

Guida pratica

Come digitalizzare i propri acquisti

Le chiavi per trasformare in realtà i tuoi progetti di digitalizzazione, migliorare le performance degli acquisti e posizionarti come partner imprescindibile per tutti i team aziendali.



Oxalys
Make procurement easy



sommario

Introduzione	3
Capitolo 1 Perché digitalizzare gli acquisti? 7 buone ragioni per agire subito!	4
Capitolo 2 Come digitalizzare gli acquisti? 3 pratiche per garantire il successo del progetto	10
Capitolo 3 Quale software scegliere per digitalizzare gli acquisti? 4 criteri di selezione	16
Conclusione	23
A proposito di Oxalys	24

Perché leggere questa guida se sei responsabile degli acquisti?

Gestire gli acquisti non è mai stato un compito semplice. L'accelerazione delle evoluzioni tecnologiche, la crescente complessità del contesto economico, la digitalizzazione del mondo aziendale e le crescenti esigenze dei clienti in termini di sostenibilità e qualità hanno reso gli acquisti tanto strategici quanto complessi.

Tra idee preconcepite, potenziale mancanza di leadership, sistemi informativi inesistenti o obsoleti e attività che richiedono molto tempo, come possono i team Acquisti affrontare queste sfide che influenzano profondamente il loro ruolo?

La risposta: digitalizzando il processo di acquisto per posizionarti come partner strategico a tutti gli effetti.

Ecco 6 ragioni per leggere questa guida prima di intraprendere il percorso della digitalizzazione:

1. Desideri che i tuoi team lavorino meglio e dedichino meno tempo alla gestione amministrativa.
2. Vuoi ottenere maggiore visibilità sui tuoi processi d'acquisto.
3. Cerchi di delegare senza perdere il controllo e la tracciabilità.
4. Vuoi assicurarti che i contratti con i fornitori siano rispettati correttamente.
5. Sei consapevole che la relazione con i fornitori è determinante per la qualità dei tuoi acquisti.
6. Ti mancano strumenti per misurare le performance degli acquisti e gestire in tempo reale la funzione acquisti.



Se vuoi ottenere il massimo dalla tua funzione acquisti e renderla un vero partner strategico, leggi le testimonianze di acquirenti che hanno fatto il salto verso la digitalizzazione e scopri come, perché e con quali strumenti hanno accelerato le loro performance negli acquisti.



01

Perché digitalizzare gli acquisti?

7 motivi chiave per intraprendere il cambiamento!



Cos'è la digitalizzazione degli acquisti?

La digitalizzazione degli acquisti può essere definita come il processo che mira a utilizzare tecnologie digitali per automatizzare, razionalizzare e ottimizzare le diverse fasi del processo di acquisto all'interno di un'organizzazione.

Ciò implica l'uso di soluzioni software e l'analisi dei dati per assisterti in modo efficace e trasparente nella gestione dell'intero ciclo di approvvigionamento, dalla ricerca e selezione dei fornitori, alla gestione delle richieste di acquisto e dei flussi di approvazione, fino al pagamento delle fatture.

In particolare, ciò implica generalmente:

- Automazione dei processi di approvvigionamento, dalla selezione dei fornitori all'emissione degli ordini.
- Utilizzo di piattaforme online per gestire cataloghi di prodotti e servizi e per confrontare prezzi e offerte.
- Integrazione di sistemi di gestione delle relazioni con i fornitori (SRM) per migliorare la collaborazione e la comunicazione con i fornitori.
- Utilizzo di soluzioni di gestione elettronica dei documenti (GED) per archiviare e gestire in formato digitale contratti, ordini di acquisto, fatture, ecc.
- Implementazione di processi di validazione e approvazione elettronica degli acquisti per garantire la conformità e ridurre gli errori.
- Integrazione con i sistemi informativi aziendali (ERP) per una maggiore visibilità e tracciabilità delle spese.



Ecco perché digitalizzare non significa semplicemente digitalizzare!

La digitalizzazione non è solo la conversione di informazioni analogiche in formato digitale (ad esempio, la trasformazione di un vinile in MP3). Implica invece la trasformazione dei processi, dei modelli di business e delle interazioni aziendali, utilizzando la tecnologia digitale. Essa mira a migliorare l'efficienza, la produttività e l'esperienza dell'utente, trasformando il modo in cui le aziende operano e interagiscono con i loro stakeholder.



Buona ragione n°1

1

Aumentare la produttività e rafforzare la motivazione dei team

Per guadagnare in produttività, la domanda da farsi non è se i tuoi collaboratori potrebbero lavorare di più, ma piuttosto se potrebbero lavorare meglio! E la risposta è: sicuramente sì!

