



**VALUE
PURCHASING
SOLUTIONS**

Supporto specializzato e
Soluzioni efficaci per gli acquisti

Riduzione Costi



VPS IN SINTESI

Value Purchasing Solutions (VPS) – dal 2005 offre alle imprese un supporto specializzato, consulenza e **soluzioni efficaci** per gli **acquisti** e **l'ottimizzazione dei costi**



VPS è in grado di portare da subito **risultati tangibili e misurabili** in termini di risparmio sui **Costi di Acquisto** e **Ottimizzazione delle Attività di Approvvigionamento**, proponendo soluzioni efficaci, affiancando operativamente il Cliente e **basando la propria remunerazione sui risultati effettivamente conseguiti.**

VPS opera a livello nazionale e internazionale nelle seguenti aree:

- ✓ **Riduzione dei costi**
- ✓ **Consulenza ed evoluzione della funzioni acquisti**
- ✓ **Gestione Servizi operativi**
- ✓ **Soluzioni informatiche per la Supply Chain**

IL GRUPPO



- Soluzioni software collaborative per la gestione della Supply Chain



Consulenza organizzativa della funzione acquisti/SCM, riduzione dei costi, e servizi gestiti per gli acquisti



- Servizi, soluzioni e consulenza per la gestione dei processi contabili e amministrativi in Outsourcing (BPO)

**Group
turnover
ca 30M€**

I NOSTRI PUNTI DI FORZA

▶ **Indipendenza**

Per fornire servizi nell'esclusivo interesse dei nostri clienti

▶ **Professionalità**

La fiducia nei nostri la clienti si basa sul valore che siamo in grado di creare per il loro business

Oltre 60 clienti attivi

Metodologia consolidata e personalizzata per il Cliente

Database **aggiornati di prezzi** e di **trend di mercato**

Specializzazione su determinate classi merceologiche e mercati

Network italiano e internazionale **consolidato** di fornitori qualificati e preselezionati

Team di professionisti con esperienza **pluridecennale** nel dominio della Supply Chain

Network internazionale (UK, Germania, Polonia e Spagna) di società esperte negli acquisti

CHE COSA FACCIAMO

Riduzione Costi

- Analisi di mercato
- Ricerca **offerte competitive** e **riduzione dei costi**
- Assistenza nelle trattative
- Gestione **gare d'appalto** e **negoziazioni**
- Analisi di Mercato e **Scouting** nuovi fornitori

Evoluzione Organizzazione Acquisti

- Analisi e **benchmark della funzione**
- Progettazione e supporto nella **implementazione di organizzazioni** acquisti e di processi.
- Definizione delle **esigenze funzionali di sistemi informativi** di supporto agli acquisti e supporto nella selezione
- Sviluppo di **sistemi KPI**
- **Assessment** e programmi per lo sviluppo delle competenze
- **Formazione** e **Coaching** individuale

Supporto operativo e Servizi gestiti

- Servizio di **gestione del ciclo passivo**: gestione ordini, fatture e relativi controlli
- Servizio di **qualificazione dei fornitori e degli appalti**: caricamento e verifica documentale
- Gestione **acquisti indiretti in outsourcing**
- Gestione di **aste elettroniche**
- Supporto di buyers e category managers esperti

RIDUZIONE DEI COSTI

Competenze distintive sulle principali categorie merceologiche



Utilities

Telefonia, energia elettrica, gas e rinnovabili



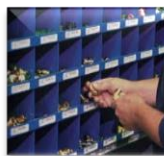
Informatica e telecomunicazioni

Rete dati e rete TLC, personal computers, servers, soluzioni di *storage*, tecnologie e prodotti software, servizi di manutenzione e supporto tecnico, servizi professionali, soluzioni di Data Center



Servizi

Flotte aziendali, servizi generali, pulizie, facility management, business travels, corrieri e trasporti, gestione rottami, ristorazione e ticket restaurant, stampati, vigilanza, gestione documentale, gestione paghe



Maintenance, Repair & Operations (MRO)

Imballi, antinfortunistica, cancelleria e consumabili per ufficio, materiale elettrico, prodotti per igiene, utensili e consumabili da officina



