

confrontarsi ● condividere ● costruire

CLUB ACQUISTI

LA COSTITUZIONE DEL CLUB



Il club

- ✓ Comitato Esecutivo
- ✓ Regolamento del Club
- ✓ Piano di lavoro

IL COMITATO ESECUTIVO



presidente

Dolores Scordo – Gruppo Monrif

membri

- ✓ Arrigo Gandolfi - Carpigiani
- ✓ Giulio Curreli - Ravaglioli
- ✓ Matteo Pattuelli - TMC
- ✓ Renzo Sanna - Tecnoform

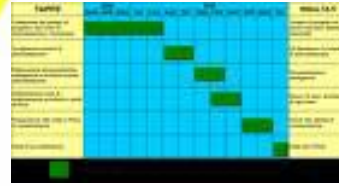
REGOLAMENTO DEL CLUB



le regole

- ✓ Adesione gratuita a tutti i soci unindustria
- ✓ Adesione a pagamento per tutte le aziende non associate
- ✓ Definizione di un piano di lavoro con due finalità
 - ✓ di formazione
 - ✓ di economie di scala

IL PIANO DI LAVORO

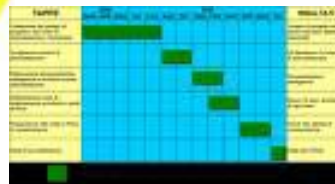


- ✓ da ottobre il comitato si è riunito 6 volte
- ✓ definizione delle priorità
- ✓ contenuti delle attività