La gestione degli acquisti effettuata in modo “manuale” comporta una significativa perdita di tempo, soprattutto nel trattare attività ripetitive e prive di valore aggiunto, che potrebbero essere automatizzate senza rischi. La digitalizzazione della funzione Acquisti ha come primo obiettivo liberare i tuoi team da compiti ripetitivi, permettendo loro di concentrarsi su attività dove possono sfruttare al meglio la loro expertise. Riducendo il tempo necessario per effettuare un ordine o approvare pagamenti, è possibile raddoppiare la produttività del tuo team, ampliando il perimetro degli acquisti gestibile dalle tue squadre.

Buona ragione n°2

2

Offrire un'autonomia controllata e ottenere una maggiore visibilità operativa

Sei certo che i tuoi processi d'acquisto vengano rispettati? Sai a che punto è il trattamento di determinati documenti in un dato momento? Hai visibilità in tempo reale sui tuoi processi?

Una delle grandi forze della digitalizzazione degli acquisti è aiutare i responsabili degli acquisti e i dirigenti aziendali a integrare gli acquisti nei processi aziendali per migliorare l'efficienza operativa. Un sistema informativo per gli acquisti garantisce, per sua natura, la tracciabilità delle operazioni e l'accesso ai dati in tempo reale.

In questo modo, ti assicuri che la politica degli acquisti venga rispettata e delega ai tuoi team mantenendo il controllo (e la serenità!).



“Beneficiare di una soluzione integrata per gestire l'intero processo Procure-to-Pay, come quella proposta da Oxalys, è stato determinante nella nostra scelta. **Abbiamo risparmiato quasi il 40% del tempo dedicato** al processo di gestione delle fatture fornitori.”

Responsabile acquisti
F2J Industry

[Per saperne di più](#)



Buona ragione n°3

Semplificare il ciclo degli acquisti e fluidificare le interazioni

Passi troppo tempo a cercare il documento giusto o l'interlocutore corretto presso il tuo fornitore? La mancanza di efficienza è causata da un ciclo di acquisto troppo complesso per te e per i tuoi fornitori?

Se è così, significa che il tuo processo di acquisto e approvvigionamento può essere migliorato.

Selezionare i fornitori, far firmare i contratti, trattare le fatture, gestire le giacenze... Non è facile sapere chi si occupa di cosa e ancor meno conoscere la rapidità di trattamento delle operazioni legate agli acquisti. Se questo argomento è importante per te, sappi che il semplice fatto di digitalizzare fluidifica immediatamente le interazioni tra i tuoi acquirenti, i tuoi operativi, la contabilità e i team dei tuoi fornitori.

Buona ragione n°4

Ridurre i rischi legati ai fornitori e garantire la conformità normativa

Sei certo che tutti i tuoi fornitori rispettino le loro obbligazioni legali? Puoi garantire che la tua politica di acquisti responsabili sia effettivamente applicata?

Sei responsabile delle persone con cui collabori, inclusi i tuoi fornitori. Raccogliere informazioni sui fornitori e reperire i documenti legali richiede tempo. Un software di gestione acquisti con una visione a 360° delle informazioni sui fornitori ti collega in modo trasparente alle banche dati di informazioni legali e integra i documenti nel tuo archivio fornitori. Funziona anche come piattaforma collaborativa dove il tuo team e i fornitori possono registrare documenti, informazioni, note di valutazione, ecc.

In questo modo, monitori meglio le performance dei fornitori, gestisci i contratti in modo più efficiente e migliori la collaborazione.

“Volevamo rendere i nostri responsabili di cantiere più autonomi nelle loro decisioni d'acquisto e più performanti e reattivi nella quotidianità.”

Nicolas Oudot
Presidente Direttore Generale
EL2D/ERECCA/IN.SITU

[Per saperne di più](#)



“Una scarsa qualità nella catena degli acquisti può avere un impatto diretto sulle nostre relazioni con i fornitori, ma anche sulla nostra performance globale e persino sull'approvazione dei nostri conti.”

Philippe Prodhomme
Direttore Finanziario
Axian Group

[Per saperne di più](#)

Buona ragione n°5

5

Dotarsi degli strumenti per far rispettare i contratti da parte di tutti

I contratti e gli accordi che hai negoziato vengono rispettati? Non sempre?

A cosa serve negoziare tariffe o assegnare budget per fornitore se nessuno li utilizza? Dal responsabile degli ordini all'assistente di direzione, passando per il contabile, gli interlocutori sono numerosi e non possono conoscere tutte le clausole dei contratti.

Dimentical'impegno senza ordine che definisce la relazione con il tuo fornitore... Digitalizzando il processo di approvvigionamento, sei in grado di condividere i dati utili al rispetto dei contratti e degli accordi e di effettuare controlli più facilmente.

Il sistema informativo degli acquisti diventa così il garante del rispetto delle condizioni contrattuali. Direttamente connesso alle banche dati di informazioni legali, migliora la gestione del rischio di conformità dei fornitori.

