

307 BENI E SERVIZI DIRETTI E INDIRETTI: SOURCING E CONTRATTI

Selezione dei fornitori, Contratti e Tecniche di riduzione costi per l'acquisto dei beni e dei servizi diretti e indiretti

La conoscenza delle politiche e delle logiche di acquisto dei beni, dei servizi e delle prestazioni diretti e indiretti costituisce un bagaglio culturale indispensabile per ogni professionista del procurement, il quale, per svolgere adeguatamente il proprio ruolo, ha la necessità di avere la padronanza del sourcing e della contrattualistica di riferimento di entrambi i settori.

Acquistare materiali diretti non significa semplicemente garantirne la disponibilità senza creare spiacevoli fermi linea ma significa anche contribuire alla marginalità aziendale andando ad agire sul fronte dei costi di fornitura. Le leve a disposizione del buyer per gli interventi di cost management sono molteplici in quanto richiedono non solo la conoscenza dei modelli "tecnici" di cost reduction ma anche la capacità di realizzare in azienda un sistema di commitment e di early involvement per avviare e concludere iniziative volte a "ingaggiare" colleghi e/o fornitori sui progetti di miglioramento e di innovazione. Gli acquisti di beni, servizi e prestazioni indiretti rappresentano oggi un capitolo di spesa al quale le funzioni procurement debbono applicare rigorose metodologie di efficientamento. Gli indiretti, inoltre, costituiscono l'insieme dei mezzi attraverso il quale l'azienda cliente provvede alla fabbricazione dei prodotti o all'erogazione dei servizi destinati alla propria clientela finale, e per questo motivo è necessario garantire sia la qualità delle forniture indirette sia l'affidabilità dei fornitori coinvolti.

OBIETTIVI

- Fornire le informazioni e le nozioni necessarie per approfondire la conoscenza della tipologia dei beni e dei servizi diretti e indiretti e dei loro mercati di fornitura
- Consentire di acquisire la padronanza delle tecniche di sourcing e degli aspetti contrattuali dell'acquisto dei beni e dei servizi sia diretti sia indiretti
- Trasmettere la conoscenza in merito alle leve più utili per contenere i costi di diretti e indiretti operando sulle clausole contrattuali a supporto
- Permettere un approfondimento dettagliato delle modalità della diffusione del commitment e dell'early involvement nella diversità di gestione per i due settori
- Fornire, specificamente per il campo dei diretti, i criteri di trasposizione in clausole contrattuali degli accordi sia di sviluppo prodotto sia di produzione
- Far conoscere, specificamente per gli indiretti, come costruire e monitorare i livelli di servizio
- Curare l'apprendimento dei differenti sistemi di monitoraggio dei fornitori dei due ambiti.

DESTINATARI

- **Buyer Junior e Buyer Senior** (dedicato ai buyer operanti in aziende appartenenti ad ogni settore di attività economica che si trovino a dover acquistare beni, servizi e prestazioni sia diretti sia indiretti)
- **Local Buyer di stabilimento** (buyer di aziende di grande dimensione che operino presso stabilimenti o unità periferiche con competenza sull'intero ventaglio degli acquisti)
- **Responsabili e risorse delle unità di business e degli enti tecnici interni** (qualora siano incaricati, anche saltuariamente, in prima persona dello svolgimento di operazioni di acquisto di diretti e indiretti)
- **Risorse dei servizi di pianificazione** (per approfondire la conoscenza delle diverse dinamiche degli acquisti diretti e indiretti per una più adeguata formulazione e gestione della pianificazione acquisti)



DURATA: 16 ore
Edizione in aula e on-line
2 giornate da 8 ore

AGENDA

I Giornata – 8 ore

1. Elementi di sourcing: le differenze tra diretti e indiretti

- a) Scouting e valutazione fornitori: variazioni nella gestione
- b) La gara: similitudini e differenze nell'organizzazione e nella conduzione
- c) La trattativa: la diversità degli approcci e degli obiettivi
- d) Tecniche di misurazione e di monitoraggio: parametri differenziati

2. Acquisti diretti

- a) Gli elementi accessori dell'acquisto dei diretti: la garanzia dei pezzi di ricambio, le schede prodotto, le modifiche di prodotto, la gestione dell'obsolescenza
- b) Garantire il corretto afflusso di materiali: la stima dei volumi, come garantirsi l'appropriata capacità produttiva, la gestione negoziale e contrattuale di picchi e crolli di domanda, automatizzare l'emissione degli ordini a fornitore, gestione (manutenzione, deposito presso terzi, etc.)
- c) Le possibilità offerte dall'intervento sul progetto dei componenti: la valutazione di materiali alternativi, il metodo VAVE (cenni), il coinvolgimento dei fornitori nell'innovazione di prodotto
- d) Valutare la sostenibilità dei prodotti fra costi e benefici
- e) Stampi ed altre attrezzature

II Giornata – 8 ore

1. La diversità della configurazione contrattuale per diretti e indiretti

- a) Tipologie di contratto in uso per l'area dei diretti e degli indiretti: ordini chiusi, aperti, convenzioni
- b) Clausole vessatorie
- c) Clausole di recesso
- d) Inadempienza contrattuale e risoluzione
- e) Le forme di garanzia: penali e fideiussioni
- f) Il passaggio di proprietà della merce
- g) Il rischio di trasporto e gli Incoterms®

2. Acquisti indiretti

- a) L'acquisto di beni e servizi indiretti: capitolato di acquisto di beni e servizi indiretti fra aspetti tecnici e clienti interni, l'outsourcing dei servizi, il Global Service
- b) Specificità del contratto di appalto dei servizi e delle prestazioni indiretti, il Service Level Agreement, responsabilità solidale, sicurezza e gestione subappalti, la manutenzione industriale (cenni)
- c) Esame di acquisti specifici: Facility Management, Information Technology, Acquisti indiretti a supporto della produzione, Acquisti di consulenze

Edizioni

- 8-9 marzo Milano
- 25-26 maggio Padova
- 24-25 giugno Bologna
- 27-28 settembre Milano
- 29-30 novembre Torino