Materie Prime

Acciaio, alluminio, rame, plastica, gomma e componenti / semilavorati

Il metodo



RIDUZIONE DEI COSTI - Benchmark storico VPS

Categoria	Linea di prodotto	Saving Range%
Materie Prime	Acciaio	3-6
	Rame	3-10
	Alluminio	2-7
	Plastiche	5-12
Semilavorati	Stampati Metallici, plastici	5-20
Componentistica	Meccanica, elettronica	3-15
Utilities	Energia	3-18
	Gas	5-15
Servizi	Telefonia Mobile, Fissa e Dati	8-60
	Flotte aziendali	6-34
	Business Travel	10-40
	Mense/Buoni pasto	5-15
	IT	15-50
	Pulizie civili e tecniche	5-25
	Manutenzioni	10-30
Indiretti	Imballi	5-35
	Rottami ferrosi, non ferrosi, plastici	5-15*
	MRO	5-10
	DPI	5-20
	Office/Cancelleria	5-20

Saving medi per categoria

Oltre 50 clienti analizzati

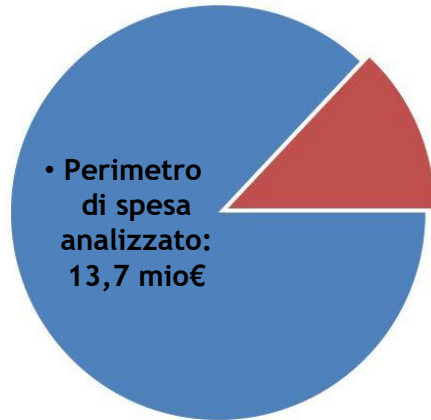
Triennio 2014-2016

* Maggior ricavo di rivendita

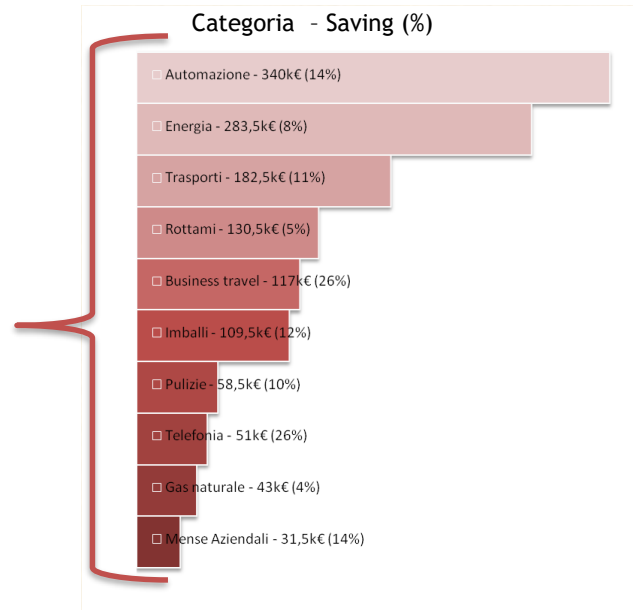
RIDUZIONE DEI COSTI - Case study

Case study #1

• Fatturato di vendita: 240 mio €



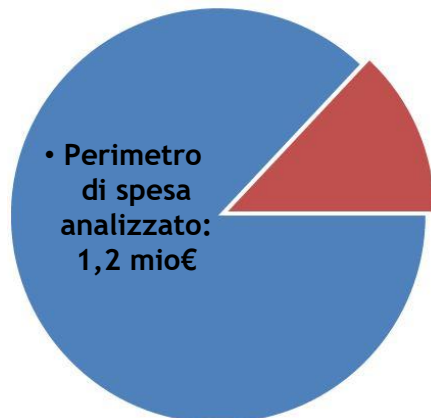
Saving:
1,3 mio€



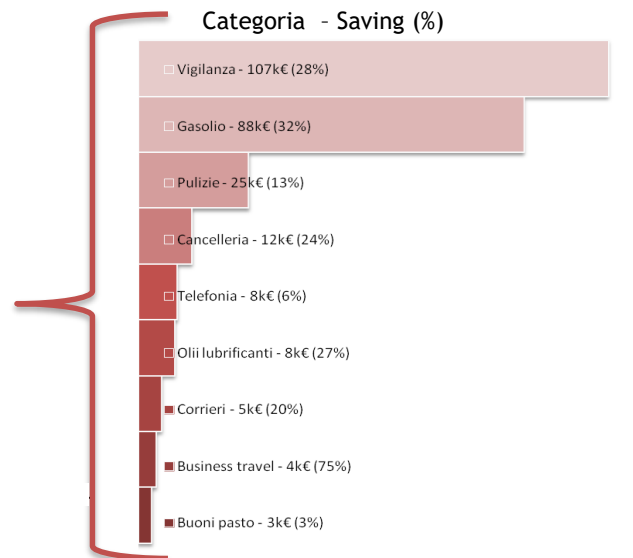
- Durata dell'attività: 1 anno
- Valore di risparmio complessivo raggiunto: 1,3 mio€ (≈10%)