Buona ragione n°6

6

Migliorare le relazioni con i fornitori e rafforzare la fiducia

Sei sicuro di rispettare le scadenze di pagamento delle tue fatture? Sei sempre chiaro nelle tue comunicazioni con i fornitori?

Una gestione inefficace può avere un impatto negativo sulle relazioni con i fornitori e sulla loro efficienza operativa. Nessuno darà priorità a un cliente che paga sistematicamente in ritardo. È fondamentale essere consapevoli di eventuali problemi...

Un software di gestione acquisti collaborativo facilita la comunicazione con i fornitori. Ad esempio, possono verificare lo stato di elaborazione delle loro fatture, ricevere le tue richieste di preventivo, inviare le loro offerte commerciali... Le interazioni sono semplificate, le informazioni facilmente accessibili e consultabili. La fiducia è così rafforzata per entrambe le parti.

“Offrendo ampio accesso ai dati finanziari in totale trasparenza grazie agli strumenti digitali, abbiamo abbattuto le barriere alla comunicazione intra e inter servizi.

Questo progetto ha contribuito a migliorare la comunicazione interna e la comprensione del funzionamento della FFF, nonché la comunicazione con i fornitori.”

Responsabile del servizio Controllo di Gestione
Fédération Française de Football

[Per saperne di più](#)



Buona ragione n°7

Avere visibilità sui tuoi impegni e assicurarti di rispettare i budget

Sai esattamente a quanto ammontano le spese future? Che visibilità hai su di esse? Se non conosci i tuoi impegni, è difficile rispettare i budget.

La digitalizzazione del processo d'acquisto consente di conoscere in tempo reale e per ogni fornitore gli importi impegnati e le somme ancora disponibili per i tuoi ordini futuri. Hai accesso diretto a queste informazioni sulle spese in corso e future, nonché a dati chiave dei contratti come le date di rinnovo o i termini di disdetta. I tuoi budget sono rispettati, i tuoi impegni sotto controllo.

Conclusione

Il doppio effetto di modernizzazione e riduzione dei costi

La digitalizzazione risponde a molte delle sfide attuali dei team Acquisti, che devono essere sempre più coinvolti su un perimetro in continua espansione, pur mantenendo le stesse risorse. Solo la digitalizzazione può consentire un salto in avanti verso maggiore innovazione e modernizzazione in modo rapido e duraturo.

Inoltre, la digitalizzazione comporta una formalizzazione dei processi e permette, in modo indiretto, di riorganizzare e modernizzare le catene di approvvigionamento, riducendo i costi.

“Abbiamo scelto di centralizzare la gestione dei nostri processi di acquisto in Oxalys, sviluppando al contempo un’interfaccia con i nostri ERP per disporre di una maggiore visibilità.”

Philippe Prodhomme
Direttore Finanziario
Axian Group

[Per saperne di più](#)

“Oxalys ci ha permesso di riorganizzare la nostra catena di approvvigionamento, guadagnando un giorno e mezzo a settimana per tecnico, con un **risparmio finanziario di 150.000 euro all’anno.**”

Nicolas Oudot
Presidente e Direttore Generale
EL2D/ERECCA/IN.SITU

[Per saperne di più](#)

Le domande da porsi per intraprendere il cambiamento

- Sto realmente sfruttando al meglio la funzione acquisti?
- Quali sfide desidero affrontare attraverso la digitalizzazione?
- Qual è l’ambito che intendo o devo digitalizzare?
- La mia funzione acquisti è strutturata? La digitalizzazione può aiutarmi a strutturare il mio approccio agli acquisti?
- Dispongo di un budget? Di un team per portare a termine questo progetto?
- Quali benefici immediati mi aspetto per il mio team?

02

Come digitalizzare gli acquisti?

3 buone pratiche per garantire il successo del progetto

L'esperienza maturata in centinaia di progetti e l'utilizzo quotidiano delle nostre soluzioni da parte di oltre 500.000 utenti ci hanno permesso di acquisire una competenza approfondita nel successo di un progetto di digitalizzazione degli acquisti, che condividiamo insieme alle testimonianze dei nostri clienti.



Il giusto ritmo

Implementare il sistema informativo in linea con la maturità degli acquisti

L'implementazione della digitalizzazione rappresenta generalmente il primo passo verso l'adozione di una politica di acquisti globale, coinvolta e capace di contribuire alla performance complessiva.

Ciò richiede di stabilire priorità per le implementazioni e l'ambito della soluzione digitale in base al livello di avanzamento in questo ambito.

- 1. Implementazione di una politica di acquisti globale:** si struttura la politica di acquisti con un team dedicato, processi e un sistema informativo per gli acquisti dedicato.
- 2. Ottimizzazione della politica di acquisti:** l'approccio agli acquisti è generalizzato e riconosciuto. Il sistema informativo si arricchisce di soluzioni di dematerializzazione e mobilità.
- 3. Gestione della funzione acquisti:** si gestiscono gli acquisti che contribuiscono al business dell'azienda e si integrano e-sourcing e reporting nel sistema informativo.
- 4. Performance degli acquisti:** gli acquisti sono riconosciuti e richiesti, e la performance degli acquisti è condivisa con una gestione progettuale e un portale collaborativo.

