

MARKETPRESS

QUOTIDIANO DI: New & Net Economy, Finanza, Politica, Tecnologia, E-business, Turismatica ed Attualità
2004 anno 7°

SYNERGO, IL PORTALE DEL GRUPPO PIZZAROTTI NATO DALLA PARTNERSHIP CON BRAVOSOLUTION, FESTEGGIA UN ANNO DI ATTIVITA'

Milano, 29 Gennaio 2004 - Synergo, il portale di acquisto del Gruppo Pizzarotti nato dalla collaborazione con BravoSolution, compie un anno di attività e convince. Creato per ottimizzare i flussi di negoziazione dinamica online dell'azienda, oggi Synergo ha accreditato oltre 600 fornitori, attua una media mensile di 26 aste d'acquisto e ha consentito di gestire transazioni per un valore di quasi 50 milioni di Euro - il 52% della cifra complessiva di acquisti processabili via web e il 20% del valore complessivo degli acquisti del Gruppo. I numeri danno forte soddisfazione all'azienda di Parma che, tra le prime in Italia, ha creduto negli strumenti di e-procurement. Le prime aste, sempre in collaborazione con BravoSolution, risalgono infatti al 2001, mentre Synergo, operativo dal 2003, è il primo caso italiano di adozione sistematica di metodologie di e-sourcing. Inoltre, il portale registra un alto numero di fornitori fidelizzati, che hanno a loro volta adottato le metodologie di e-sourcing come standard di acquisto. Tutti gli acquisti, ad esempio, di categorie merceologiche come il trasporto, il varo di elementi prefabbricati e il noleggio di autovetture vengono processati online. Questo significa che circa il 15% dei fornitori è fortemente fidelizzato. Oggi Synergo è chiamato a nuove sfide, poiché tutti gli ordini di acquisto delle nuove commesse, che vedono il Gruppo Pizzarotti coinvolto nelle grandi opere pubbliche italiane, verranno elaborati sul portale fin dal loro inizio. In questi giorni sarà ultimato il processo di integrazione tra il data base che collega tutti i cantieri del gruppo e il web: le richieste di acquisto arriveranno direttamente dalla base al portale, che le svilupperà al meglio con conseguente snellimento del processo, dei tempi e dei costi. Questi risultati sono il frutto della partnership, ormai triennale, tra il Gruppo Pizzarotti e BravoSolution che, grazie all'esperienza dei suoi professionisti e dei suoi centri di competenza, è in grado di affiancare il cliente in ogni momento del processo di e-sourcing, con servizi come e-scan e gestione dei fornitori e soprattutto con corsi di formazione sia teorici sia on the job.