



STRATEGIE E PREVISIONI DI MERCATO PER LA FILIERA DELL'IMPIANTISTICA INDUSTRIALE



saipem

Giovanni Toscani

ANIMP 30 Ottobre 2014



STRATEGIE E PREVISIONI DI MERCATO PER LA FILIERA DELL'IMPIANTISTICA INDUSTRIALE

SCENARIO COMPETITIVO DI RIFERIMENTO

1/2

1. Il Contrattista offre al Cliente (normalmente utilizzatore finale) un contratto a prezzo chiuso per un prodotto (l'impianto) i cui componenti devono rispettare i requisiti minimi specificati.
2. Il Cliente specifica i requisiti minimi dei componenti in base allo sviluppo della propria ingegneria.
3. Il Cliente sempre più spesso impone una lista fornitori per il progetto al fine di garantire il livello qualitativo richiesto per i diversi componenti di impianto e l'uniformità di tale livello tra tutti i contrattisti offerenti.
4. Il Contrattista sviluppa l'ingegneria di dettaglio e perfeziona / finalizza il capitolato tecnico col quale interpellare il mercato.

**SI AGGIUDICA LA FORNITURA IL SOGGETTO CHE
RISPETTA TUTTI I REQUISITI (TECNICI E DI CONSEGNA)
AL MINOR COSTO PER IL CONTRATTISTA.**

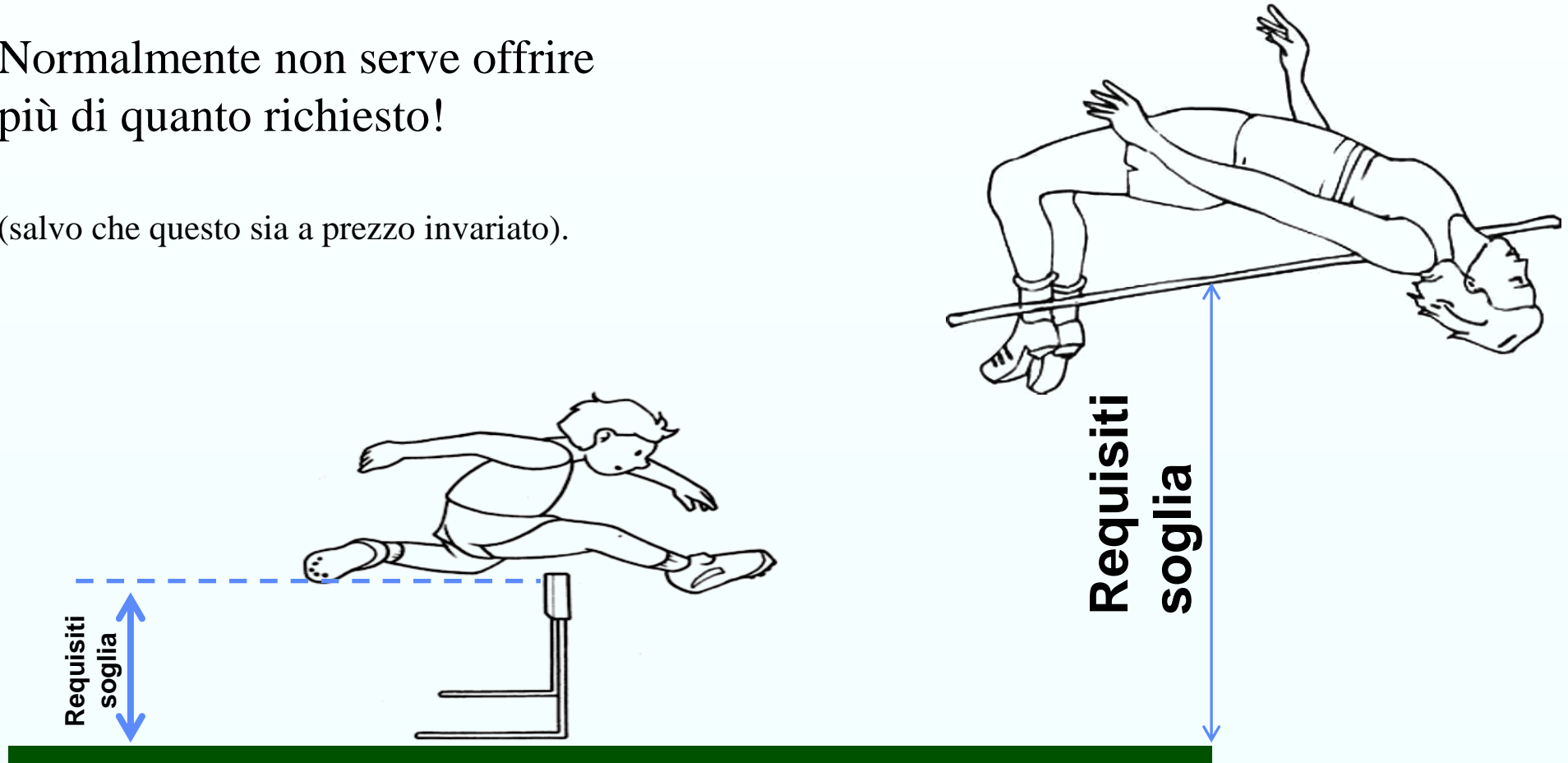


SCENARIO COMPETITIVO DI RIFERIMENTO

2/2

Normalmente non serve offrire
più di quanto richiesto!

(salvo che questo sia a prezzo invariato).





STRATEGIE E PREVISIONI DI MERCATO PER LA FILIERA DELL'IMPIANTISTICA INDUSTRIALE

MINIMI REQUISITI RICHIESTI

- a) Presenza nella 'Vendor List' dello specifico Cliente ovvero accettati se non presenti;
- b) Qualifica attiva con Saipem per la specifica merceologia;
- c) Aderenza ai requisiti del Codice Etico Saipem;
- d) Fatturato adeguato all'entità della gara in emissione;
- e) Sufficiente internazionalizzazione delle strutture con particolare riferimento al servizio 'Post-Vendita'.

Costituiscono titolo preferenziale:

- i. Disponibilità (tecnica e commerciale) nelle fasi di 'bid for bid';
- ii. Chiarezza e disponibilità durante la fase di trattativa per l'aggiudicazione;
- iii. Flessibilità durante l'esecuzione;



STRATEGIE E PREVISIONI DI MERCATO PER LA FILIERA DELL'IMPIANTISTICA INDUSTRIALE

CRITICITÀ DI RAPPORTO

Costituiscono elementi di criticità nel rapporto con Saipem:

- i. Promettere prestazioni (tecniche o di tempistica) sapendo già di non poterle realizzare;
- ii. Avere un approccio 'claim oriented';
- iii. Richiedere / rivendicare accordi non formalizzati;
- iv. Assumere posizioni ricattatorie e di minaccia di cessazione dell'esecuzione;
- v. Mancanza / inadeguatezza degli interlocutori