

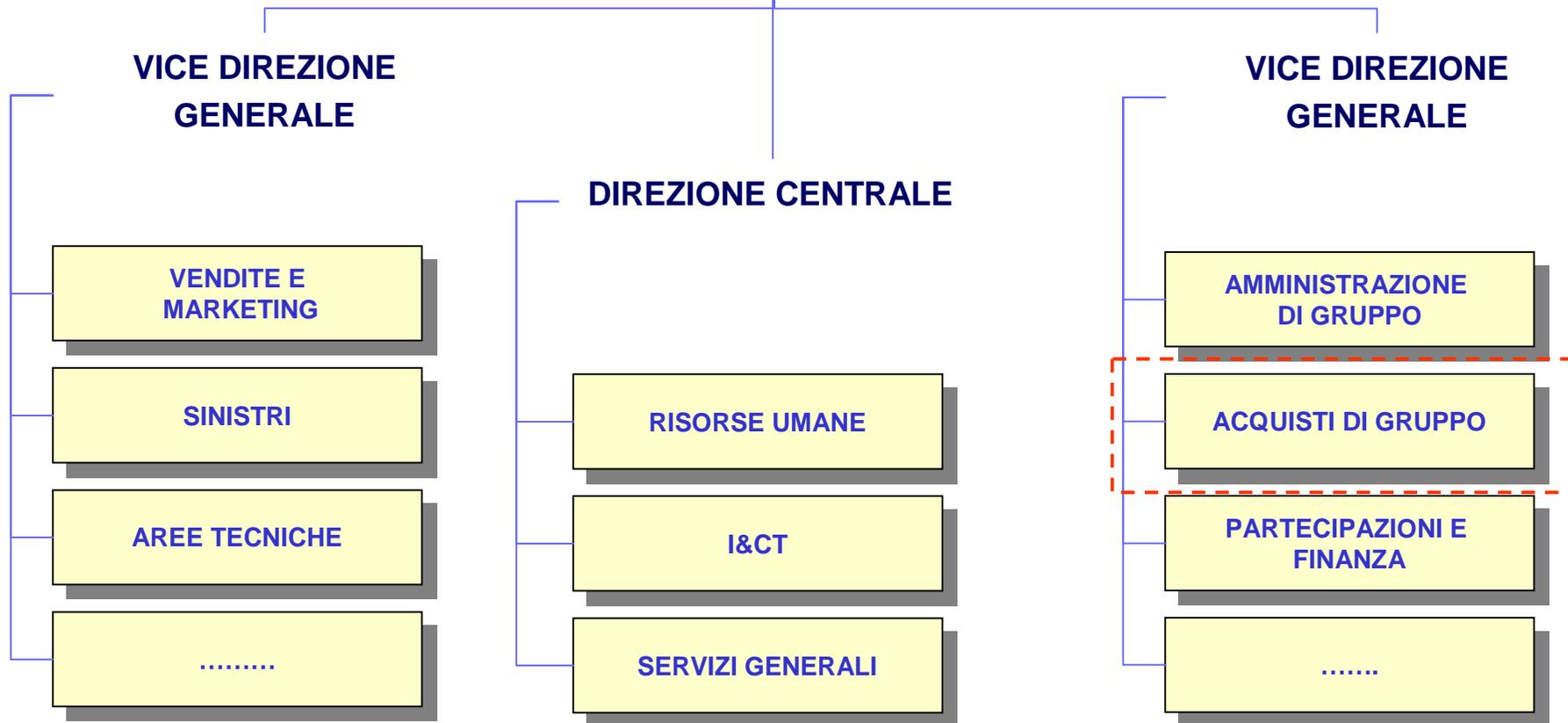
ESPERIENZE A CONFRONTO

ACQUISTI e VENDITE Le esperienze dei responsabili

intervento di Maurizio Gaudiello (Consigliere ADACI Piemonte)

REALE MUTUA — ASSICURAZIONI —

DIREZIONE GENERALE



Il contributo al risultato aziendale della Direzione Acquisti



1. Lavorare bene sull'analisi delle diverse fonti di acquisto

Valutazione del numero dei fornitori

Analisi dei mercati di fornitura

Valutazione dei fornitori



scelta delle fonti di acquisto

2. Ridurre i costi rompendo con il classico paradigma della negoziazione basata esclusivamente sul “prezzo” e collaborando con i partners strategici

da
avversario da battere

- “spremere” i fornitori
- ordini spot
- negoziazione del prezzo

a
partner con cui operare

- collaborazione operativa
- definizione del costo
- contratti a medio e lungo termine

3. Essere più vicini al cliente interno per comprenderne meglio le necessità

Il coinvolgimento anticipato e ampliato nelle decisioni aziendali è una realtà... ed implica una forte interazione con le altre funzioni aziendali



3. Essere più vicini al cliente interno per comprenderne meglio le necessità

PER LA DIREZIONE ACQUISTI

Il Cliente Interno ...

