

SAP Ariba punta all'Europa

## SAP Ariba e Mercateo collaborano per la soluzione Spot Buy in Europa

**Monaco di Baviera/Praga, 13 giugno 2017** – Il maggior marketplace mondiale di beni e servizi industriali si espande ulteriormente. Sull'esperienza dei riusciti rollout in Nord America, Australia ed America Latina, SAP Ariba ha annunciato di aver scelto Mercateo AG come partner principale per lanciare SAP Ariba® Spot Buy in Europa. L'alleanza strategica promette di trasformare radicalmente gli acquisti ad hoc delle imprese del continente, facilitando l'incontro tra la domanda dei clienti e l'offerta dei venditori su un marketplace efficiente e affidabile, che tramite processi semplici e trasparenti offre maggiore flessibilità e risparmio ai responsabili acquisti da un lato, nonché nuove opportunità ai venditori dall'altro.

### Un tema complesso

Ogni processo di approvvigionamento comporta le sue sfide. Ma lo spot buying, e cioè il procurement di quella porzione di assortimento non assoggettato a contratto, è particolarmente difficile. I clienti spesso non hanno risorse sufficienti da dedicare alla scelta dei fornitori più appropriati e alla ricerca delle offerte migliori per gli articoli di cui hanno bisogno in tempi stretti. Ordinano quindi dal primo fornitore che ha la merce disponibile in stock e che è in grado di effettuare la fornitura rapidamente. In questo modo il potenziale di risparmio rimane ampiamente inutilizzato e i venditori perdono la possibilità di espandersi e di generare entrate.

“Insieme a Mercateo possiamo aiutare le aziende a risolvere questi problemi, creando una soluzione completa e unica con cui i buyer e i venditori in Europa possono gestire più efficacemente la *non-contracted spend* e rendere il procurement *awesome*, eccezionale”, ha dichiarato Tony Alvarez, General Manager SAP Ariba Spot Buy. “Mercateo offre potenti funzionalità sia agli acquirenti che ai venditori. Questa filosofia, unita all'impegno di Mercateo nel creare una piattaforma neutrale per il commercio, ben si adatta alla nostra strategia e siamo lieti di poter usare Mercateo Unite come nostra infrastruttura primaria per l'onboarding di fornitori affidabili e di poter integrare il loro assortimento su SAP Ariba Spot Buy.”

### Una soluzione semplice e potente

Grazie all'unione della rete business SAP Ariba e applicazioni di procurement basate sul cloud, SAP Ariba Spot Buy offre un'esperienza di acquisto simile a quella consumer, guidata da controlli di gestione professionali con cui anche gli utenti meno avvezzi possono trovare rapidamente migliaia di articoli ed acquistarli in conformità alle politiche di acquisto e alle procedure previste della propria azienda.

“Mercateo e SAP Ariba condividono l'obiettivo di mettere in comunicazione buyer e venditori permettendo loro di collaborare in modi sempre più nuovi e innovativi per sostenere il loro business” ha spiegato il Dr. Bernd Schönwälder, direttore marketing e vendite di Mercateo AG. “Grazie alla passione comune per le tecnologie innovative, unita all'expertise di SAP Ariba nel mondo del procurement e al nostro portfolio fornitori, possiamo aiutare i clienti a gestire la difficile categoria della spesa negli acquisti e a controllarne i costi. Allo stesso tempo si aprono nuove possibilità per i fornitori, che ne supportano la crescita.”

Su SAP Ariba Spot Buy e l'infrastruttura multi-fornitori di Mercateo Unite i buyer possono accedere al numero sempre crescente di venditori presenti su Mercateo Unite e ai milioni di articoli offerti nel Mercateo Shop. Funziona così:

**Trova:** Se un articolo non è presente nei cataloghi aziendali, gli utenti possono cercarlo nel catalogo Ariba Spot Buy.

**Approva:** Attraverso regole configurabili e un workflow specifico per lo Spot Buy, gli acquisti sono sempre conformi alle direttive aziendali e vengono inoltrati per l'approvazione interna.

**Acquista:** Una volta approvato l'acquisto, prende avvio il processo di completamento dell'ordine, pagamento sicuro e consegna.

#### Una situazione "win-win"

"Ariba Spot Buy è stata un'ancora di salvezza per noi" ha detto Shannon Simmons, Program Manager, Global Sourcing & Procurement Services di AIG, che già utilizza SAP Ariba Spot Buy.

Chris Dunlap, Global Indirect Spend presso HP Inc., è felice della soluzione fin dalla sua introduzione in azienda. "Con Ariba Spot Buy siamo in grado di indirizzare più spesa nei cosiddetti *no-touch channels*, il che è molto importante per noi" ha spiegato Dunlap. "Ed è piuttosto semplice da usare. Adesso troviamo prodotti che prima non riuscivamo a rintracciare, possiamo confrontare le offerte e constatare che i prezzi sono altrettanto buoni se non in alcuni casi anche migliori di quelli che prima avevamo concordato nei nostri contratto quadro."

