

# DIGITALIZZAZIONE UN VANTAGGIO COMPETITIVO PER IL TENDER MANAGEMENT



COME IL TEAM GARE DI UN NOSTRO  
CLIENTE, GRAZIE A DATAGON, È  
DIVENTATO MOTORE STRATEGICO  
PER L'INTERA AZIENDA



## INTRODUZIONE

LA TRASFORMAZIONE DELLA GESTIONE GARE



### Quando la complessità diventa opportunità

Nel mercato dei medical device, **la partecipazione alle gare** d'appalto rappresenta molto più di un semplice processo amministrativo: **è una competenza strategica che può determinare il successo di un'intera linea di business.**

Il nostro cliente, leader nella produzione di dispositivi medici, ha trasformato questa sfida in un vantaggio competitivo attraverso una **rivoluzione digitale del proprio ufficio gare in Italia**.

## LO SCENARIO

LA TRASFORMAZIONE DELLA GESTIONE GARE



Familiare a molte aziende del settore Life Sciences: **un ufficio gare composto da 5 persone che gestiva manualmente decine di procedure complesse, utilizzando strumenti non integrati tra loro.**

Ogni gara rappresentava un universo a sé stante, con informazioni distribuite tra fogli Excel, email e cartelle di rete.

## LA TESTIMONIANZA

“

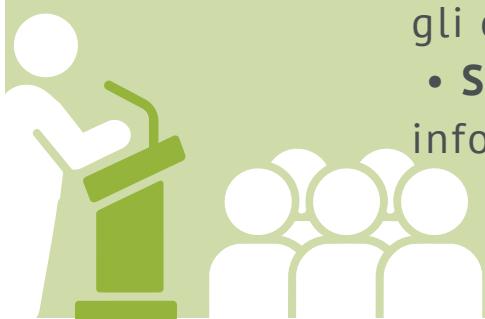
*“Passavamo ore a recuperare documenti di gare precedenti o a rispondere alle richieste della forza vendita su procedure in corso.*

*Mentre la complessità dei bandi cresceva, con lotti sempre più articolati e requisiti normativi in evoluzione, i nostri strumenti restavano inadeguati.”*

Racconta il Tender Manager italiano.

**Le conseguenze erano tangibili:**

- **Rallentamenti** nella preparazione delle offerte
- **Impossibilità** di analizzare efficacemente la concorrenza
- **Difficoltà** nel collegare le aggiudicazioni con gli ordini effettivi
- **Sovraccarico** dell'ufficio gare con richieste informative da altri reparti



”

# LA SFIDA

LA TRASFORMAZIONE DELLA GESTIONE GARE



## PREPARAZIONE OFFERTE

MANCANZA DI AUTOMAZIONE  
PROCESSI LENTI

## ANALISI CONCORRENZA

DATI INCOMPLETI  
STRUMENTI INEFFICACI

## INTEGRAZIONE ORDINI

ERRORI DI DATI  
SISTEMI DISCONNESSI

## SOVRACCARICO INFORMAZIONI

RICHIESTE ECCESSIVE  
COMUNICAZIONE INEFFICIENTE

## LA SOLUZIONE

LA TRASFORMAZIONE DELLA GESTIONE GARE



### Una soluzione verticale per esigenze specifiche

La ricerca del nostro Cliente si è orientata verso una piattaforma che potesse gestire l'intero ciclo di vita delle gare d'appalto nel settore dei dispositivi medici.

### L'azienda necessitava di funzionalità specifiche per:

- Gestire la complessità dei kit in fase di offerta
- Monitorare i prezzi della concorrenza
- Coinvolgere proattivamente il team commerciale nella definizione delle strategie di pricing
- Integrare i dati con SAP per tracciare la relazione tra aggiudicazioni e ordini effettivi

Durante la demo è emerso come Datagon offrisse più che una soluzione per la partecipazione alle gare, un vero e proprio ecosistema di gestione del valore nel tempo.

**“**Cercavamo uno strumento che potesse crescere con noi e adattarsi alla nostra espansione internazionale. La piattaforma Salesforce sottostante a Datagon garantiva questa scalabilità, mentre la specializzazione nell'ambito Life Sciences ci dava la certezza di parlare lo stesso linguaggio. **”**



# IMPLEMENTAZIONE



## Implementazione progressiva: dalle gare all'analisi strategica

L'adozione di Datagon è avvenuta attraverso un percorso graduale e strutturato:

### Fase 1: Digitalizzazione del processo di offerta

- Creazione di template documentali specifici per i dispositivi medici
- Configurazione dei workflow approvativi multi-livello
- Formazione del team gare sulle funzionalità di base

### Fase 2: Integrazione con i sistemi aziendali

- Connessione con SAP per l'importazione dei listini prodotti
- Sincronizzazione delle anagrafiche clienti (ospedali e centrali di acquisto)
- Export dei prezzi aggiudicati verso i sistemi di fatturazione

### Fase 3: Attivazione del modulo analytics

- Implementazione di dashboard personalizzate
- Configurazione di KPI specifici per il monitoraggio delle performance
- Formazione del management sull'interpretazione dei dati strategici