“La soluzione acquisti di Oxalys è stata un progetto strutturante, sostenuto dalle Business Unit. È diventata una vera e propria spina dorsale che ha permesso al nostro servizio acquisti di maturare. Abbiamo guadagnato in produttività, tracciabilità e affidabilità, e disponiamo di una copertura funzionale molto ampia che costituisce un vero vantaggio rispetto ai nostri concorrenti.”

Philippe Prodhomme
Direttore Finanziario
Axian Group

[Per saperne di più](#)



Fattori chiave per il successo: una soluzione su misura per te

La digitalizzazione si basa sulla capacità di adattarsi ai processi e alle aspettative degli utenti. Ecco alcuni punti chiave che costituiscono il circolo virtuoso della digitalizzazione della tua funzione acquisti.

Implementare una soluzione acquisti "su misura"

La tua soluzione acquisti deve essere in linea con il volume e la maturità degli acquisti nella tua azienda e, soprattutto, in accordo con gli obiettivi prefissati. Evita di essere troppo ambizioso per non creare una struttura complessa, ma non sottovalutare nemmeno le tue esigenze. Tieni sempre a mente le ragioni che hanno motivato il progetto: digitalizzare, garantire sicurezza, aumentare l'efficienza, ecc.

Adottare una soluzione personalizzata

Il tuo sistema informativo per gli acquisti deve prima di tutto essere adattato alle tue pratiche di acquisto. Deve rispettare le limitazioni tecniche, funzionali e di budget della tua azienda (le sue dimensioni, il suo volume di attività negli acquisti, ecc.).

Deve anche rispondere alle sfide del suo settore e del suo ecosistema. Ad esempio, nel caso di settori specifici come l'edilizia o l'aeronautica.

“Cercavamo una soluzione completa, disponibile su desktop e mobile, capace di adattarsi all'evoluzione dei nostri processi, dei volumi d'acquisto, della strategia e del ritmo di implementazione.”

Nicolas Oudot
Presidente e Direttore Generale
EL2D/ERECCA/IN.SITU

[Per saperne di più](#)

“Nel nostro settore, la scelta del fornitore è fondamentale ed è essenziale poter valutare le competenze. In questo contesto specifico, la funzione acquisti gestisce completamente il processo di selezione dall'inizio alla fine.”

Responsabile acquisti
Corse Composites Aéronautiques

[Per saperne di più](#)

“Nel settore delle costruzioni, la funzione acquisti è recente e prioritaria, poiché la consideriamo una funzione di supporto a pieno titolo al servizio delle operazioni. Cercavamo uno strumento adatto alla realtà quotidiana dei nostri collaboratori nei cantieri, semplice da usare e rapido, per far evolvere i nostri team verso nuove pratiche digitali e abbandonare definitivamente il vecchio blocchetto di ricevute.”

Direttore Acquisti
NGE

[Per saperne di più](#)

| Puntare su uno strumento evolutivo e duraturo

La tua soluzione per gli acquisti diventerà sempre più critica, soprattutto in considerazione delle nuove normative sulla digitalizzazione (come la riforma della fatturazione elettronica in Francia, ad esempio), che richiedono l'integrazione degli ultimi utilizzi e tecnologie del mercato per garantire la durabilità e una ricchezza funzionale in grado di evolvere al ritmo dell'azienda.

| Privilegiare l'agilità e l'interoperabilità

Per implementare la soluzione in linea con le esigenze, modulo per modulo, senza compromettere gli investimenti precedenti, è fondamentale integrare la soluzione acquisti nel sistema informativo (SI) esistente. È importante poter interfacciare la soluzione con gli ERP attuali o con altre soluzioni. L'agilità è essenziale poiché consente di ridurre i costi attraverso una metodologia progettuale semplice e rapida.

| Garantire un'implementazione sicura della soluzione

Il modo migliore per garantire il successo dell'implementazione è fare affidamento su una soluzione altamente configurabile (che richieda pochi sviluppi specifici). Questo ti permetterà non solo di ridurre i tempi di implementazione, ma anche, indirettamente, di limitare i costi e l'impatto sull'attività.

| Essere accompagnati nel lungo termine

Implementare una soluzione per gli acquisti richiede una visione a lungo termine, parallela allo sviluppo della funzione acquisti e all'implementazione del SI stesso. È quindi necessario considerare anche la condivisione delle migliori pratiche per garantire l'adesione dei team.

“Grazie a questa soluzione, affrontiamo con serenità il passaggio alla fatturazione elettronica. Stiamo anticipando l'obbligo di transizione alla fatturazione elettronica e saremo pronti, soprattutto perché Oxalys si impegna a conformarsi a questa normativa.”