Case study #2

• Fatturato di vendita: 250 mio €



Saving:
260 K€



- Durata dell'attività: 1 anno
- Valore di risparmio complessivo raggiunto: 260 K€ (≈21%)

CONSULENZA ED EVOLUZIONE DELLA FUNZIONE ACQUISTI

Analisi Funzione

- Analisi della funzione acquisti (Analisi ABC, contratti, competenze, dimensionamento)

Processi

- Analisi dei processi e della gestione delle categorie merceologiche

Organizzazione

- Supporto nelle definizioni dell'organizzazione, dei processi
- Piano di trasformazione

Indicatori

- Sviluppo di nuovi indicatori di misura della prestazione
- Supporto nelle definizioni dei KPI

Sistemi informativi

- Supporto nella scelta di soluzioni informatiche

SERVIZI GESTITI

A. GESTIONE DELLA FUNZIONE

- Temporary Management
- Supporto di Category Managers

B. GESTIONE PER CATEGORIE

- Gestione di categorie merceologiche
- Gestione acquisti indiretti in outsourcing

C. SELEZIONE DEI FORNITORI

- Gestione di gare e richieste di offerta
- Gestione di aste elettroniche

D. GESTIONE DEI FORNITORI

- Servizio di qualificazione dei fornitori (Albo fornitori) e degli appalti: caricamento e verifica documentale

E. GESTIONE DELLA OPERATIVITA'

- Servizio di gestione del ciclo passivo: gestione ordini, fatture e relativi controlli
- Supporto di buyers esperti

SOLUZIONI INFORMATICHE PER LE AZIENDE



Architettura web-based e comunicazione multi-canale permettono di creare un sistema di condivisione e scambio di dati strutturati tra clienti, fornitori e trasportatori

Gestione Acquisti e Supply Chain

- Offre visibilità e governo "end-to-end" delle informazioni, sincronizza in tempo reale le transazioni attraverso strumenti di collaborazione e gestisce elettronicamente i processi dell'intero ciclo d'acquisto

Qualificazione dei fornitori, appalti, gestione dei rischi e conformità

- Gestisce l'intero processo di qualificazione, aggiornamento e monitoraggio delle informazioni e dei documenti relativi ai fornitori
- Permette di presidiare qualsiasi struttura di rischio aziendale adeguandosi ai diversi modelli di governance presenti in azienda

Gestione dei Trasporti e dei Magazzini

- Permette di controllare e gestire tutte le fasi ed i costi del trasporto in modo strutturato, anche per spedizioni multi-tratta
- gestisce le scorte in modo da aumentare la saturazione del magazzino e minimizzare i tempi e le percorrenze

I NOSTRI CLIENTI



IL GRUPPO



TesiSquare (TESI S.p.A.) nasce in Italia a Bra (Cuneo) nel 1995. Come tante nasce, come poche cresce; dal 1995 uno sviluppo costante in termini di fatturato, prodotti, innovazione e soprattutto persone, fino a superare il traguardo dei 300 dipendenti ed oltre 25M di fatturato. L'obiettivo di TesiSquare, è quello di essere un partner solido nelle competenze e dinamico, per assistere i processi e supportare l'azienda Cliente nella gestione delle relazioni collaborative, al fine di migliorare efficacia ed efficienza non solo verso l'interno ma anche verso gli altri attori coinvolti. Inoltre TesiSquare intende essere tra i migliori interpreti dei nuovi paradigmi dell'IT mantenendo la dedizione al Cliente e garantendogli completa affidabilità.