## RISULTATI MISURABILI ED IMPATTO SUL BUSINESS

LA TRASFORMAZIONE DELLA GESTIONE GARE



I benefici dell'implementazione di Datagon si sono manifestati rapidamente e in modo quantificabile:

Efficienza operativa trasformata

- ↓ 30% di riduzione nel tempo di generazione media per offerta
- ↑ 40% di aumento nell'efficienza della condivisione documentale
- 100% delle pratiche archiviate digitalmente e facilmente recuperabili



# IMPLEMENTAZIONE



## Implementazione progressiva: dalle gare all'analisi strategica

L'adozione di Datagon è avvenuta attraverso un percorso graduale e strutturato:

### Fase 1: Digitalizzazione del processo di offerta

- Creazione di template documentali specifici per i dispositivi medici
- Configurazione dei workflow approvativi multi-livello
- Formazione del team gare sulle funzionalità di base

### Fase 2: Integrazione con i sistemi aziendali

- Connessione con SAP per l'importazione dei listini prodotti
- Sincronizzazione delle anagrafiche clienti (ospedali e centrali di acquisto)
- Export dei prezzi aggiudicati verso i sistemi di fatturazione

### Fase 3: Attivazione del modulo analytics

- Implementazione di dashboard personalizzate con Tableau
- Configurazione di KPI specifici per il monitoraggio delle performance
- Formazione del management sull'interpretazione dei dati strategici



## RISULTATI OTTENUTI

LA TRASFORMAZIONE DELLA GESTIONE GARE



### Visibilità strategica potenziata

- Capacità di analizzare il tasso di conversione tra aggiudicato e venduto
- Monitoraggio in tempo reale della copertura territoriale delle offerte
- Confronto sistematico con i prezzi dei competitor principali per ottimizzare le strategie di pricing
- Collaborazione inter-dipartimentale migliorata
- La forza vendita accede autonomamente ai dati di gara rilevanti
- Il management visualizza dashboard personalizzate per area geografica
- L'ufficio gare si concentra su attività a maggior valore aggiunto

**La possibilità di affiancare alla gestione operativa delle gare una solida componente analitica ha rappresentato un cambio di paradigma.**

“

*Per la prima volta possiamo realmente comprendere dove i competitor sono più aggressivi sui prezzi e dove invece manteniamo un vantaggio competitivo, ha commentato un responsabile durante una sessione di analisi della dashboard.*

”

## LA LEZIONE APPRESA



### Dall'Italia all'Europa: un modello di successo che si espande

Il successo dell'implementazione italiana ha catturato l'attenzione del management europeo. Il cliente ha iniziato a valutare l'estensione di Datagon ad altre filiali, in particolare Spagna e Francia, con l'obiettivo di creare un framework comune che rispetti le peculiarità normative locali.

#### I prossimi passi prevedono:

- Integrazione con moduli di compliance internazionale
- Adozione di funzionalità multi-valuta e multi-lingua
- Creazione di dashboard comparative tra performance di paesi diversi
- Potenziale espansione a livello EMEA con un modello hub-and-spoke

### La lezione appresa: dall'operatività alla strategia

L'esperienza del cliente dimostra come la gestione delle gare d'appalto possa evolversi da attività puramente operativa a fonte di vantaggio competitivo, quando supportata dagli strumenti giusti.



## FEEDBACK CLIENTE

**“**Abbiamo compreso che serviva un sistema non solo per partecipare alle gare, ma per gestire il valore delle aggiudicazioni nel tempo. Datagon ha rappresentato un cambio di passo concreto e misurabile, ha commentato il Tender Office italiano.

La trasformazione digitale ha permesso all'azienda di:

- Liberare risorse da attività a basso valore aggiunto
- Migliorare le performance nelle gare multi-lotto complesse
- Creare una connessione tangibile tra gare vinte e fatturato generato
- Costruire una visione strategica oltre i singoli bandi



## CONCLUSIONI



“

**Il vostro tender management è pronto per il futuro?**

Il Case Study descritto in questo documento solleva domande rilevanti per ogni azienda del settore Life Sciences:

- Il vostro processo di partecipazione alle gare è integrato con i sistemi aziendali o rappresenta un'isola separata?
- Riuscite a monitorare efficacemente lo scostamento tra valore aggiudicato e ordini effettivi?
- La vostra forza vendita ha visibilità immediata sullo stato delle gare nel proprio territorio?
- Potete analizzare rapidamente l'andamento dei prezzi dei competitor nelle diverse aree terapeutiche?

Se anche solo una di queste domande ha generato incertezza, è il momento di esplorare come una piattaforma verticale possa trasformare il vostro approccio al tender management.

”



## IL PROSSIMO PASSO

Scoprite come replicare questi risultati  
nella vostra azienda

- Ogni organizzazione ha esigenze uniche, ma i principi di efficienza, integrazione e analisi strategica sono universali.
- Vi invitiamo a scoprire come Datagon possa adattarsi alle vostre specifiche necessità attraverso una demo personalizzata.



**RICHIEDI UNA CALL DI APPROFONDIMENTO**

**02.5099171**

**MARKETING@REVORG.IT**

