

Negoziazioni non captive per oltre 20 milioni di euro: 1city.biz afferma la propria leadership nel settore bancario/assicurativo

Il marketplace si rivela lo strumento ideale per la gestione dei processi di approvvigionamento nel settore bancario/assicurativo.

Lo dimostrano i risultati raggiunti da 1city.biz, il marketplace che fa capo a Gruppo UniCredito Italiano, che dal lancio avvenuto nell'aprile 2002 a oggi – escludendo l'ambito captive – ha registrato negoziazioni in questo comparto per un valore di oltre 20 milioni di euro attraverso circa 140 aste online. Tra i clienti più attivi nel comparto bancario/assicurativo troviamo Banca Popolare di Milano, Banca Popolare di Sondrio, Banca Carige, Credito Emiliano, Credito Valtellinese e il gruppo assicurativo Ras, realtà che, attraverso l'impiego di 1city.biz, hanno concluso negoziazioni per l'acquisto di beni e servizi quali carta, cancelleria, toner, stampati, servizi di manutenzione e ristrutturazione. Significativa la testimonianza di Banca Carige SpA che su 1city.biz ha trovato la risposta alle proprie esigenze di riduzione non solo del prezzo d'acquisto ma anche, e soprattutto, del costo totale del processo di approvvigionamento. Dall'aprile 2003 a oggi, Banca Carige SpA ha effettuato su 1city.biz negoziazioni per un valore di circa 1 milione di euro, ottenendo risparmi medi intorno al 13%. “I vantaggi che siamo riusciti a ottenere non sono solo di carattere economico: con 1city.biz, infatti, abbiamo potuto gestire molteplici offerte in tempi decisamente ridotti coinvolgendo un numero più ampio di fornitori rispetto al solito”, ha dichiarato l'Ing. Lorenzo La Terra, Responsabile Acquisti di Banca Carige SpA. “Con questo strumento i tempi della trattativa si sono praticamente azzerati e il buyer ha così la possibilità di dedicarsi ad attività a maggior valore aggiunto quali il marketing dell'acquisto”. Trasmissione della documentazione d'asta in formato digitale, possibilità di effettuare azioni di benchmarking e analisi comparative, trasparenza nell'aggiudicazione dell'asta, assistenza diretta a buyer e seller in fase di negoziazione sono solo alcuni dei benefici ottenuti da Banca Carige SpA attraverso l'impiego di 1city.biz come strumento di approvvigionamento: “Soprattutto nelle gare ad alto valore economico è fondamentale poter intervenire, in caso di necessità, in qualsiasi momento di svolgimento della negoziazione; grazie alla flessibilità e all'efficacia di 1city.biz abbiamo potuto far fronte a questa ulteriore esigenza, senza dover modificare le nostre logiche di acquisto”, ha precisato l'Ing. La Terra. “Considerando l'elevato valore aggiunto dato da questo innovativo strumento, puntiamo a estendere l'impiego di 1city.biz anche a categorie merceologiche più strategiche, allo scopo di ottenere saving economici e di processo consistenti su quegli approvvigionamenti che hanno un peso rilevante sul budget di acquisto totale”.

Pubblicato il: 19 aprile 2004

Fonte:

Autore: [Redazione FullPress](#)

News inserita in: [Varie](#)