Responsabile acquisti
F2J Industry

[Per saperne di più](#)

fattori chiave

Gli elementi essenziali della gestione del progetto

| Garantire una vera leadership

La scelta di uno strumento digitale per gestire il processo di acquisto non si limita a selezionare un software che automatizzi la gestione delle fatture dei fornitori e fornisca KPI sugli acquisti. Questa decisione deve essere ponderata, poiché ha un impatto diretto su:

- Il budget (della direzione Acquisti e IT)
- La produttività e la motivazione dei team Acquisti e IT
- La credibilità dei team Acquisti
- La conformità normativa

È un segnale forte inviato dalla funzione Acquisti al resto dei team operativi, che afferma la volontà di contribuire e partecipare alla performance globale dell'organizzazione.

Questo progetto, di grande rilevanza, merita che la direzione Acquisti, e persino la Direzione generale, si impegnino per incarnare il progetto attraverso una leadership visibile e decisa.

| Coinvolgere tutte le parti interessate nel progetto della Soluzione per gli Acquisti

Il perimetro della digitalizzazione degli acquisti non si limita a fornire strumenti ai vostri team. Una funzione Acquisti matura partecipa alla catena del valore delle organizzazioni, con un impatto sulla redditività, ma anche sulle strategie di marketing, commerciali, CSR e QHSE dell'azienda. Un gran numero di team utilizzerà il Sistema Informativo Acquisti, senza contare i vostri fornitori. È quindi fondamentale coinvolgere tutti gli utenti potenziali del sistema nel progetto. Il responsabile Acquisti dovrà quindi trovare uno strumento e un project manager capaci di realizzare questo obiettivo.

“Abbiamo raggiunto un tasso di adozione dell’80% in 6 mesi grazie all’ergonomia della soluzione e a un supporto al cambiamento, sotto forma di newsletter video.”

Stéphane Faustin-Leybach
Direttore Acquisti
Groupe Naos

[Per saperne di più](#)



Definire i ruoli e le responsabilità all'interno di un team di progetto

Un progetto per implementare una soluzione per gli Acquisti richiede un team dedicato. Oltre a uno sponsor, il team dovrebbe includere un project manager operativo (idealmente un responsabile acquisti per mantenere credibilità), un team operativo e un esperto software. È fondamentale collaborare con il fornitore o l'integratore della soluzione, che può offrire metodi di gestione del progetto adeguati.

Conclusione

La digitalizzazione della funzione acquisti è un “acceleratore” della vostra politica di approvvigionamento, che necessita di una vera organizzazione progettuale.

Digitalizzare significa modernizzare l'approccio agli acquisti e ottimizzare i processi associati, automatizzandoli e rendendoli più sicuri. Questo richiede un'organizzazione strutturata, con una metodologia e personale dedicato per la sua implementazione.

È essenziale applicare le migliori pratiche e porsi le domande giuste prima di intraprendere un progetto di digitalizzazione degli acquisti.

“All'origine di questo progetto c'è la volontà dichiarata della FFF di ottimizzare tutti i suoi processi. Abbiamo centrato il nostro progetto sugli utenti e sugli strumenti digitali per guadagnare in autonomia e reattività.”

Responsabile del servizio
Controllo di Gestione
**Fédération Française de
Football**

[Per saperne di più](#)

Per garantire il successo del tuo progetto di digitalizzazione degli acquisti, è fondamentale porsi le seguenti domande:

- A che livello di maturità si trova la funzione acquisti nella mia azienda?
- Quali processi posso già digitalizzare?
- Come posso motivare il mio team ad adottare un progetto che cambierà le loro abitudini?
- Ho un sostenitore interno al progetto? In caso contrario, chi potrebbe assumere questo ruolo?
- Come posso garantire un'implementazione sicura del mio sistema informativo per gli acquisti?
- Chi dovrebbe essere coinvolto nel team di progetto?
- Quale tipo di soluzione dovrei cercare?

03

Quale software scegliere per digitalizzare gli acquisti?

4 criteri di selezione

Quattro criteri chiave, basati sulle esperienze dei nostri clienti, per guidarti nella scelta del software di gestione acquisti più adatto alla tua azienda.



Considerare la soluzione acquisti come un motore di performance

Il software che sceglierai deve essere in grado di supportare la tua crescita e potenziare le performance della funzione acquisti, indipendentemente dal settore in cui operi, dalle specifiche sfide della tua azienda, dal volume degli acquisti, dalle dimensioni dell'impresa o dal budget disponibile.

Il punto di forza: un software per gli acquisti che soddisfi le tue esigenze attuali e future, all'altezza delle tue ambizioni.

