



PUBBLIREDAZIONALE

# Uno sguardo al futuro del procurement: come e perché le piattaforme digitali sono il driver per superare la crisi

*Le azioni per adattare le proprie catene di fornitura sono spesso costose e time consuming. Unite si pone come facilitatore per la digitalizzazione degli acquisti B2B, posizionandosi come piattaforma di e-procurement con un marketplace integrato per le spese indirette.*

Nonostante siano passati tre anni dalla prima ondata di Covid-19, molte aziende ancora faticano a riequilibrare i propri processi di acquisto per superare questa impasse stagnante, che si è aggravata con la guerra in Ucraina.

Questa situazione comune a tantissime realtà italiane ed europee è in continua osservazione e analisi dal Servizio interno di ricerca e think tank del Parlamento Europeo, che attraverso il suo report "Resilience of global supply chains: Challenges and solutions" elenca alcune soluzioni per



migliorare la resilienza delle catene di approvvigionamento.

Molte ruotano attorno ai concetti di digitalizzazione, sostenibilità e collaborazione tra paesi, inoltre, le aziende manifatturiere vengono incoraggiate a mettere in atto nuove politiche strategiche per la gestione delle supply chain.

E sebbene siano già in atto normative e interventi che favoriscono la digitalizzazione e la transizione ecologica, come ad esempio il Piano Nazionale Transizione 4.0, o il PNRR e il Green New Deal, le catene di fornitura sono difficili da riconfigurare e aumentare la loro resilienza è un processo spesso lungo e costoso.

Per questo è sempre più importante che le aziende si affidino a soluzioni innovative e flessibili che le traghettino nel prossimo futuro del procurement.

### **Il prodotto giusto al momento giusto**

Unite, piattaforma di e-procurement con un marketplace B2B integrato e oltre 7 milioni di articoli, grazie al suo modello di business scalabile, si propone di facilitare il reperimento di materiali indiretti e semplificare la relazione con i fornitori, siano essi partner strategici di lunga data o nuovi supplier da scoprire sulla piattaforma.

L'azienda nasce nel 2000 come Mercateo e lo scorso anno ha concluso con successo il processo di rebranding in Unite. Con oltre 20 anni di servizi B2B alle spalle, Unite offre un'esperienza di acquisto personalizzata fruibile sia dalle PMI che vogliono digitalizzarsi per una più efficiente gestione degli acquisti, sia da aziende più strutturate con la possibilità di integrarsi in punch-out agli ERP più utilizzati.

Digitalizzarsi per una migliore gestione delle proprie spese indirette è un'esigenza sempre più impellente per gli uffici acquisti che negli ultimi anni, anche a causa della crisi, hanno raggiunto una sempre maggiore consapevolezza della necessità di ottimizzare le procedure a basso valore aggiunto. Attraverso le proprie soluzioni, Unite copre la domanda di qualsiasi materiale indiretto e articoli con un basso volume di ordine, non strategici, che spesso risultano in operazioni complesse e time-consuming che portano a costi medi di gestione superiori ai 115€ per ordine.

### **I key benefit della digitalizzazione: semplicità e trasparenza**

Bernd Schönwälder, membro del consiglio direttivo di Unite, sostiene che le piattaforme digitali sono l'infrastruttura adatta a ottimizzare e semplificare tutte le interazioni di scambio e collaborazione tra aziende clienti e fornitori. Al mercato

servono strumenti in grado di trovare le soluzioni migliori indipendentemente dal contesto socioeconomico, e ciò è ancora più vero durante i periodi VUCA.

La semplicità di utilizzo è fondamentale, per questo tutte le soluzioni di Unite si trovano su un'unica piattaforma: Mercateo Procurement Portal, dove oltre al marketplace, si ha accesso a un network di fornitori pre-qualificati da Unite, al quale è possibile aggiungere anche i propri contratti quadro.

La trasparenza dei dati è uno dei valori cardine di Unite, per questo la piattaforma offre un servizio di ricerca dinamico delle condizioni più adatte a soddisfare le proprie esigenze. Inoltre, consente l'utilizzo multiutente che, attraverso diversi livelli di autorizzazione, permette di mantenere il controllo sulla spesa e di disporre di maggior tempo per attività ad alto valore aggiunto, un riposizionamento più strategico della funzione procurement.

### **Catene di fornitura sostenibili: una realtà molto più vicina di quel che si crede**

Ad oggi la sostenibilità è ancora un "nice to have" in molte catene di fornitura, ma i passi che si stanno facendo in materia di politica ambientale e sociale ci portano ad un futuro molto vicino in cui diventerà un "must have". Il rispetto della sostenibilità è un valore portante di Unite, ma anche una necessità sul quale si fonda l'intero modello di business.

Partendo dalla prequalifica dei fornitori che integra aspetti di sostenibilità, vi è una costante crescente attenzione ai prodotti green; inoltre la piattaforma fornisce dati a supporto di decisioni di acquisto informate da parte dei clienti e aiutandoli nel raggiungimento dei propri obiettivi di sostenibilità.

Unite si pone anche come promotore di modelli etici, dando al mercato quell'infrastruttura neutrale ed equa che ad oggi mancava, sulla quale clienti e fornitori possono incontrarsi e fare scambi garan-

tendo la concorrenza leale e condizioni paritarie nel settore B2B.

La stessa Unite segue normative etiche e di sostenibilità che vengono riconosciute attraverso la certificazione Silver Ecovadis e vanta di essere la prima piattaforma B2B internazionale ad ottenere il Fair Tax Accreditation, il riconoscimento che premia la trasparenza fiscale a livello globale.

**SCOPRI DI PIÙ SU UNITE.EU**

