

# Ic@ro mette le ali al Gruppo Vona



Michele Vona

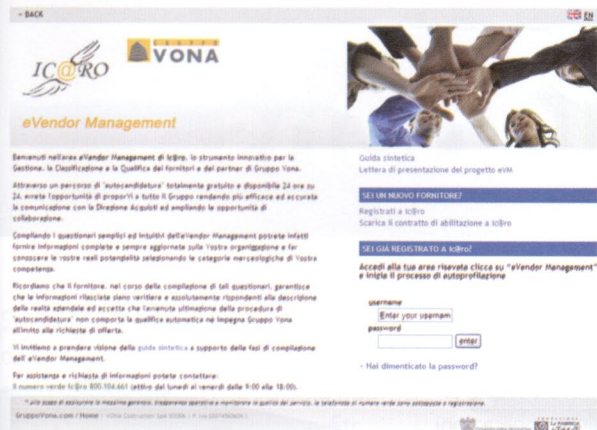
*Ottimizzare le procedure d'acquisto. L'innovativo portale implementato dall'azienda di costruzioni ha ridotto del 50% i tempi nei processi di approvvigionamento.*

aziendali importanti per crescere, appunto, in un'ottica di gruppo. La familiarizzazione delle funzioni acquisti con il nuovo sistema non è stata difficile grazie, oltre ad un forte commitment, al supporto dei professionisti di BravoSolution, che ci hanno guidato in ogni fase del progetto con specifiche competenze non solo sull'uso dello strumento ma, soprattutto, sull'applicazione alle specifiche esigenze del nostro settore. Il team di supporto per lo sviluppo di Ic@ro includeva ingegneri e professionisti con profonda conoscenza del processo di acquisto in ambito construction. Questo è stato certamente un importante valore aggiunto, che ci ha permesso di parlare la stessa lingua arrivando prima ai risultati desiderati". E proprio questa competenza è utilizzata da Gruppo Vona a supporto della propria funzione acquisti sia per svolgere attività di approvvigionamento territorialmente delocalizzate, sia per assorbire i frequenti picchi di lavoro legati al boom di grandi commesse assegnate all'azienda da primari clienti nazionali ed internazionali. Questo modello - in qualche modo assimilabile all'outsourcing - permette a Vona di presidiare pienamente le attività di acquisto senza sovradimensionare il proprio

Sono già trascorsi quasi due anni da quando Ic@ro fa parte integrante del Gruppo Vona. Il tempo giusto per poter fare i primi bilanci sul funzionamento e soprattutto sui benefici derivanti dall'implementazione del portale nell'ambito dei processi di acquisto dell'azienda guidata da Michele Vona. "Ic@ro ci permette di gestire studi gara e appalti attraverso procedure strutturate e condivise a livello di gruppo, con sensibili benefici in termini di risparmio sui budget di commessa e contrazione dei tempi negoziali - nel rispetto degli standard qualitativi - ma, soprattutto, di trasparenza e supporto alla creazione di partnership

strategiche con il mercato di fornitura" spiega il numero uno del Gruppo. Attivato a Novembre 2007, il portale Ic@ro è ormai strumento di riferimento per l'intera azienda, con oltre l'85% delle gare gestite tramite il sistema, su oltre 20 categorie merceologiche relative sia ad acquisti diretti, sia indiretti. Un risultato di eccellenza che Michele Vona spiega così: "Siamo partiti con approccio strategico al progetto portale, con l'obiettivo di assumere questa nuova modalità di gestione degli approvvigionamenti come linea guida aziendale, da applicare in maniera estensiva a tutti gli acquisti. Questo per favorire sinergie inter-

Screenshots del sito web



team ma strutturandolo, via via, in funzione delle effettive esigenze correlate alla crescita del Gruppo. In linea con l'approccio strategico al progetto portale di approvvigionamento scelto da Vona, Ic@ro si è recentemente arricchito di nuove funzionalità, specifiche per la gestione della relazione con i fornitori (eVendor Management). Lo sviluppo territoriale dell'azienda ha infatti determinato un significativo ampliamento dell'Albo Fornitori, cresciuto di oltre il 200% in poco più di un anno e passato da una localizzazione prevalentemente regionale ad una nazionale ed internazionale. Il Vendor Management permette di gestire ogni fase della relazione con i fornitori (classificazione, qualificazione, valutazione delle performance...) attraverso procedure codificate e condivise da tutte le aziende del Gruppo. Questo assicura l'assoluta trasparenza nei criteri di assegnazione degli appalti favorendo, inoltre, la compliance di regolamenti interni (Es. Codice Etico) e normativi (es. Dlgs.81 - Sicurezza e Salute sul posto di Lavoro). Tutte le informazioni sui fornitori sono quindi disponibili nel database del sistema Ic@ro, valorizzando un patrimonio aziendale in continua evoluzione. Il processo di estensione delle funzionalità della piattaforma non sembra ad oggi essersi concluso. Gruppo Vona infatti, sta valutando ulteriori ampliamenti della soluzione Ic@ro, che porteranno ad una gestione telematica e anche della contrattualistica e dell'analisi della spesa correlata alla

gestione delle commesse. Il tutto in integrazione con i sistemi ERP aziendali. E' da ricordare che prima ancora che i risultati in termini di efficienza di processo divenissero fatto compiuto, Michele Vona ha avuto modo, lo scorso 16 dicembre, di presentare il portale e il suo funzionamento a una qualificata platea di imprenditori sensibili all'innovazione hi-tech all'interno dei processi aziendali. Il numero uno del Gruppo Vona infatti è intervenuto in occasione di un convegno tenutosi presso la sede di Confindustria sul tema del nuovo marketing, degli strumenti innovativi e delle regole associative. E' stata l'occasione quindi per

esporre il caso di un'azienda italiana che, scegliendo di investire su un modello di crescita coraggioso e innovativo, è riuscita a trasformarsi rapidamente da realtà consolidata a livello locale a forte gruppo composto da diverse aziende, attive su tutto il territorio nazionale tramite le sedi di Frosinone, Milano e Roma. Principale artefice del cambiamento come detto, è stato Michele Vona al quale si deve l'avvio di un percorso di crescita che si colloca in uno scenario complessivo di riorganizzazione aziendale che, mantenendo i valori storici di qualità e orientamento al cliente, ha spinto sull'innovazione, a tutti i livelli.

### Scheda progetto "Ic@ro"

Portale di Approvvigionamento online di Gruppo Vona  
[www.gruppovona.bravosolution.com/web/login.shtml](http://www.gruppovona.bravosolution.com/web/login.shtml)  
 Go-live: novembre 2007  
 Provider: BravoSolution

#### Processi attualmente supportati:

- Gestione dell'intero processo di gara, dall'indagine preliminare di mercato (studio gara) all'assegnazione dell'appalto mediante Richiesta di Offerta ed Asta Elettronica
- Gestione del parco fornitori, dalla classificazione alla valutazione delle performance

#### Alcuni risultati:

- 85% di appalti e subappalti gestito online
- Oltre 20 categorie merceologiche negoziate
- Riduzione del 50% dei tempi di processo
- Gestione di un volume di acquisto raddoppiato tra 2007 e 2008, a parità di risorse dedicate
- Saving medio del 15% sullo storico
- Circa 1000 fornitori abilitati al portale Ic@ro