Privilegiare un approccio centrato sull'esperienza dell'utente

Passare alla digitalizzazione ti permetterà di gestire efficacemente i tuoi acquisti. Ricorda che il successo di un software dipende dalla sua adozione e utilizzo da parte di tutti gli stakeholder coinvolti.

| Facilità d'uso e rapidità di apprendimento

Hai bisogno di essere immediatamente operativo e di vedere rapidamente i miglioramenti. Intuitivo e collaborativo, il tuo software per gli acquisti deve innanzitutto:

- Semplificare il lavoro delle tue squadre,
- Fluidificare le relazioni con i tuoi fornitori,
- Essere intuitivo per accelerare la sua adozione e ridurre i tempi di formazione.

Il punto di forza: un'interfaccia ergonomica che facilita l'uso delle funzionalità da parte dei team acquisti, che diventano rapidamente operativi.

“Per supportare la crescita del gruppo, era fondamentale controllare i nostri acquisti indiretti all'interno di una soluzione unica di gestione e sviluppare una copertura massima degli acquisti.”

Stéphane Faustin-Leybach
Direttore Acquisti - Gruppo Naos

[Per saperne di più](#)

“Abbiamo centrato il nostro progetto sugli utenti e sugli strumenti digitali per guadagnare in autonomia e reattività.”

Responsabile del Servizio Controllo di Gestione
Fédération Française de Football

[Per saperne di più](#)



| Una soluzione adattabile, aperta ed evolutiva

Altro aspetto chiave: è fondamentale che la digitalizzazione degli acquisti avvenga al tuo ritmo, senza stravolgere i processi esistenti! Devi poter attivare le funzionalità in base alle tue necessità e alle priorità stabilite all'inizio del progetto.

Assicurati che il software possa integrarsi con il tuo sistema informativo attuale per:

- Risparmiare tempo
- Evitare la doppia immissione dei dati
- Rafforzare la solidità e l'affidabilità delle tue informazioni sugli acquisti

Il punto di forza: un software compatibile con tutti gli ERP e i sistemi informativi, implementabile progressivamente secondo le tue esigenze.

Verifica che il software offra una copertura funzionale ampia per gestire tutti i tuoi processi e impegni, presenti e futuri

Anche se scegli di implementare le diverse funzionalità gradualmente, il software dovrebbe supportare l'intero ciclo degli acquisti.

| Una gestione degli acquisti a 360°

Gestire l'intero processo d'acquisto, dalla consultazione dei fornitori alla dematerializzazione delle fatture, è il principale vantaggio di una soluzione digitale per gli acquisti.

Assicurati che la tua soluzione sia completa e ti consenta di evolvere verso una digitalizzazione totale dei processi senza cambiare fornitore di software.

Il punto di forza: l'automazione di tutti i processi d'acquisto e la gestione di ogni tipo di impegno all'interno dello stesso strumento (sourcing, contratti, fatture, approvvigionamenti, giacenze, reportistica, ecc.).

“L'implementazione di un catalogo fornitori di Gruppo ha permesso una visione globale, superando gli accordi locali. Integrando Oxalys con la nostra soluzione di gestione dei cantieri, disponiamo di un miglior monitoraggio quotidiano.”

Direttore Acquisti
NGE

[Per saperne di più](#)

| Source to Contract (S2C)

Dal sourcing alla gestione dei contratti, è fondamentale centralizzare le informazioni in un unico archivio condiviso con i tuoi collaboratori.

Per farlo, la soluzione deve consentirti di:

- Raccogliere e analizzare le esigenze di acquisto della tua azienda,
- Identificare e consultare i tuoi fornitori,
- Migliorare le prestazioni dei tuoi acquirenti,
- Monitorare i tuoi contratti.

Il punto di forza: una modalità progetto che consente di strutturare i processi di validazione dei fornitori e di automatizzare la creazione dei deliverable.

Per saperne di più

“La nozione di progetto è per noi molto importante ed è ciò che ci ha convinti a scegliere la soluzione Oxalys. Possiamo lavorare in modalità progetto e standardizzare l'intero processo di selezione, ottenendo così risparmi di tempo, maggiore efficienza, affidabilità e serenità.

Era una sfida cruciale per le performance della nostra azienda, che progetta e produce pezzi complessi su misura, e l'abbiamo affrontata insieme.”

Responsabile Acquisti

Corse Composites Aéronautiques

Per saperne di più

| Procure to Pay (P2P)

Le funzioni P2P ti permettono di effettuare e convalidare le richieste di acquisto, gestire le fatture dei fornitori e monitorare la gestione delle tue giacenze. Questo ti consente di:

- Centralizzare le richieste di acquisto,
- Gestire le fatture dei fornitori,
- Amministrare gli acquisti e le giacenze, semplificando i processi di approvazione,
- Continuare a lavorare in mobilità utilizzando un semplice tablet.

Il punto di forza: la digitalizzazione del processo di approvvigionamento Procure-to-Pay semplifica la gestione delle esigenze, la dematerializzazione delle fatture, gli ordini, le giacenze, il controllo degli impegni, i budget e molto altro ancora.

