

Babel Suite: la piattaforma per le Gare e la Governance dell' ICT

Babel è una piattaforma per la gestione delle gare e della governance degli asset ICT aziendali. Si discosta dall'ideale di software su licenza: è un tool interamente gestito dal team di Hisolution.

Come interviene e a chi si rivolge: Babel supporta i professionisti del Procurement e i Responsabili IT e interviene in ambito di telecomunicazioni, data center, networking, UCC, cloud e device.

Il tool agisce nei 3 momenti salienti del ciclo di vita degli acquisti ICT.

1. Gara: i nostri interlocutori impiegano effort e risorse in questa fase. Grazie a Babel, possono affidarsi a un metodo strutturato che ottimizza gli asset, definisce il miglior design tecnologico ed emette un benchmark di mercato misurato su esigenze e consistenze. Babel ha messo un punto alle offerte difficili da interpretare: lo strumento seleziona quelle in linea con i needs dal punto di vista tecnologico ed economico riuscendo a generare fino al 30% di saving, mantenendo alte le performance.

2. Provisioning: migrare da un fornitore all'altro è scoraggiante e spuntare i task in vista di un delivery on time e on budget risulta utopico. Grazie a Babel è possibile contare su un team di PM in grado di garantire un delivery in linea con le aspettative del Business.

3. Governance: un modulo che rileva e riscatta gli errori di fatturazione, monitora i consumi e valuta la bontà dei fornitori (qualità del servizio e adeguatezza del contratto). In questa fase, il team di consulenti sostituisce il professionista liberando l'80% di ore-uomo.

Set up e configurazione durante la fase di Negoziazione e Governance

Negoziazione: il set up avviene con la generazione dell'assessment as is del cliente da parte del nostro team. Una volta ricostruito il quadro, si procede con il design del progetto e la redazione del RFP (Request for Proposal). Le tempistiche variano da due settimane a un mese per infrastrutture complesse.

Governance: il set up avviene con la produzione dell'assessment del cliente e con l'emissione del primo report di consumi e consistenze. Le tempistiche variano da due settimane a un mese per contratti particolarmente complessi. Ogni progetto prevede un team dedicato.

Costi: Il servizio ha un'incidenza del 5-10% sulla spesa del cliente. Per iniziare un progetto con Babel è necessario consentire al team di esperti l'accesso al portale del fornitore del cliente.

Elementi distintivi: Sebbene sul mercato esistono molte soluzioni di e-supply chain ed e-procurement che standardizzano i processi di acquisto, non presentano un'offerta verticale su IT e TELCO. Babel si distingue dalle altre soluzioni perché si tratta di un tool gestito che combina tecnologia e competenza.

Per conoscere il video teaser di Babel, clicca qui:

https://www.youtube.com/watch?v=wq_l8CvSV4A

Negoziazione Mobile: HiSolution al fianco di Manpower Group per la rinegoziazione dei contratti di telefonia mobile

HiSolution è arrivata giusto in tempo con Babel per Manpower Group, società statunitense per il lavoro, leader nel campo delle risorse umane.

La collaborazione nasce nel marzo del 2021, dalla stringente necessità di Manpower di finalizzare i termini di gara per la telefonia mobile indetta per il mese successivo: una criticità elevata, dunque, considerata la prossimità della scadenza dei contratti in essere.

Prima del nostro ingresso nel progetto, Manpower Group si trovava proprio nel pieno della fase di preparazione della gara e stava riscontrando forti criticità nelle tempistiche di preparazione.

Babel ne è stata la soluzione: con un margine d'azione tempestiva ci ha permesso di lavorare in grande sinergia sul progetto di definizione dei requisiti richiesti ai partecipanti della gara. Grazie a lei e ai nostri consulenti esperti e specializzati in Telco e IT è stato quindi possibile gestire una gara strutturata su una flotta mobile di 3867 sim, comprensiva di 3 round di negoziazione là dove il cliente ne avrebbe potuto gestire solo uno.

Il risultato ottenuto in termini di saving complessivo è stato del 30%.

Attraverso il servizio offerto, sono state attenuate le classiche criticità che si verificano una volta scelti i fornitori, nella fase di delivery, quando dopo la firma del contratto si passa all'approvvigionamento stesso dei servizi. Con gli strumenti offerti da Babel è stato possibile guidare la negoziazione anche in questa seconda fase, garantendo che i servizi acquistati dal cliente venissero forniti on time e on budget e con un presidio da project management strutturato dal team di HiSolution.

Manpower Group ha scelto Babel come partner per questa complessa operazione sia per la rapidità di reazione alla richiesta, che per la velocità di elaborazione di un progetto ritagliato proprio su misura.

La riuscita del progetto sta prima di tutto nell'ottimo lavoro di squadra, nell'aver trovato la giusta soluzione Telco per finalizzare nuovi accordi con un cost saving del 30% e nella sostituzione di attività che prima erano del tutto time consuming.

Per seguire la video intervista Case Study:

<https://www.youtube.com/watch?v=fwFVaau14qo>