



IUNGO - “Procurement” 6 tendenze contro le fluttuazioni di mercato per il 2024

La piattaforma di supply chain collaboration IUNGO ha identificato alcune tendenze per il Procurement che nel 2024 aiuteranno il mercato a prevenire le sue fluttuazioni: dall’intelligenza artificiale all’analisi predittiva, dalla sostenibilità alla visibilità, ecco i 6 trend individuati con l’aiuto di Micaela Valent, già Responsabile Acquisti e oggi COO Solutions di IUNGO

Crisi del Mar Rosso e altre tensioni geopolitiche, progressi tecnologici, atteggiamento di prudenza da parte dei consumatori e inediti impegni di sostenibilità stanno disegnando una nuova era economica caratterizzata da volatilità, catene di fornitura regionalizzate e dominio dell’intelligenza artificiale

Da uno studio di McKinsey sul Procurement, eletto a veicolo cruciale di generazione di valore per il mercato globale della Supply Chain, emerge anche che è il segmento maggiormente impattato dalle sfide del periodo che si riflettono in carenza di competenze e di talenti, acquisti sempre più consapevoli e una maggiore interconnessione controllata a livello locale.

“Il confronto continuo con gli esperti del settore e l’analisi di possibili scenari futuri di mercato attraverso eventi come lo IUNGOFORUM, la conoscenza pratica e diretta delle dinamiche che ruotano attorno al mondo degli acquisti e la competenza tecnologica ci consentono di inserire e condividere all’interno della nostra piattaforma le best practices del settore per suggerirle agli addetti ai lavori.” - dichiara Micaela Valent, già Responsabile Acquisti e oggi COO Solutions di IUNGO, piattaforma di supply chain collaboration in cloud nata nel 2001 come spin-off della Facoltà di Ingegneria dell’Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia.

IUNGO ha identificato 6 trend che caratterizzeranno il Procurement nei prossimi mesi:

1. **Intelligenza Artificiale:** anche attraverso l’analisi dei dati nei processi di acquisto, l’intelligenza artificiale velocizza le decisioni, riduce i rischi e contribuisce a una gestione più agile e informata della supply chain. Può infatti migliorare l’efficienza attraverso la previsione della domanda, l’ottimizzazione degli stock, la selezione dei fornitori, l’automazione dei processi di approvvigionamento e il monitoraggio in tempo reale della catena di fornitura.
2. **Analisi predittiva:** l’analisi combinata dei dati storici e real time sfrutta sofisticati algoritmi per ottenere previsioni accurate della domanda, per ottimizzare la gestione

dei carichi e degli stock e per ridurre i rischi. L'analisi predittiva permette ai buyer di prendere decisioni a partire da dati completi, al fine di migliorare i risultati.

3. **Sostenibilità ed etica:** l'integrazione di pratiche sostenibili ed etiche negli acquisti, può favorire la selezione di fornitori responsabili, ridurre l'impatto ambientale e sociale, migliorare la reputazione aziendale e garantire la conformità normativa. La considerazione di criteri etici e sostenibili nelle decisioni di acquisto contribuisce a costruire valore condiviso tra cliente e fornitore, promuovendo la responsabilità sociale d'impresa, la sicurezza dei lavoratori e mitigando i rischi associati a pratiche non etiche o non sostenibili.
4. **Visibilità:** la visibilità nella supply chain consente ai buyer di essere proattivi alle fluttuazioni del mercato e di non farsi trovare impreparati. Questo fattore migliora la pianificazione e la gestione degli stock per ridurre il rischio di interruzioni della fornitura. Con una maggiore trasparenza, i buyer possono identificare tempestivamente problemi, ottimizzare i processi e prendere decisioni informate, contribuendo alla fattibilità di una supply chain più resiliente. D'altronde, avere visibilità e suggerimenti su che cosa guardare permette loro di lavorare per eccezioni e di focalizzarsi sulle attività a valore aggiunto, che richiedono un intervento.
1. **Formazione:** soprattutto se improntata all'innovazione tecnologica e alle best practices degli acquisti, la formazione assicura l'acquisizione di competenze avanzate per massimizzare i risultati ottenibili. Tale approccio contribuisce a potenziare la capacità di adattamento alle sfide digitali e dell'evoluzione continua della supply chain, migliorando la performance degli acquisti globale nella supply chain, soprattutto in un contesto di reskilling e upskilling. Le aziende, oggi, si trovano infatti ad affrontare una duplice sfida: formare le risorse per poter performare in un contesto totalmente diverso e favorire il ricambio generazionale conservando il patrimonio di conoscenza condivisa.
1. **Praticità:** la praticità, favorita anche da una conoscenza approfondita della teoria e degli strumenti di lavoro, si traduce in processi semplificati, decisioni agili e implementazioni efficienti. Facilita pure la gestione delle transazioni con risposte tempestive ai cambiamenti della domanda o dell'offerta. Trovare soluzioni pratiche che possano essere utilizzate da subito, in modo semplice e adattabili al contesto, infatti, assicura di mettere a terra velocemente le evoluzioni necessarie di cui l'azienda ha bisogno in ambito acquisti.

Grazie all'esperienza diretta del team nel mondo degli acquisti e al coinvolgimento dei propri clienti nelle fasi di progettazione del software, IUNGO ha sviluppato una piattaforma in cloud per il mondo stesso degli acquisti che aggiorna frequentemente accogliendo le innovazioni tecnologiche del settore.

“I nostri prodotti sono progettati per parlare la lingua degli acquisti. La nostra esperienza, combinata con il prezioso feedback dei clienti, ci aiuta a creare strumenti che rispondano intuitivamente alle loro esigenze. Lo sviluppo dei nostri nuovi prodotti inizia, infatti, con l'ascolto: raccogliamo attentamente le voci dei professionisti che lavorano ogni giorno negli acquisti (buyer, CPO, consulenti, ecc.) e trasformiamo le loro idee e sfide in soluzioni concrete. Conoscendo approfonditamente le logiche degli acquisti, la piattaforma IUNGO è pensata per anticipare e rispondere alle esigenze degli uffici acquisti che hanno bisogno di evolvere continuamente, prima che essi stessi le riconoscano. Questo studio continuo vuole far sì che i clienti abbiano già lo

strumento giusto e possano focalizzarsi sull'eccellere dei risultati della loro azienda. La nostra soluzione non è solo uno strumento, ma un partner che potenzia ogni utilizzatore con la tecnologia e l'esperienza necessarie per eccellere.” - conclude Micaela Valent.