TESI Srl nasce a metà degli anni '80 come società di consulenza informatica e di servizi nei settori della formazione e della documentazione in ambito informatico ed elettronico, nel cuore del distretto tecnologico di Ivrea e Canavese. Nel corso del tempo ha ampliato il ventaglio di offerte, coerentemente con il variare delle esigenze del mercato per consentire di divenire un interlocutore di fiducia di grandi e medie realtà industriali per diventare partner affidabile e continuativo. TESI offre servizi, soluzioni e consulenza per la gestione dei processi contabili ed amministrativi in Outsourcing in quello che viene definito Business Process Outsourcing, con l'obiettivo di garantire ai propri clienti massima flessibilità operativa, costi competitivi, personale qualificato e motivato (basso turnover) e capacità di aggregare e guidare team di professionisti.



VPS - Value Purchasing Solutions - dal 2005 offre alle imprese un supporto specializzato, consulenza e soluzioni efficaci per gli acquisti e l'ottimizzazione dei costi. VPS è in grado di portare da subito risultati tangibili e misurabili in termini di risparmio sui Costi di Acquisto e Ottimizzazione delle Attività di Approvvigionamento, proponendo soluzioni efficaci, affiancando operativamente il Cliente e basando la propria remunerazione sui risultati effettivamente conseguiti VPS opera a livello nazionale ed internazionale sulle seguenti aree: (i) Consulenza ed evoluzione della funzioni acquisti; (ii) Riduzione dei costi e (iii) Servizi operativi gestiti per gli acquisti.

I NOSTRI PARTNERS STRATEGICI



Efficio è una società internazionale che opera con clienti in diverse aree geografiche. Gli esperti di Efficio lavorano con i clienti per identificare, fornire e sostenere opportunità di miglioramento nel settore degli acquisti e degli appalti. Allo stesso tempo, Efficio sviluppa le vostre capacità al fine di sostenere questi miglioramenti per il lungo termine. Il team internazionale di Efficio combina l'esperienza negli acquisti e l'esperienza nel settore, con una miscela unica di capitale intellettuale e della tecnologia - un potente mix che offre risultati eccezionali.

Efficio lavora in collaborazione con il cliente, ed i servizi offerti comprendono una varietà di modelli di implementazione e include progetti di consulenza mirati a servizi gestiti a lungo termine, il tutto facilitato e alimentato dalla tecnologia informatica eFlow. Efficio supporta una varietà di clienti, tra cui multinazionali, società controllate da Private Equity (PE) e PMI di tutto il mondo, aiutandoli ad incrementare il valore nella catena dell'approvvigionamento.

Le sedi di Efficio sono a Londra, Copenaghen, Düsseldorf, Ginevra, Milano, New York e Parigi.



Fante è un gruppo finanziario indipendente che offre servizi di consulenza finanziaria ed industriale, in particolare per operazioni di M&A, valutazioni e ristrutturazioni finanziarie, nonché servizi di Wealth Advisory. Esso nasce nel 2008 dalla collaborazione tra Roberto Testore (ex A.D. di Fiat Auto, Finmeccanica e Trenitalia), Paolo Fassio (ex Head of Products in UBS Italia) e Gregoire Notz (partner di Notz & Stucki Asset Management, Ginevra).



V.P.S. Srl - Value Purchasing Solutions S.r.l.

Sede legale: C.so Orbassano 336 - 10137 Torino (TO)

Sedi operative: C.so Trapani 16 - 10139 Torino (TO); Strada 1 Palazzo F10 Milanofiori - 20090 Assago (MI)

Telefono: +39.011.3113414; www.vpsonline.it - info@vpsonline.it

C.F. - P. IVA : 09029630010 - Registro Imprese: 09029630010 Num REA TO-1019735

Le informazioni contenute in questo documento sono di proprietà di Value Purchasing Solutions.
Copiare, pubblicare o distribuire il materiale contenuto in questo documento è proibito e può essere illegale.



▶ Cliente:

- Società produttrice sistemi di sicurezza per automotive.

▶ Obiettivo:

- Miglioramento delle performance di acquisto Gas, TLC e Facility Maintenance.

