

ACQUISTI E VENDITE ESPERIENZE A CONFRONTO 22 3 2010 R.D.

ACQUISTI E VENDITE SONO FUNZIONI ESSENZIALI NELLA COSTRUZIONE DEL VALORE DELLE AZIENDE E CONCORRONO RECIPROCAMENTE AI RISULTATI DIRETTI DI ENTRAMBE LE PARTI. IN PASSATO CERTAMENTE ERANO IN CONTRAPPOSIZIONE MA NEGLI ULTIMI DECENNI LE SITUAZIONI SONO CAMBIATE. CHI E' IMPEGNATO IN SFIDE GLOBALI LO SA GIA'. ORA L'ULTIMA CRISI IMPONE AL SETTORE INDUSTRIALE TUTTO EVOLUZIONI DELLE DUE PARTI PER ESSERE COMPETITIVI IN MERCATI SEMPRE PIU' SNELLI, MUTEVOLI E DI ELEVATA QUALITA'

COSA ABBIAMO FATTO E COSA DOBBIAMO ANCORA FARE INSIEME PER MEGLIO ORIENTARCI AL SUCCESSO COMUNE DI VENDITORI E ACQUISITORI , OVVERO FORNITORI E CLIENTI.

ACQUISTI E VENDITE ESPERIENZE A CONFRONTO 22 3 2010 R.D.

IL CASO CHE PRESENTO E' CARATTERIZZATO DA INTERAZIONI VENDITORI / ACQUISTI COMPLESSE E TALVOLTA INNOVATIVE SVILUPPATE NEGLI ULTIMI 13 ANNI CHE SONO UN ESEMPIO CONCRETO CERTAMENTE POSITIVO E VINCENTE.

**PRIMA INDUSTRIE s.p.a. E' SOCIETA' ITALIANA LEADER NEL SETTORE DELLA LAVORAZIONE DELLA LAMIERA .
E' RAPPRESENTATA IN 60 PAESI E DIRETTAMENTE PRESENTE IN 18.
COMPLESSIVAMENTE OLTRE 1400 ADDETTI NEL MONDO.**

QUI' IN PIEMONTE A COLLEGNO E' SITO IL CUORE DEL GRUPPO, UN CUORE DI 300 PERSONE CHE PRODUCE MACCHINE LASER PER IL TAGLIO DI LAMIERE PIANE E IMBUTITE.

ACQUISTI E VENDITE ESPERIENZE A CONFRONTO 22 3 2010 R.D.

NEL 2009 LE MACCHINE PRODOTTE A COLLEGNO SONO STATE MARCATAMENTE MENO DI QUELLE PRODOTTE NEL 2008 MA IL FATTURATO HA SUBITO UNA VARIAZIONE MENO SIGNIFICATIVA GRAZIE ALLA FAVOREVOLE COMPOSIZIONE DEL MIX 2D 3D.

IL FORTE RALLENTAMENTO E' INIZIATO A NOVEMBRE 2008 ED HA DETERMINATO UN CAMBIAMENTO RILEVANTE NEI PIANI DELLE CONSEGNE CHE I VENDITORI/FORNITORI HANNO RECEPITO E ACCETTATO CON RAPIDITA' E CON IMPATTI NEGATIVI MODESTI CERTAMENTE PER EFFETTO DEL BUON RAPPORTO CONTRATTUALE COLLABORATIVO IN FUNZIONE DA ANNI .

20ANNI OR SONO UNA MACCHINA 15/30 CON CAMBIO LAMIERE AUTOMATICO E LASER ROFIN SM DA 1700W VALEVA 650 M€.

OGGI UNA MACCHINA EQUIVALENTE MA BEN PIU' PERFORMANTE E AFFIDABILE , CON UN LASER CP DA 4000W HA CIRCA LO STESSO VALORE

PER PRODURRE LA RIDUZIONE DEI COSTI E IL MIGLIORAMENTO DELLA QUALITA' NECESSARIA A BATTERE IL MERCATO LE AZIENDE VENDITRICI HANNO COSTANTEMENTE CONDIVISO I NOSTRI TARGET CON CONTINUITA' E IN GENERALE HANNO TRATTO SUCCESSO DAL PERCORSO COMUNE

ACQUISTI E VENDITE ESPERIENZE A CONFRONTO 22 3 2010 R.D.

L'AZIENDA HA RETTO BENE ALLA REPENTINA RIDUZIONE DEI VOLUMI GRAZIE ALLA FLESSIBILITA' DELL' ORGANIZZAZIONE PRODUTTIVA BASATA SU UN OUTSOURCING PRESSOCHE' TOTALE NELLA FORNITURA DI:

- PARTI E SOTTOGRUPPI MECCANICI ED ELETTRICI,**
- SISTEMI ACCESSORI ALLE MACCHINE .**

DATO CHE IN PI GLI ACQUISTI SONO RESPONSABILI DI CONTRATTI E PREZZI DI BENI E SERVIZI MA ANCHE DELLA SELEZIONE, QUALIFICA E MANTENIMENTO E DELLA GESTIONE DELLA CONFORMITA' TECNICA E PUNTUALITA' DEI FORNITORI ABBIAMO ESPLORATO A FONDO IL TERRITORIO DEI RAPPORTI CON I VENDITORI E SIAMO LIETI DI LAVORARE INSIEME SUGLI ARGOMENTI CHE CERTAMENTE SOLLEVERETE.

ACQUISTI E VENDITE ESPERIENZE A CONFRONTO 22 3 2010 R.D.

PER QUANTO MI RIGUARDA HO CAPITO L'IMPORTANZA DI OPERARE IN REGIME DI "QUALITA' OPERATIVA" .

- INTRATTENERE RAPPORTI DUREVOLI TESI A REGOLARE I FLUSSI CON PUNTUALITA'E CONFORMITA' (PUR CON ORDINI DI FORNITURA SEMPRE CHIUSI E DI BREVE COPERTURA, 3MESI)**
- STIPULARE ACCORDI PER LA GESTIONE TECNICO COMMERCIALE DEI CAMBIAMENTI E DEI DIFETTI.**
- PERSEGUIRE IL MIGLIORAMENTO CONTINUO QUALITA'/ PREZZO IN SINTONIA GUARDANDO AI MERCATI FINALI E AI RISULTATI GLOBALI.**

ACQUISTI E VENDITE ESPERIENZE A CONFRONTO 22 3 2010 R.D.

TUTTO QUANTO DOVREMO FARE SARA' IN CONTESTI CON DINAMICHE SEMPRE PIU' ELEVATE CHE NON CONSENTONO ERRORI.

DOVREMO QUINDI SVILUPPARE PROFESSIONALITA' E MEZZI DI CONTROLLO ADATTI PER ESSERE ADEGUATI .

CERTAMENTE LE NUOVE TECNOLOGIE CI AIUTERANNO MA ESSE SONO SOLO MEZZI PER GLI SCOPI E LA RESPONSABILITA' DELLE SCELTE , GIUSTE O SBAGLIATE, RIMANE COMUNQUE A NOI ACQUISITORI E VENDITORI.

ROBERTO DELPIANO