

## ACQUISTI DI MATERIALI DIRETTI

*Elementi tecnici fra contenimento costi, garanzia di fornitura ed innovazione*

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. Essi 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 o di innovazione.

Nel corso della trattazione è prevista l'esposizione e il commento di una serie di casi aziendali nei quali si esaminano le opportunità e le criticità tipiche dell'acquisto dei diretti. Il format del corso prevede infine l'esame delle clausole contrattuali indispensabili per garantire come l'impegno profuso dall'azienda compratrice non sia dissipato durante l'esecuzione della fornitura e per ottenere la certezza di una adeguata copertura dei rischi contrattuali.

### **OBIETTIVI**

- Esaminare le leve alternative a quelle negoziali disponibili per contenere i costi di componenti diretti, esaminando le clausole contrattuali a supporto
- Analizzare le modalità della diffusione del commitment e dell'early involvement Approfondire le modalità di trasposizione in clausole contrattuali degli accordi di sviluppo prodotto.

### **PRINCIPALI TEMI TRATTATI**

- Gli elementi accessori dell'acquisto dei diretti: la garanzia dei pezzi di ricambio, le schede prodotto, le modifiche di prodotto, la gestione dell'obsolescenza
  - 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
  - Le possibilità offerte dall'intervento sul progetto dei componenti: la valutazione di materiali alternativi, il metodo VAVE, il coinvolgimento dei fornitori nell'innovazione di prodotto
  - Valutare la sostenibilità dei prodotti fra costi e benefici
  - Stampi ed altre attrezzature
  - Costi e mercati di approvvigionamento, ripartizione dei costi fra fornitore e compratore, gestione (manutenzione, deposito presso terzi, trasferimento all'estero)
- 
- **Esame della struttura di un accordo quadro di fornitura di componenti personalizzati da un fornitore estero.**