

602 BREAKDOWN E TOTAL COST OF OWNERSHIP

Scomposizione del prezzo e calcolo del costo totale di fornitura

Le tecniche di Breakdown dei Prezzi e per la determinazione oggettiva del Total Cost of Ownership sono operazioni complesse che richiedono l'applicazione di una metodologia accurata e articolata.

Le matrici di breakdown sono da costruirsi sulla base delle componenti prevalenti del bene/servizio che si intende analizzare. Il procedimento richiede in primo luogo la distinzione tra le quote di prezzo che appartengono al novero delle spese generali dell'azienda fornitrice e quelle, dirette e indirette, connesse con la manifattura del bene o l'erogazione del servizio. Il calcolo del Total Cost of Ownership individua i costi di natura logistica e gestionale che, talora in modo occulto, si aggiungono al prezzo di acquisto di un bene/servizio. Il TCO definisce inoltre l'onere di struttura, ovvero i costi di ogni genere che l'azienda ha per procedere all'acquisto. La metodologia del TCO definisce inoltre la differenza tra i costi dei quali è possibile avere un dimensionamento economico preventivo (p.es. l'imballaggio, il trasporto o il costo della creazione di una scorta di magazzino) e quelli che possono essere accertati e calcolati con precisione solo a fornitura avvenuta (p.es. i costi della non qualità). Infine, se è vero l'enunciato secondo il quale i costi lato fornitore sono in qualche modo costi del cliente, è anche vero che questa dinamica non è lineare e va valutata caso per caso.

Il corso prevede la somministrazione ad inizio lezione di due matrici in Excel®, una per il calcolo del Breakdown e una del TCO che i discenti compileranno durante la giornata. Allo scopo, preliminarmente, i partecipanti invieranno al docente la scelta del bene/servizio sul quale intendono operare durante l'insegnamento. Le matrici compilate resteranno in possesso dei partecipanti.

OBIETTIVI

- Fornire gli elementi chiave della metodologia del Breakdown del Prezzo e del calcolo del Total Cost of Ownership
- Consentire la completa acquisizione della conoscenza delle componenti principali del costo totale e saper selezionare quelle applicabili alla fornitura
- Approfondire le tecniche di comparazione delle offerte fondate sul costo totale e non sul prezzo

DESTINATARI

- Senior Buyer e Category Manager (per affinare il calcolo e l'utilizzo dei driver di costo per l'impostazione delle politiche di acquisto e per la preparazione alla trattativa)
- Risorse e responsabili degli enti di progettazione, ingegnerizzazione e certificazione (per approfondire la conoscenza delle dinamiche delle strutture di costo)
- Project Management (laddove attività di questo ente richiedano un approfondimento sui driver di costo)

AGENDA

1. Il breakdown del prezzo:

- Le spese generali
- Utile, margine ed EBITDA
- I costi diretti materiali e immateriali
- I costi indiretti esclusivi e non esclusivi
- Extra costi
- Tecniche di costruzione della matrice di breakdown
- Metodologia e fonti per l'aggiornamento del prezzo

2. Il metodo del calcolo del Total Cost of Ownership

- Il costo totale di acquisto e il costo totale per l'intero ciclo di vita della fornitura
- La classificazione dei costi (aggiuntivi al prezzo, generatori di spese generali supplementari per il fornitore, conteggio solo ex-post)
- La natura e il dettaglio dei costi:

- Costi Logistici (expediting e collaudi, trasporti e imballaggi, scorte e magazzino)
- Costi accessori (oneri finanziari, garanzia e assicurazioni, ricambi e assistenza, non qualità, dazi, dogane e fluttuazioni valutarie, qualificazione del fornitore, certificazione e autorizzazioni, formazione, sicurezza, ambiente e responsabilità sociale, penali e fidejussioni)
- Costi occulti (autoformazione, smaltimenti, danni, durata della fornitura)
- Costi di struttura della funzione acquisti e delle altre funzioni

3. La comparazione delle offerte fondata sul costo totale di fornitura

- La comparazione economica e non economica fondata sui prezzi
- Il confronto con la comparazione fondata sul costo totale di fornitura
- Esercitazione di costruzione di una RFP (Request For Proposal/Richiesta di proposta)



DURATA: 8 ore
1 giornata da 8 ore



EROGAZIONE: In doppia opzione: erogazione sia in presenza sia on-line, il partecipante potrà prendere parte alla lezione presso il nostro centro formazione di Milano oppure seguire la lezione on-line



EDIZIONI

- 15 febbraio Milano
- 14 settembre Milano