

## 204 LA CREAZIONE DEL VANTAGGIO COMPETITIVO NEL RINNOVAMENTO DELLA RETE DI FORNITURA

*Ispirarsi alle più moderne best practice per adeguare il parco fornitori a nuove esigenze*

### L3 NEW

Il vantaggio competitivo non è eterno e come scriveva Michael Porter le aziende devono costantemente proteggerlo e consolidarlo, per evitare che le forze di mercato lo erodano progressivamente. Moltissimi sono gli esempi di aziende di successo che improvvisamente si sono trovate ad attraversare grandi crisi a causa di nuove tecnologie produttive che penalizzavano gli operatori già presenti sul mercato, comparsa di nuove tecnologie di prodotto, ingresso sul mercato di concorrenti più performanti.

Se la vostra azienda si trova in una situazione analoga a una di quelle appena descritte o se semplicemente intende giocare d'anticipo consolidando la propria posizione di vantaggio competitivo, una delle opzioni che potrebbe considerare è quella di ripensare al proprio parco fornitori, così da sfruttare al meglio tutto il potenziale che il mercato può offrire.

Per farlo vi proponiamo di prendere spunto dalle best practice impiegate in settori come quello dell'automotive, dell'aeronautica, della produzione di macchine, ed altri nei quali il raggiungimento di obiettivi di costo, qualità e servizio sempre più sfidanti ha portato all'affinamento progressivo di modelli di relazione, omologazione e gestione dei fornitori strutturati e robusti. Ad illustrarli in aula si alterneranno alcuni manager che sono stati protagonisti, e continuano ad esserlo, di progetti di rinnovamento e sviluppo del parco fornitori.

#### OBIETTIVI

- Riflettere sull'opportunità di riprogettare il proprio parco fornitori alla ricerca di un maggior vantaggio competitivo aziendale
- Conoscere gli strumenti e le metodologie adottati in ambito automotive per l'omologazione dei fornitori e per la gestione del loro miglioramento (check list di omologazione, parametri di vendor rating)
- Esaminare alcune best practice per la gestione delle partnership di fornitura lungo tutta la durata delle collaborazioni.

#### PRINCIPALI TEMI TRATTATI

##### MODULO - 1 La posizione strategica degli Acquisti e la progettazione del parco fornitori

- Il contributo degli Acquisti (e dei fornitori) alla marginalità aziendale
- Ripensare in chiave strategica al proprio parco fornitori: perché farlo e come farlo
- Presentazione delle specificità delle forme più evolute di collaborazione con i fornitori (codesign, comaking, early involvement, value added / value engineering) e dei risultati conseguibili
- Legame fra obiettivi (qualità, costo, puntualità consegne, tecnologie utilizzate . . .), necessità di ricerca di nuovi fornitori e caratteristiche da ricercare
- Aspetti operativi da gestire preliminarmente per potenziali fornitori partner:
  - visita preliminare
  - "non disclosure agreement" (NDA), invio disegni, regolamentazione proprietà intellettuale
  - esame opzioni ed esigenze di gestione delle scorte consignment stock, introduzione kanban, ...)

##### MODULO 2 - Modalità operative per l'omologazione dei fornitori

- Gli step dell'iter di omologazione fornitori
- Esame della check list di supplier/factory assessment da adottare in fase di omologazione
- Ulteriori elementi di valutazione: fattibilità preventiva, Production Part Approval Process (PPAP)
- Come gestire la qualità del fornitore a valle della sua omologazione: gestione delle non conformità e degli addebiti, deroghe, strutturazione del sistema di vendor rating, . . .

##### MODULO 3 - Lo sviluppo del fornitore e della progettazione

- L'"early involvement" del fornitore in pratica:
  - come impostare progetti di codesign
  - cenni alla metodologia di progettazione prodotto VA/VE
- Modalità operative per perseguire il miglioramento continuo del rapporto Cliente/Fornitore
- Progetti di lean management condivisi
- Il ruolo del sistema di valutazione a consuntivo dei fornitori (vendor rating) nel processo di loro sviluppo fornitori
- Dibattito finale circa possibili cambiamenti da portare nella propria realtà aziendale

PER CHI FOSSE INTERESSATO AD APPROFONDIRE GLI ASPETTI CONTRATTUALI DELLE RELAZIONI DI PARTNERSHIP SI SEGNA LA SEGUENTE CORSO:  
**704 LA REGOLAMENTAZIONE DEI CONTRATTI DI PARTNERSHIP**

**Durata**  
3 giornate

**Edizioni**  
• 22 febbraio e 7-8 marzo Milano  
• 11-18-25 ottobre Milano