



La qualificazione delle stazioni appaltanti e del buyer:
competenze e organizzazione in un nuovo approccio agli appalti

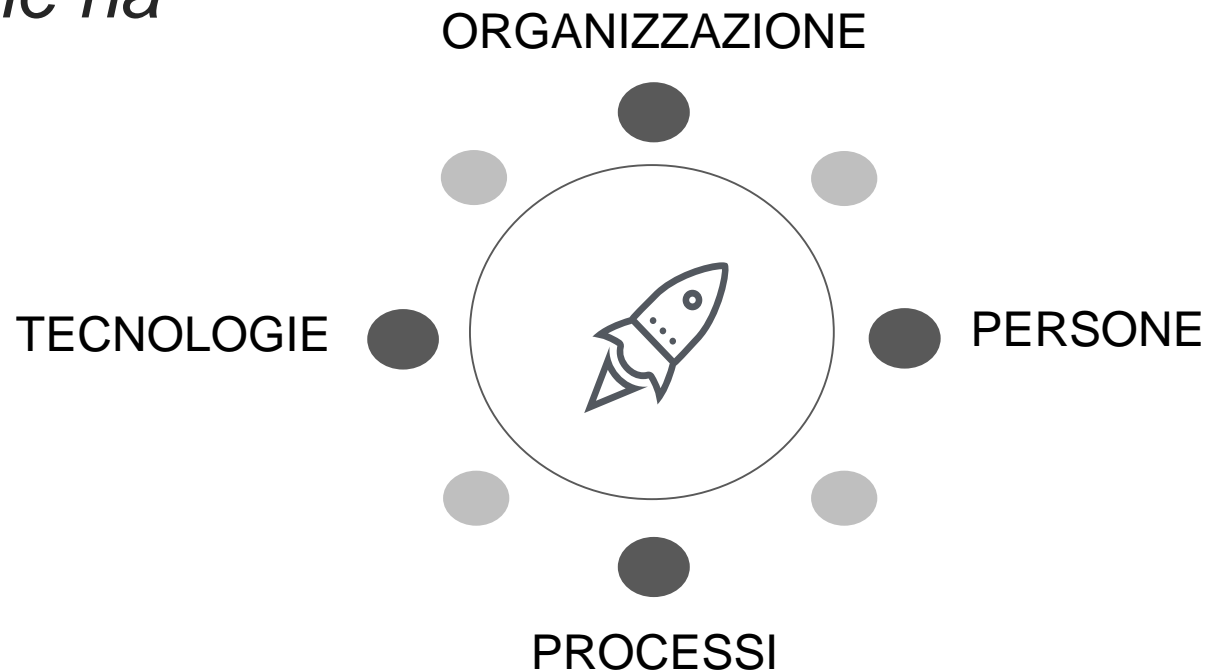
Esigenze e prospettive per le Centrali di Committenza

Andrea Martino,
Procurement advisor, AD Martino & Partners

Cagliari, 7 settembre 2018

Centralizzazione e strategia

*La centralizzazione
degli acquisti richiede
**visione ed azione
strategica** perchè ha
impatto su...*