- ✓ categorie scelte
- ✓ metodo di lavoro

QUESTIONARIO CLUB ACQUISTI

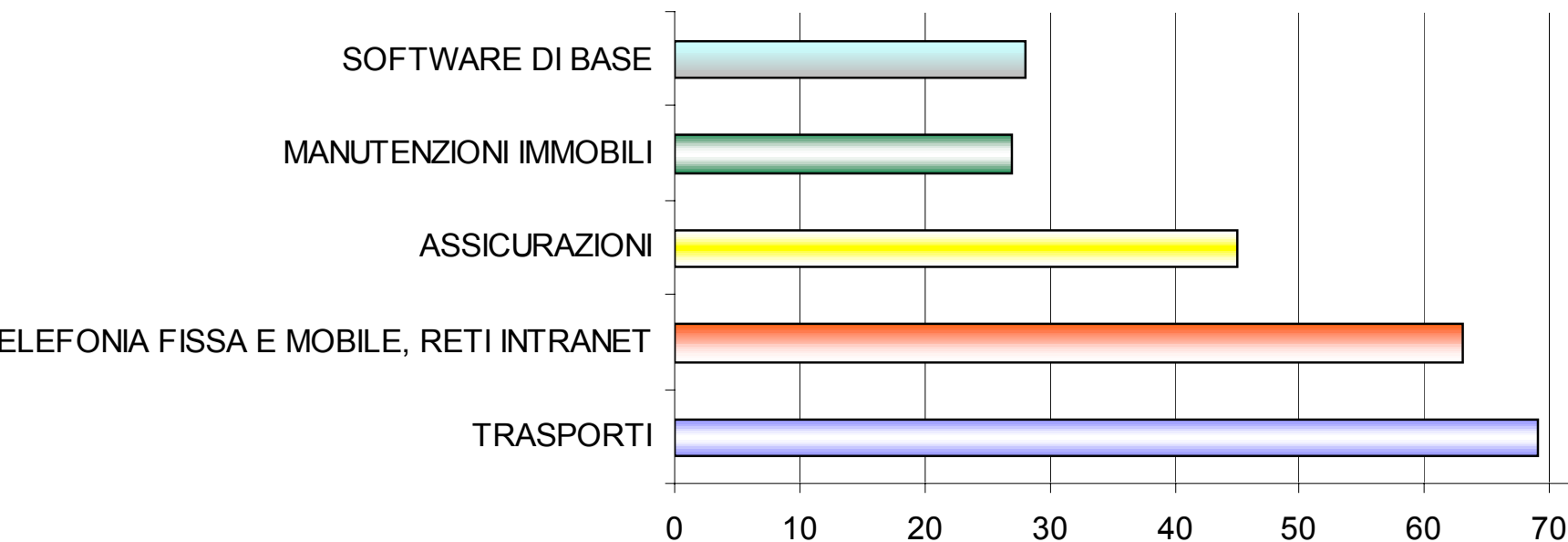


indagine

- ✓ su tutti i soci Unindustria
- ✓ priorità di acquisto
- ✓ priorità di temi da trattare

RISULTATI DEL QUESTIONARIO

risposte



ALTRE CATEGORIE

- ✓ Materie prime per il settore metalmeccanico e chimico
- ✓ Hardware
- ✓ Imballi
- ✓ Auto aziendali

LE PROSSIME PRIORITA' DEL CLUB



QUESTIONARIO IN CARTELLINA

PRESENTAZIONE DELLE PRIME OFFERTE



Le offerte

- ✓ Cancelleria e Utensileria
- ✓ Metodo di gara
- ✓ Elementi conoscitivi:
 - ✓ Prezzo e oneri di consegna
 - ✓ Dilazioni di pagamento
 - ✓ Capillarità del fornitore
 - ✓ Tempi di consegna
 - ✓ Lotti minimi di acquisto
 - ✓ Servizio fornito
 - ✓ Unica fattura
 - ✓ Soglie di controllo

CONTRIBUTO GRUPPO MONRIF



IL GRUPPO

Numero dipendenti 1.533
 Valore medio acquisto oltre 53 milioni di euro
 acquisti di cancelleria per 200.000,00 €

ACQUISTI

- ✓ 2004 primi passi nell'e-procurement
- ✓ 2006 realizzazione della nostra piattaforma
- ✓ 2008 completamento dell'esperienza, realizzazione di un'asta on-line per definire i prezzi della cancelleria

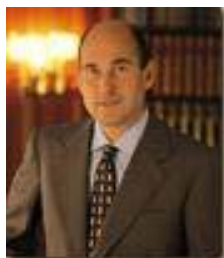
CONTRIBUTO GRUPPO MONRIF



LA GARA

- I partecipanti sono stati selezionati sulla base dei servizi che erano in grado di fornire
- È stato elaborato un disciplinare d'asta per definire i parametri d'offerta
- I competitors:
 - FELIAN
 - MISCO
 - OFFICE DEPOT
 - LYRECO
 - CORPORATE EXPRESS

CONTRIBUTO GRUPPO MONRIF



LA GARA

- I Fase: asta a “*busta aperta*” – durata 30 minuti
- II Fase: asta a “*busta chiusa*” – durata 30 minuti
- Risultati ottenuti:

<u>Consumabili</u>	I FASE	II FASE
<u>Performance su 1° offerta</u>	- 6,34 %	- 6,41 %
<u>Performance su 2007</u>	- 5,66 %	- 5,73 %

<u>Cancelleria</u>	I FASE	II FASE
<u>Performance su 1° offerta</u>	- 8,70 %	- 8,78
<u>Performance su 2007</u>	- 11,92 %	- 12,02 %

OFFERTA PER LA CANCELLERIA



Il fornitore

- ✓ Fornitore : Felian
- ✓ Modalita' operative
piattaforma internet
ordini manuali
- ✓ Assistenza

L'offerta

Principali contenuti:

- | | |
|-----------------------------|---------------------------------|
| ✓ prezzo | core list + 25% sconto catalogo |
| ✓ oneri di consegna | Nessuno |
| ✓ pagamento | 90 gg |
| ✓ capillarità del fornitore | nazionale |
| ✓ tempi di consegna | 48 ore |
| ✓ lotti minimi di acquisto | 100 euro |
| ✓ scala sconti club | 0,8% per acqu.> 120.000 € |