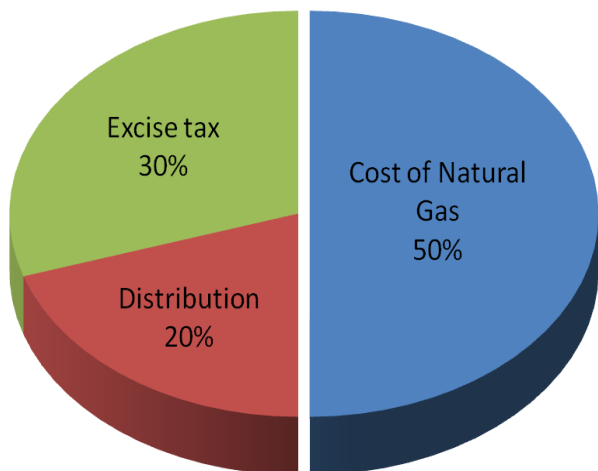
▶ Risultati:

- Saving su Gas: 14%.
- Saving su TLC: 25%.
- Saving su Facility Maintenance: 2%.

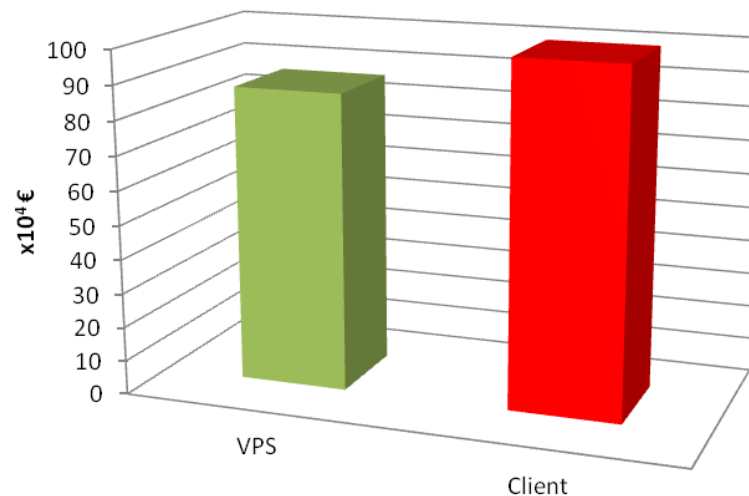
Durata del progetto: 2 settimane

Fornitori coinvolti: 6

Volume di consumo annuo: circa 2,5 MSmc (26,5M kWh)



Componenti in fattura

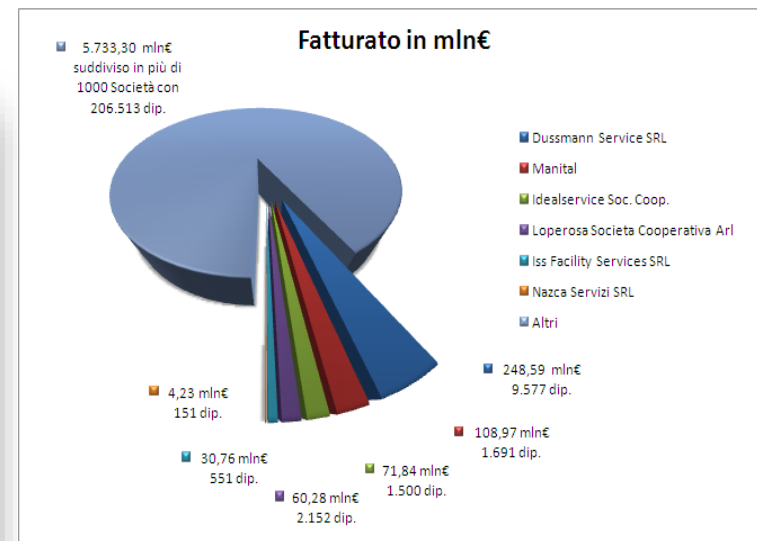




- ▶ **Cliente:**
 - Agenzia per il lavoro leader in Italia.
- ▶ **Obiettivo:**
 - Benchmark: Energia, Gas, Noleggio a lungo termine, Hardware multifunzione.
- ▶ **Risultati:**
 - Analisi dell'acquistato.
 - Identificati eventuali fornitori alternativi.