Le caratteristiche chiave di una centrale di committenza

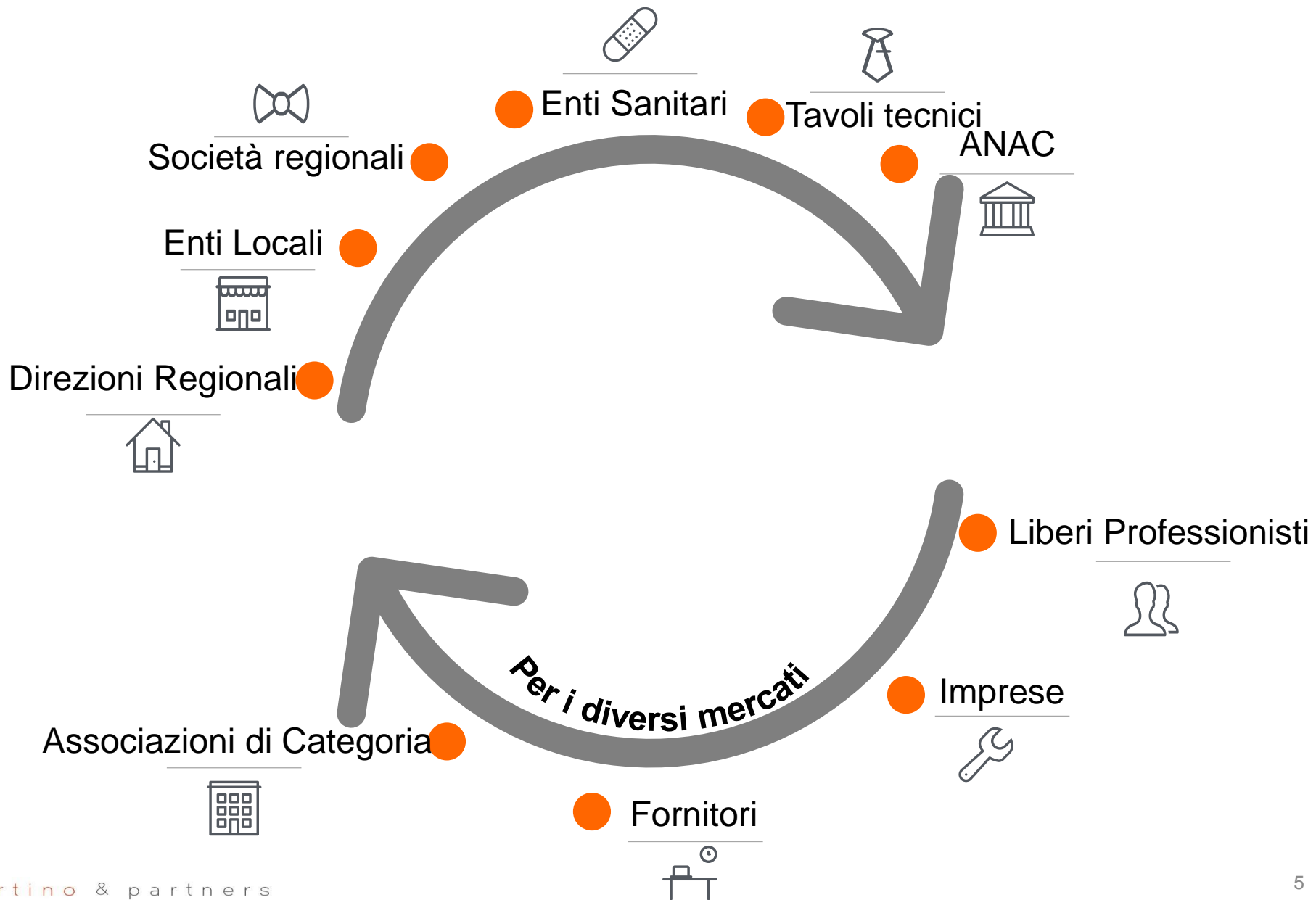
- ✓ Gestisce strategie di sourcing **complesse, numerose, diversificate**
- ✓ Gestisce appalti ad **alto contenuto di innovazione** (es. appalti pre-commerciali, project financing, dialoghi competitivi, PPP, accordi quadro multifornitore)
- ✓ Ha un **numero elevato di stakeholder** con cui interloquire
- ✓ Deve avere **sistemi** organizzativi, gestionali, informativi **evoluti**
- ✓ Deve governare un **livello di complessità sempre crescente** nel tempo (se lavora bene)

La complessità gestionale

- ⊕ Le procedure di gara in forma aggregata hanno peculiari caratteristiche e complessità, dovendo garantire il soddisfacimento di una pluralità di enti che hanno, spesso, esigenze differenti in termini di prodotto servizi



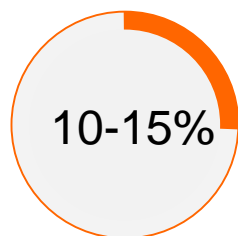
La complessità degli stakeholder



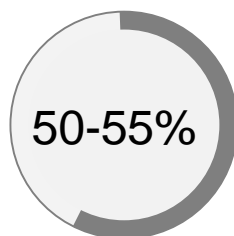
Il mix delle competenze integrate

La centrale di committenza evoluta deve fare governance diretta ed indiretta della spesa regionale, migliorare i processi di acquisto degli enti, gestire le relazioni con il mercato

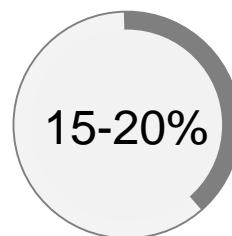
Manageriali e Relazionali



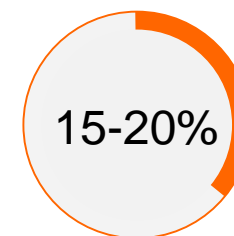
Tecniche
(Progettazione gare, gestione, strumenti innovativi)



Amministrative e Giuridiche



Strategia, Programmazione, Business intelligence



grazie per l'attenzione...



martino & partners
PILLAR FOR SUCCESS