiegarci meglio di cosa si tratta?**

**Luca Ziveri:** Il meccanismo è quello dell'asta di vendita, che abbiamo gestito con il supporto di BravoSolution attraverso un'area ad accesso riservato creata sul portale [www.bravosolution.com](http://www.bravosolution.com). Abbiamo pensato di utilizzare questa metodologia per dismettere macchinari e attrezzature (camion, escavatori, gru...) utilizzate per cantieri ormai in via di conclusione, in particolare relativi all'Alta Velocità. I potenziali acquirenti possono visualizzare l'elenco delle attrezzature disponibili - descritte da documentazione fotografica e tecnica - e manifestare l'eventuale interesse. I potenziali acquirenti selezionati vengono invitati a rispondere ad una Richiesta di Offerta; il processo può chiudersi con l'organizzazione di una negoziazione di vendita (negoziato dinamico al rialzo), che si svolge in condizione di piena riservatezza, sicurezza e trasparenza per i partecipanti.

**Questa innovativa modalità di dismissione vi ha portato dei benefici significativi?**

**Luca Ziveri:** Direi di sì. In circa due anni (la prima esperienza risale al 2005) abbiamo dimesso con questo sistema attrezzature per un valore di oltre 2,7 milioni di Euro attraverso 120 negoziazioni di vendita che hanno visto la partecipazione, complessivamente, di circa 100 acquirenti. Solitamente il prezzo di soddisfazione fissato coincide con il valore di Buy Back o ammortamento residuo. Le negoziazioni effettuate hanno generato, mediamente, un guadagno del 10% su tale valore.

**Quali sono gli obiettivi per il prossimo futuro?**

**Luca Ziveri:** Sicuramente consolidare quanto fatto finora, incrementando ulteriormente il volume di acquisto gestito tramite Synergo. Come ho già avuto modo di dire il 2007 vedrà inoltre l'introduzione delle nuove funzionalità di eVendor Management, che dovrebbero essere disponibili entro l'estate. Un obiettivo sarà quindi la formazione di tutte le risorse coinvolte al pieno utilizzo di queste funzionalità. ■