



Come Betsson ha trasformato il procurement in una scommessa vincente per il business

Settore

Sports Betting & Gaming Software

Sede

Stoccolma, Svezia, con operatività in regime di licenze internazionali multiple

Dimensioni

- €1,4 miliardi
- 1,3 milioni di clienti attivi su diversi brand
- ~3.000 dipendenti

Soluzioni in evidenza

-  JAGGAER One Platform
-  Contracts
-  Supplier Intelligence

Executive Summary

Betsson Group è una delle prime 10 aziende iGaming a livello mondiale, con un valore di mercato di 1,4 miliardi di euro e oltre 1,3 milioni di clienti attivi. Con il continuo espandersi della presenza globale del Gruppo, Betsson ha riconosciuto la necessità di far evolvere il procurement verso una funzione più strategica e data-driven.

Sotto la guida del Procurement Director Fabio Palusci, Betsson ha avviato un programma di trasformazione volto a modernizzare i processi, rafforzare i controlli e garantire una maggiore trasparenza agli stakeholder. Le soluzioni di procurement di JAGGAER sono state selezionate per supportare questo programma e ottimizzare le attività di procurement lungo l'intero ciclo budget-to-pay.

Il risultato è un ecosistema di procurement più connesso ed efficiente, con una migliore supervisione finanziaria, una collaborazione più efficace e basi più solide per la continua espansione globale del Gruppo.

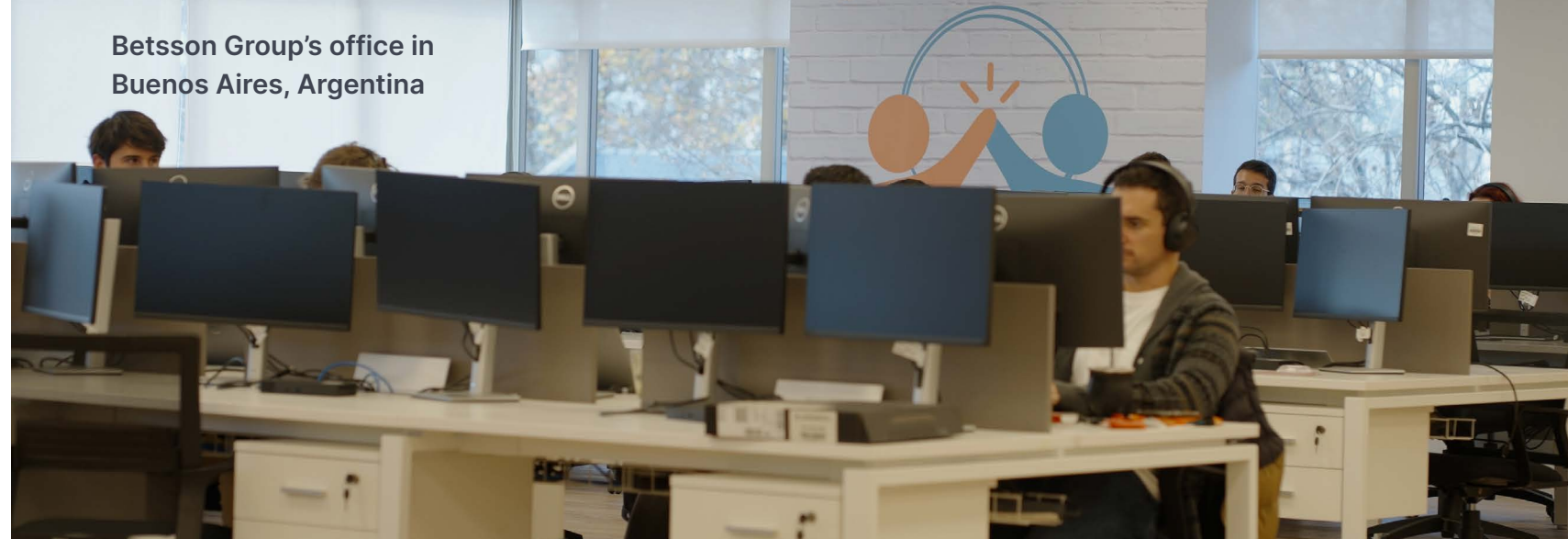
La sfida: overspending e mancanza di trasparenza

Operando in 24 giurisdizioni con requisiti di licenza stringenti, Betsson aveva necessità di una visibilità più forte e di processi più coerenti per tutelare la compliance e supportare la velocità operativa.

Le principali sfide includevano:

- Visibilità limitata sul budget in tempo reale, con conseguente aumento del rischio di overspending
- Processi manuali nella gestione di contratti, fornitori e fatture

Betsson Group's office in Buenos Aires, Argentina



«Il procurement può essere molto più di un gatekeeper dei processi. Con JAGGAER a supporto dei nostri workflow digitali, abbiamo rafforzato la nostra capacità di creare valore per il business.»