Per saperne di più

“Con le fatture digitalizzate accessibili tramite lo strumento e l'accesso ai flussi di approvazione via smartphone, abbiamo semplificato, reso più sicuri e abbreviato in modo significativo i processi di convalida.”

Responsabile del servizio Controllo di Gestione
Fédération Française de Football

Per saperne di più



| Supplier Relationship Management (SRM)

Queste funzionalità sono essenziali per migliorare la comunicazione con i fornitori, consultare facilmente le informazioni relative a loro e creare una strategia di valutazione efficace. Questo approccio consente di:

- Delegare alcune attività amministrative,
- Prendere decisioni informate e ridurre i rischi grazie a una visione a 360°,
- Ottimizzare le performance dei fornitori,
- Migliorare la comunicazione con i fornitori attraverso il Portale Fornitori.

Il punto di forza: L'SRM facilita la collaborazione con i fornitori, offre una visione globale delle informazioni e consente una valutazione accurata degli stessi.

[Per saperne di più](#)

“In passato, lavoravamo su un file Excel. Dovevamo contattare la contabilità per ottenere un numero d'ordine, poi redigere e far firmare il buono d'ordine dal nostro responsabile, prima di inviarlo al fornitore e alla contabilità. Ora, effettuiamo l'ordine direttamente tramite NAOS Store, la convalida avviene sul portale e tutto viene inviato al fornitore.”

Stéphane Faustin-Leybach
Direttore Acquisti

Groupe Naos

[Per saperne di più](#)

| Gestione degli acquisti

Oltre alla digitalizzazione dei processi, la soluzione per gli acquisti dovrebbe anche fornire supporto decisionale per gestire la tua strategia d'acquisto. Dovrebbe consentire di elaborare piani d'azione e monitorare i tuoi indicatori attraverso una dashboard dedicata.

Il punto di forza: KPI e dashboard per modellare i progetti d'acquisto, creare piani d'azione (consultazioni, procedure di gara, miglioramenti, ecc.), analizzare le performance degli acquisti e migliorare la qualità del tuo reporting decisionale.

[Per saperne di più](#)

“Questo progetto di acquisto con Oxalys ci consente di evolvere significativamente le nostre pratiche nelle funzioni acquisti e contabili, con l'obiettivo finale di disporre di una versione allineata e globale. (...) Ad oggi, non abbiamo trovato una soluzione altrettanto performante e adatta alle nostre esigenze come la piattaforma Oxalys, che, ne siamo convinti, sarà la base di una politica d'acquisto efficiente e innovativa, in linea con le nuove sfide dei nostri settori.”

Philippe Prodhomme
Direttore Finanziario
Axian Group

[Per saperne di più](#)

Garantire la sostenibilità e l'affidabilità del fornitore

Un aspetto fondamentale è che il fornitore sia anche il creatore della soluzione per gli acquisti.

È essenziale approfondire diversi punti.

Livello di competenza del fornitore nel settore degli acquisti

Per valutare l'esperienza nel settore, è utile considerare l'anno di fondazione dell'azienda, la storia della soluzione, nonché il numero di utenti e/o clienti già acquisiti.

Capacità di implementazione e supporto a lungo termine

Non esitare a chiedere al fornitore come viene implementata la soluzione e a consultare le testimonianze dei clienti sul suo sito web. Il numero di consulenti interni e tecnici di supporto è anche un buon indicatore della capacità del fornitore di soddisfare le tue aspettative una volta installata la soluzione

Conclusione

Scegliere una soluzione per la gestione degli acquisti non si limita a richiedere un semplice preventivo, ma implica la valutazione dell'allineamento tra la soluzione stessa e il suo fornitore rispetto alle tue aspettative e ai tuoi obiettivi. È necessario analizzare diversi aspetti del progetto (funzionalità, prezzo, consulenza, ecc.) e considerare il ritorno sull'investimento e il costo totale di possesso.

Qualunque sia il tuo progetto, ricorda sempre che il software deve essere al servizio delle tue squadre e del tuo ecosistema.

“La nostra attività si basa sull'expertise umana e la soluzione acquisti Oxalys è stata sviluppata per essere uno strumento digitale al servizio delle persone, e non il contrario!”

Villepinte
Direttore Acquisti
NGE

[Per saperne di più](#)





Le domande giuste per scegliere il software di gestione acquisti più adatto alle tue esigenze

- L'ergonomia è ottimizzata per garantire una rapida adozione?
- È necessario molto tempo di formazione per i miei team?
- La soluzione può integrarsi con il resto del sistema informativo? È compatibile con il mio ERP o con i miei ERP?
- È accessibile in mobilità?
- Devo rivedere tutte le mie procedure?
- Qual è la copertura funzionale della soluzione?
- Posso implementare le diverse funzionalità e i moduli secondo il mio ritmo?
- Sono supportato dal fornitore o dall'integratore?
- Qual è la reputazione del fornitore? Quali sono i suoi riferimenti clienti? Da quanto tempo esiste la soluzione?
- Quanti clienti ha già acquisito questo fornitore?
- Ho il budget necessario per acquistare e implementare questa soluzione?

