



604 EARLY INVOLVEMENT

Come implementare e sviluppare la relazione biunivoca tra procurement e cliente interno

La filosofia dell'early involvement è la conseguenza obbligatoria della maggiore complessità che l'azione del procurement è chiamata a fronteggiare. L'evoluzione tecnologica ha condotto l'azienda ad avere la necessità di acquistare beni e servizi evoluti e sempre aggiornati e il procurement ha dovuto dispiegare un ampio ventaglio di strumenti e procedure di sourcing. Tra di essi grande rilevanza ha assunto la presenza di un responsabile acquisti sviluppo nuovi prodotti e il coinvolgimento dei category manager nella fase dell'avvio dei progetti di produzione o di erogazione di un servizio. Solo la condivisione delle problematiche relative alle forniture con gli enti richiedenti, l'ingegneria, la progettazione o la funzione commerciale può portare alla corretta configurazione del bene/servizio da acquistare nel rispetto delle condizioni del mercato di fornitura e delle politiche aziendali. Il bilanciamento delle esigenze del comparto produttivo con quelle del procurement permette infatti di assolvere al duplice scopo di consentire all'azienda di ricevere i beni e i servizi adeguati alle proprie esigenze di fabbricazione di prodotti o di prestazione di servizi e di ottemperare al bisogno di realizzare un costante risparmio sui costi totali di fornitura e di ottenere livelli di servizio assolutamente adeguati. L'early involvement si nutre di numerose componenti: un preciso commitment direzionale, la fattiva disponibilità da parte degli enti tecnici e/o commerciali e di marketing, la conoscenza delle metodologie di VAVE necessarie per configurare o riconfigurare i beni e i servizi, la padronanza delle tecniche di standardizzazione e l'approccio attento e misurato da parte del procurement. L'early involvement è, infine, decisivo per fare in modo che, in azienda, si installi un clima di reale condivisione e di collaborazione, base indispensabile per la creazione di una mentalità interfunzionale e, dunque, per il successo sui mercati di vendita.

Il corso, successivamente alla parte di presentazione delle logiche dell'early involvement, è incentrato sulla presentazione e la discussione in plenaria di due casi relativi a un bene e un servizio.

OBIETTIVI

- Trasmettere la conoscenza delle metodologie di relazione e di comunicazione con il cliente interno per adeguare le specifiche e i capitolati tecnici all'offerta di mercato nel rispetto dei fabbisogni reali
- Far conoscere le procedure di individuazione delle opportunità di standardizzazione e di riconfigurazione attraverso le tecniche VAVE dei beni e dei servizi gestiti
- Fornire le informazioni e le nozioni necessarie per affiancare e coadiuvare gli enti tecnici nella riprogettazione di nuovi prodotti, beni e servizi
- Curare l'apprendimento dei procedimenti di applicazione delle modalità esecutive dell'early involvement applicate anche a progetti strategici.

DESTINATARI

- **Team Leader, Category Manager, Responsabili Acquisti nuovi prodotti e Buyer Senior** (per apprendere le tecniche di organizzazione e di gestione della relazione con l'ente richiedente in regime di "early involvement")
- **Responsabili e Risorse Senior operativi in unità di business ed enti interni** (per acquisire la consapevolezza della rilevanza di una relazione in modalità di "early involvement" con la funzione procurement e per conoscerne le procedure attuative)

- **Responsabili e Risorse dei dipartimenti di Project Management** (per implementare i rapporti di multifunzionalità nelle situazioni nelle quali procurement e ed enti tecnici debbano essere coinvolti nel progetto)

AGENDA

1 I fondamenti dell'early involvement con il cliente interno

- a) Significato e obiettivi dell'early involvement
- b) La negoziazione del fabbisogno con il cliente interno
- c) Le parti in gioco: procurement, produzione, manutenzione, progettazione, commerciale

2. Il processo di early involvement interno

- a) La definizione della soluzione al fabbisogno attraverso l'utilizzo delle tecniche VAVE
- b) Le procedure di standardizzazione dei beni e dei servizi
- c) L'interazione tra funzione procurement ed ente richiedente nella realizzazione e nell'aggiornamento delle specifiche e dei capitolati tecnici
- d) Le criticità realizzative
- e) La misurazione dei risultati

3. L'early involvement e il gioco di squadra

- a) Tecniche di comunicazione e gestione delle riunioni di avanzamento progetto
- b) Come migliorare la credibilità professionale della funzione procurement
- c) Definizione di un patto di progetto nel team finalizzato al risultato
- d) Come ottenere il commitment direzionale

4. Interfunzionalità

- a) I team interfunzionali di early involvement
- b) Composizione e operatività

PRESENTAZIONE DI DUE CASI:

Il caso di un prodotto industriale

- I. Costo dell'attività di progetto e incidenza delle scelte progettuali sul costo del prodotto
- II. Impatto delle modifiche apportate in fase prototipica e di pre-produzione
- III. Sviluppo nuovi prodotti: diversità di approccio tra acquisti e ufficio tecnico ed altri tecnici interessati

Il caso di un servizio

- I. Costo della progettazione dell'articolazione funzionale di un'attività di servizio
- II. L'analisi dei vantaggi e degli svantaggi per gli utenti (se servizio interno all'azienda) o per i clienti (se destinato al mercato)
- III. Approccio strategico con l'owner del progetto sia interno che esterno