Fabio Palusci, Procurement Director, Betsson Group

Perché JAGGAER

JAGGAER One è la piattaforma intelligente di source-to-pay e collaborazione con i fornitori, per potenziare il processo decisionale umano e accelerare i risultati di business. Betsson Group utilizza la soluzione JAGGAER eProcurement — un marketplace di procurement completamente integrato, end-to-end, completo e configurabile vai alla sezione Success Stories — per migliorare la governance ed eliminare la spesa maverick.

- Archiviazione e follow-up della documentazione non uniformi
- Necessità di una governance più chiara per garantire compliance e audit readiness

«Nel nostro settore, il ROI di una nuova campagna può essere determinato nell'arco di pochi giorni. Senza velocità e compliance, il business non può avere successo.»

Fabio Palusci, Procurement Director, Betsson Group

La soluzione: una trasformazione digitale strutturata

Un confronto con un senior director ha rafforzato la necessità di un cambiamento radicale. Palusci ha avviato una trasformazione

strutturata verso un modello di procurement più coerente, trasparente e scalabile. Betsson ha valutato diverse piattaforme di procurement attraverso un processo formale di RFP e ha selezionato JAGGAER per la sua capacità di supportare i processi end-to-end budget-to-pay. La piattaforma ha offerto un workflow unificato in linea con gli obiettivi di Betsson: governance più solida, visibilità più chiara e riduzione della dipendenza da strumenti manuali.

«I fogli Excel sono obsoleti nel momento in cui li salvi. Volevamo un modello in cui le informazioni rimanessero accurate, accessibili e affidabili per tutti i soggetti coinvolti.»

Fabio Palusci, Procurement Director, Betsson Group

JAGGAER ha garantito che i contratti restassero aggiornati, visibili e correttamente monitorati. Invece di contratti che "finiscono in un cassetto", Contracts+ e Contracts AI hanno semplificato i workflow con alert automatizzati, un tracking più chiaro degli obblighi contrattuali e una documentazione audit-ready. È stata inoltre rafforzata la Supplier Relationship Management, migliorando i flussi di due diligence, i controlli sulla sicurezza delle informazioni e il monitoraggio dei fornitori.

Risultati: il procurement diventa partner strategico

Con JAGGAER, la trasformazione di Betsson ha prodotto risultati solidi e misurabili:

- Oltre €130 M di spesa gestita su 6.000 ordini d'acquisto con piena tracciabilità del budget
- Oltre 2.000 contratti attivi resi trasparenti, aggiornati e audit-ready
- Oltre 300 richieste e onboarding di fornitori validati attraverso flussi strutturati di procurement e legal

Forse l'aspetto più significativo è che il procurement ha smesso di essere percepito come un collo di bottiglia, diventando un partner strategico per le funzioni finance, legal, compliance e per gli stakeholder di business.

«La visibilità in tempo reale è stata un vero game-changer. I responsabili dei cost center e i budget owner si sentono ora in grado di gestire le proprie finanze con sicurezza e responsabilità.»

Fabio Palusci, Procurement Director, Betsson Group

Questo approccio di leadership è stato riconosciuto anche esternamente all'azienda: CPOStrategy ha incluso Fabio Palusci nel Process Orchestration Champions Index 2025.

Il futuro: innovazione ed efficienza abilitata dall'AI

Betsson continua a ottimizzare i processi di procurement per supportare i propri obiettivi operativi di lungo periodo. Le funzionalità AI di JAGGAER offrono opportunità per ridurre il lavoro manuale, supportare il tracking degli obblighi contrattuali e semplificare l'esperienza utente in tutte le funzioni. La roadmap futura include l'automazione selettiva, una maggiore contract intelligence per i team di categoria e opzioni self-service migliorate per gli utenti di business, il tutto in linea con la cultura di governance responsabile di Betsson.

«L'AI dovrebbe potenziare le competenze umane, non sostituirle. Il nostro obiettivo è liberare le persone dal lavoro ripetitivo, così da potersi concentrare sulle iniziative strategiche in cui il giudizio umano conta di più.»

Fabio Palusci, Procurement Director, Betsson Group

La trasformazione di Betsson dimostra come una governance strutturata, strumenti moderni e una forte leadership interna possano elevare il procurement da funzione transazionale a catalizzatore di valore per il business. Con JAGGAER come partner abilitante, Betsson ha rafforzato trasparenza, compliance e agilità operativa, posizionando il Gruppo per una crescita sostenibile nel lungo periodo.



Scopri come possiamo aiutarti

Contattaci oggi



Betsson Group's Operational HQ in Malta