Conclusione

Oltre all'automazione e alla sicurezza dei processi: il valore strategico della digitalizzazione degli acquisti

La digitalizzazione è ormai un elemento imprescindibile per tutte le squadre e i Responsabili Acquisti che desiderano raggiungere una maggiore maturità e performance all'interno della loro organizzazione.

Dotarsi dei mezzi per creare una strategia d'acquisto

Grazie alla digitalizzazione, è possibile creare e gestire una vera strategia d'acquisto. L'automazione delle attività ripetitive libera tempo per i team, consentendo loro di concentrarsi su compiti a elevato valore aggiunto. Inoltre, permette di sviluppare piani d'azione per gli acquisti e monitorarli in linea con gli obiettivi strategici e finanziari dell'azienda.

Allineare Finanza e Acquisti per parlare lo stesso linguaggio

Digitalizzando i processi e integrando la soluzione per gli acquisti nel sistema informativo gestionale (ERP), le aziende evolvono significativamente le pratiche delle funzioni Acquisti e Finanza. Questo favorisce un maggiore allineamento e offre una visione integrata della performance aziendale.

Migliorare l'immagine della tua azienda e partecipare alla strategia di sostenibilità (RSE)

La trasformazione degli acquisti ha un impatto diretto sull'immagine dell'organizzazione. Oggi, l'equità nel trattamento dei fornitori e il rispetto delle normative sono fondamentali nella percezione dei valori aziendali. La conformità negli acquisti e un approccio responsabile, tracciabile e trasparente, sono rafforzati da un software di gestione degli acquisti performante. Questo consente di dimostrare il proprio impegno verso la sostenibilità (RSE) e la conformità QHSE dell'organizzazione.

Infine, digitalizzare significa dotarsi di strumenti e metodologie per migliorare la performance e diventare un partner strategico a tutti gli effetti.

A proposito di Oxalys

Aiutiamo le aziende a migliorare i loro processi di acquisto

Questo documento è il risultato di anni di esperienza sul campo, maturata accanto a operatori, Responsabili Acquisti e dirigenti di PMI ed ETI.

La digitalizzazione degli acquisti e degli impegni gioca un ruolo cruciale nella trasformazione delle imprese e delle organizzazioni.

Migliorare i processi di acquisto porta rapidamente a risultati positivi sotto il profilo finanziario, organizzativo ed etico. È per questo che, come sviluppatori di software e specialisti degli acquisti e degli impegni, da oltre 30 anni Oxalys aiuta le imprese, sia nel settore pubblico che privato, a digitalizzare la loro funzione acquisti, trasformandola in un vero e proprio progetto aziendale.

Oxalys è al servizio delle organizzazioni. Si tratta di una soluzione pragmatica, sviluppata con piena consapevolezza delle esigenze operative. Oggi, il software di gestione degli acquisti si distingue per la sua capacità di gestire tutte le attività legate alla funzione acquisti, pur essendo estremamente adattabile, veloce nell'installazione e facile da usare.

Rimanendo vicini ai propri clienti, Oxalys impara quotidianamente a conoscere meglio le loro esigenze. Le sue squadre si basano sul feedback dei clienti e sulle evoluzioni del mercato per far evolvere continuamente il software.

Per maggiori informazioni, visita oxalys.com/it/





Le nostre risorse

Per approfondire

Trova tutte le [nostre risorse](#) e i [nostri casi cliente](#).

Trova tutte le nostre risorse e casi studio. Scopri, tramite una demo o un incontro con il nostro team, come Oxalys possa aiutarti a strutturare i tuoi acquisti.

[Contattaci](#)



©Copyright Oxalys. Il contenuto di questo documento è protetto da diritti d'autore.

Il contenuto è di proprietà della società Oxalys. Può essere riprodotto parzialmente sotto forma di estratti brevi, a condizione che venga citato Oxalys come autore e che venga indicato l'indirizzo www.oxalys.com/it/.



Contatti

Sede legale

6 avenue de Verdun 1916
92250 La Garenne Colombes
Francia
+33 (0)1 46 99 18 28

Italia

Via Leone XIII, 14
20145 Milano
Italia
+33 (0)1 46 99 18 28

Oxalys South Africa

98 Albertyn Avenue
Johannesburg, 2196
Sud Africa
+27 (0)14 940 0081

COBuy

6 Rue du Père Éternel
56400 AURAY
Francia
+33 (0)2 90 38 09 46

IA BTP

18 Rue Saint-Ferréol
13001 MARSEILLE
Francia
+33 (0)6 66 87 05 68



www.oxalys.com/it/