Ma SAP Ariba Spot Buy non si rivolge soltanto ai buyer. Offre vantaggi anche ai venditori, che tramite questo network globale di buyer possono entrare in contatto facilmente con aziende clienti la cui spesa per beni e servizi indiretti raggiunge ogni anno diversi miliardi: possono offrire i loro prodotti laddove ce n'è più bisogno.

Con oltre 2,8 milioni di aziende in 190 paesi che generano oltre un miliardo di dollari in transazioni commerciali su base annua, la rete Ariba è la più grande piattaforma di trading business-to-business del mondo. Con Ariba Spot Buy, SAP Ariba unisce la domanda degli acquirenti alla più vasta offerta di beni globali per creare commercio digitale. Per saperne di più su Ariba Spot Buy e i vantaggi che può offrire alla propria azienda, potete visitare il sito: [www.ariba.com](http://www.ariba.com). I fornitori interessati a partecipare ad Ariba Spot Buy possono contattare SAP Ariba anche attraverso l'indirizzo e-mail: [spotbuysupply@sap.com](mailto:spotbuysupply@sap.com).



Dr. Bernd Schönwälder, Direttore Marketing e Vendite, Mercateo AG



Tony Alvarez, General Manager, SAP Ariba Spot Buy

### **Su SAP Ariba**

SAP Ariba collega aziende che vogliono fare affari insieme. Nella rete Ariba, clienti e fornitori provenienti da oltre due milioni di aziende e 190 paesi scoprono nuove opportunità, effettuano scambi e sviluppano le loro relazioni commerciali. I buyer possono gestire l'intero processo di acquisto controllando la spesa, trovando nuove fonti di risparmio e costruendo una Supply Chain duratura. E i fornitori possono collegarsi con clienti interessanti e potenziare efficacemente le relazioni esistenti, semplificando i cicli di vendita e migliorando il controllo del ricavo. Il risultato è un mercato dinamico e digitale, che crea un fatturato di più di 1 miliardo di dollari all'anno.

Ulteriori informazioni SAP Ariba sono disponibili al sito: [www.ariba.com](http://www.ariba.com)

Media Contact SAP Ariba: Karen Master, SAP Ariba, +1 412-297-8177, [karen.master@sap.com](mailto:karen.master@sap.com)

### **Su SAP**

In qualità di leader mondiale nelle soluzioni software per il business, SAP (NYSE: SAP) fornisce applicazioni e servizi per supportare aziende di qualsiasi dimensione operanti in qualunque settore di mercato. Dal backoffice al management, dal magazzino allo scaffale, dal desktop al mobile, SAP consente alle persone e alle organizzazioni di lavorare insieme in modo più efficiente e di utilizzare le informazioni di business in modo più efficace per competere con successo. Le applicazioni e i servizi SAP permettono a oltre 350.000 aziende clienti di operare profittevolmente, di adattarsi costantemente al mercato e di crescere in modo sostenibile.

Ulteriori informazioni sono disponibili all'indirizzo: [www.sap.com](http://www.sap.com)

### **Su Mercateo**

Mercateo unisce i vantaggi di un marketplace B2B a quelli di una piattaforma di networking per le aziende. Responsabili acquisti, fornitori, produttori e provider di servizi utilizzano questa infrastruttura per connettersi tra loro ed effettuare scambi in maniera digitale, indipendentemente dal loro precedente livello di digitalizzazione. Grazie alla standardizzazione delle procedure, clienti e venditori gestiscono i loro processi aziendali in maniera efficiente, approfittando allo stesso tempo di un'offerta variegata e di relazioni dirette con i loro partner strategici. Gli acquirenti hanno la possibilità di ottenere offerte personalizzate. I fornitori possono raggiungere nuovi target o concentrarsi attivamente sui clienti esistenti, per soddisfare le loro aspettative in termini di processi di acquisto efficienti.

Accanto alla piattaforma di networking che si posiziona in maniera neutrale tra venditori e clienti nel mercateo B2B, Mercateo gestisce dal 2000 quello che nel frattempo è diventato il maggior marketplace B2B d'Europa. Nel 2016 Mercateo ha raggiunto un fatturato di 228 milioni di euro. L'azienda è presente in 14 paesi e conta 450 dipendenti.

### **Maggiori informazioni sulla collaborazione tra Mercateo e SAP Ariba:**

[www.unite.eu/sap-ariba](http://www.unite.eu/sap-ariba)

### **Comunicato stampa e materiale per il download**

[www.mercateo.it/corporate/area-stampa/](http://www.mercateo.it/corporate/area-stampa/)

## Comunicato stampa

**Contatto:** Mercateo  
Ufficio stampa e PR  
Tel.: +39 0471 1521725  
E-Mail: [stampa@mercateo.it](mailto:stampa@mercateo.it)