CONTRIBUTO GRUPPO CARPIGIANI



The image shows a screenshot of the Carpigiani website. At the top left is the Carpigiani logo. To its right is the slogan "TECNOLOGIA PER UN MONDO PIU'DOLCE". Below this is a navigation bar with the following items: "Azienda", "Prodotti", "Rete di vendita", "Corsi", and three circular icons representing home, help, and social media. On the left side, there is a vertical menu with "News", "Chi Siamo", "Pagina Qualità", and "Job". On the right side, there is a large image of a dessert in a glass dish, topped with fruit. Below the dessert image are two boxes: "KEY ACCOUNTS" and "Opinioni e Suggestimenti". At the bottom left, there is a logo for "CARPIGIANI CUSTOMER SERVICE". At the bottom right, there are links for "Qualità", "Ricette", "Login", and "Link". At the very bottom, there is a footer with "Copyright/Terms of Use", "Privacy Policy", and "Contact Us".

250 DIPENDENTI
PIU DI 600 MILA EURO ANNUI DI UTENSILERIA

CONTRIBUTO GRUPPO CARPIGIANI



ACQUISTI

- ✓ Carpigiani un modello di esternalizzazione delle forniture
- ✓ L'esperienza Carpigiani con Arkimat :
 - ✓ 2304 righe annue di ordini
 - ✓ 68 fornitori coinvolti
 - ✓ 778 fatture eliminate

 - ✓ Riduzione delle referenze
 - ✓ Riduzione dei tempi di ordine e controllo fatture
 - ✓ Incremento dei controlli sui consumi

UTENSILERIA DI MAGAZZINO



Il fornitore

- ✓ Fornitore : Arkimat
- ✓ Modalita' operative: piattaforma internet
- ✓ Assistenza – modalità di controllo

l'offerta

Elementi conoscitivi:

- | | |
|-----------------------------|--|
| ✓ prezzo | core list , modulabile |
| ✓ oneri di consegna | Nessuno |
| ✓ pagamento | 120 gg |
| ✓ capillarità del fornitore | nazionale |
| ✓ tempi di consegna | 48/72 ore |
| ✓ lotti minimi di acquisto | 75 euro |
| ✓ scala sconti club | 2%-3%-5% in funzione delle
soglie 1.150k€ – 1.650k€
–2.150k€ |

MODALITA' DI ADESIONE



modalità

- ✓ modulo di adesione
- ✓ le aziende non associate ad Unindustria possono partecipare solo dietro corrispettivo di un contributo annuo di euro 1.500
- ✓ impegno di comportamento, nessun vincolo
- ✓ visibilità degli acquisti al segretario del club

PROSSIMI PASSI

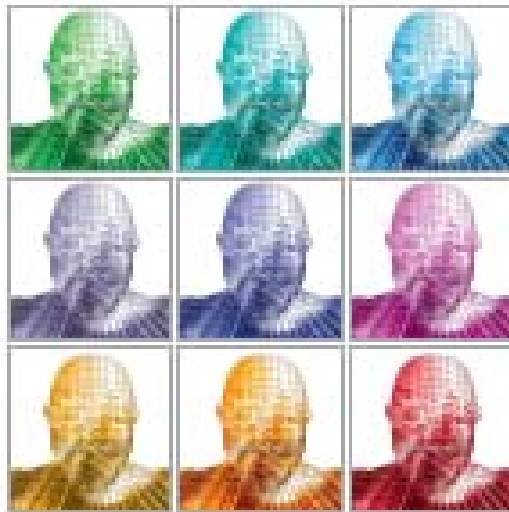


prossimi passi

- ✓ Ampliamento del comitato
 - ✓ Recruiting di due membri
 - ✓ Verifica sui settori per sottocomitati



Domande ed approfondimenti dal pubblico



confrontarsi ● condividere ● costruire

UNINDUSTRIA BOLOGNA

la più grande associazione di industriali dell'Emilia Romagna