

Marketplace e PA: la ASL di Brescia sceglie 1city.biz

Anche la Pubblica Amministrazione guarda al mercato virtuale come a uno strumento per migliorare l'efficienza e ridurre i costi

Con l'avvento dei mercati virtuali come strumento di negoziazione innovativo, i processi di approvvigionamento stanno subendo notevoli trasformazioni non solo all'interno delle realtà aziendali private, ma anche nel settore pubblico. Ne è un esempio la ASL di Brescia, che ha scelto 1city.biz - il marketplace che fa capo a Gruppo UniCredito Italiano, in partecipazione con Gruppo Impregilo, Erg e Oracle - per la sua prima esperienza di acquisto di beni attraverso piattaforme digitali di negoziazione, con l'obiettivo di ottenere un risparmio economico sugli approvvigionamenti e di ottimizzare l'efficienza globale delle procedure d'acquisto. "Le aste online ci hanno consentito di risparmiare una certa quantità di tempo rispetto alle procedure tradizionali, grazie ad esempio al fatto di non aver dovuto convocare le singole aziende fornitrici", ha dichiarato Elena Soardi, Responsabile Unità Operativa Approvvigionamenti della ASL di Brescia. "Anche i fornitori sono rimasti soddisfatti dell'utilizzo di questo sistema di negoziazione, dal momento che hanno avuto la garanzia di una maggiore trasparenza nel corso della trattativa". La ASL di Brescia ha già gestito attraverso 1city.biz diverse negoziazioni per l'acquisto di prodotti gas medicali, dispositivi per la protezione individuale nell'ambito del comparto antinfortunistica e materiale di guardaroba. "Sebbene siano ancora molti gli ostacoli all'adozione generale del marketplace come strumento di approvvigionamento anche per gli enti pubblici, i vantaggi iniziano ad essere percepiti chiaramente anche dai rappresentanti della Pubblica Amministrazione", ha affermato Paolo Cederle, Amministratore Delegato di 1city.biz. "Se i risparmi netti ottenibili mettendo in competizione i diversi fornitori con un'asta che si svolge in tempo reale sono normalmente quantificabili tra il 15 e il 20 per cento, è stato stimato che per gli enti pubblici il risparmio può essere ancora maggiore: nell'ordine del 30 per cento. Tutto questo senza contare l'abbattimento dei costi indiretti e lo snellimento delle procedure amministrative". Dal momento del lancio avvenuto a inizio 2002 fino ad oggi, 1city.biz è arrivato ad avere un portafoglio clienti composto da oltre 2200 aziende tra acquirenti (buyer) e fornitori (seller) iscritti, registrando un valore di negoziazioni pari a oltre 430 milioni di euro. Per l'anno in corso, gli obiettivi sono di raggiungere i 600 milioni di euro complessivi.

Pubblicato il: 19 settembre 2003

Fonte: [Laura Mantovani](#)

Autore: [Redazione FullPress](#)

News inserita in: [e-Business](#)