SOCIETÀ	CLIENTI DOMESTICI		CLIENTI NON DOMESTICI		TOTALE
			BT	MT AT & AAT	
Enel	52.749		40.730	16.650	124.495
Edison	289		2.877	11.872	21.728
Electrabel/Acea	3.053		2.983	4.892	13.349
E.On	53		2.235	6.699	11.605
A2A	1.825		2.568	4.284	9.358
Eni	216		484	4.366	8.984
Sorgenia	347		5.169	3.287	8.979
Hera	437		2.068	4.077	6.834
Avelar Energy	4		986	3.296	6.643
Iride	834		915	1.732	4.374
Axpo Group	-		271	2.343	3.917
Repower	-		1.439	1.741	3.183
Modula	7		875	930	2.893
Exergia	0		704	1.948	2.775
Dolomiti Energia	447		961	1.059	2.486
Assoutility	-		35	2.128	2.334
Telecom Italia	-		700	1.413	2.113
C.I.E.	1		680	1.319	2.000
Agsm Verona	277		480	947	1.714
Egea	13		229	1.321	1.697
Altri operatori	1.839		7.532	17.817	29.771
TOTALE OPERATORI	62.391		74.919	94.122	271.233

Fonte: Elaborazione AEEG su dichiarazioni degli operatori.





- ▶ **Cliente:**
 - Società produttrice di elettrodomestici.
- ▶ **Obiettivo:**
 - Gestione di gare di acquisto mediante aste elettroniche.
- ▶ **Risultati:**
 - Saving ottenuti superiori all' 8%.



Fornitori coinvolti: 4

Paese: Francia

Componenti: Tubi e Sprinklers per impianto antincendio di un nuovo stabilimento

Durata del progetto: 4 settimane

Note: VPS ha svolto anche l'attività di formazione all'uso della piattaforma (training events in lingua inglese) per i fornitori coinvolti.



▶ **Cliente:**

- Società leader nello sviluppo e nella realizzazione di reti ed impianti per TLC.

▶ **Obiettivo:**

- Miglioramento delle performance di acquisto e scouting fornitori.

▶ **Risultati:**

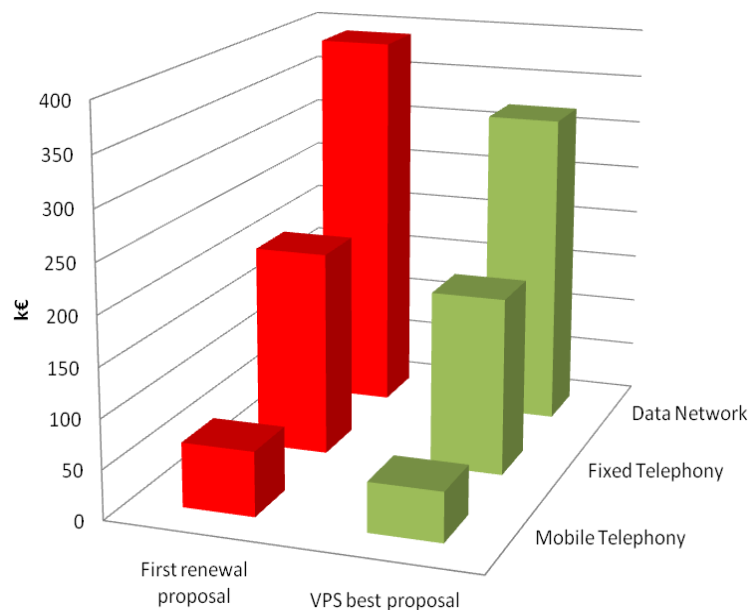
- Analisi su varie categorie merceologiche.
- Savings complessivi pari a circa il 29%.

Categoria	Saving %
Telefonia Mobile TIM	49,1%
Telefonia Mobile Vodafone	46,8%
Telefonia Fissa	1,8%
Trasporti / Corrieri	1,8%
Energia Elettrica	10,0%
Totale	28,8%

Cosmetica, Retail



- ▶ **Cliente:**
 - Società leader nella produzione e commercio di prodotti di bellezza.
- ▶ **Obiettivo:**
 - Miglioramento delle performance di acquisto in ambito Rete dati e TLC.
- ▶ **Risultati:**
 - Saving medio superiore al 18% su rete dati, connettività dei circa 400 punti vendita, servizi di data center e telefonia.



Stabilimenti: Italia
 Fornitori coinvolti: 4
 Durata del progetto: 3 mesi

		VPS best proposal
Telefonia fissa	Saving %	13%
Telefonia mobile	Saving %	23%
Rete dati	Saving %	18%