- ❑ **E' pressante:** pretende che le richieste siano soddisfatte in maniera prioritaria
- ❑ **E' egocentrico:** ogni cliente vuole essere considerato diverso dagli altri e soddisfatto per le sue particolari esigenze
- ❑ **Non è comprensibile:** le sue esigenze cambiano continuamente

PER IL CLIENTE INTERNO

La Direzione Acquisti ...

- ❑ **E' controllore:** garante del processo, pignolo nell'ottenimento dei saving
- ❑ **E' burocrate:** ostacolo più che facilitatore, "un passaggio obbligato"
- ❑ **E' esecutore:** a volte mero certificatore formale, intermediario di decisioni prese a valle

La Direzione Acquisti e il cliente interno

DIREZIONE ACQUISTI

CLIENTE INTERNO

Non ascolto
dei fabbisogni

Indifferen-
ziazione del
servizio
erogato

Nessuna
assistenza
post-acquisto

RAPPORTO CON
IL FORNITORE

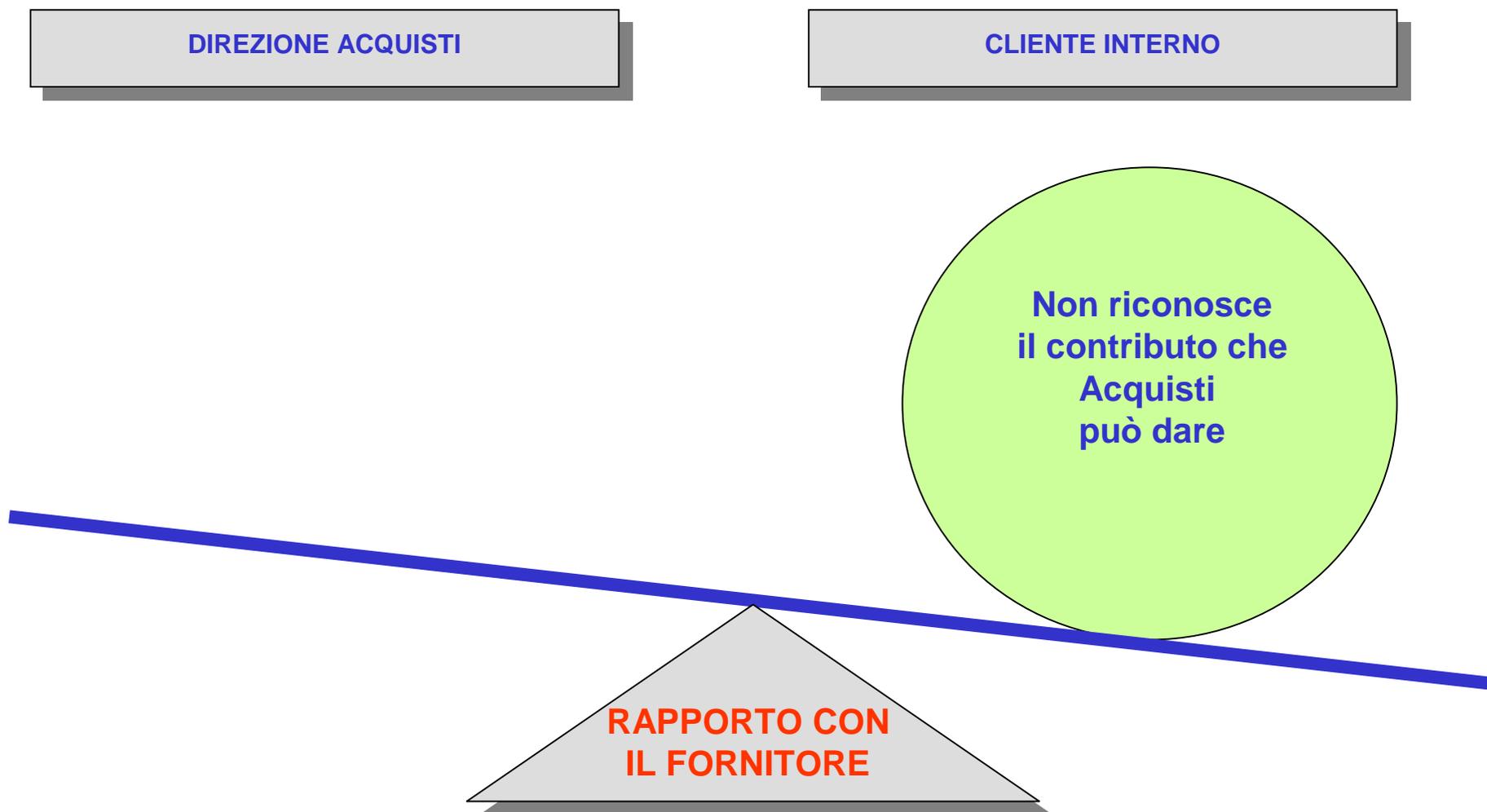
La Direzione Acquisti e il cliente interno

DIREZIONE ACQUISTI

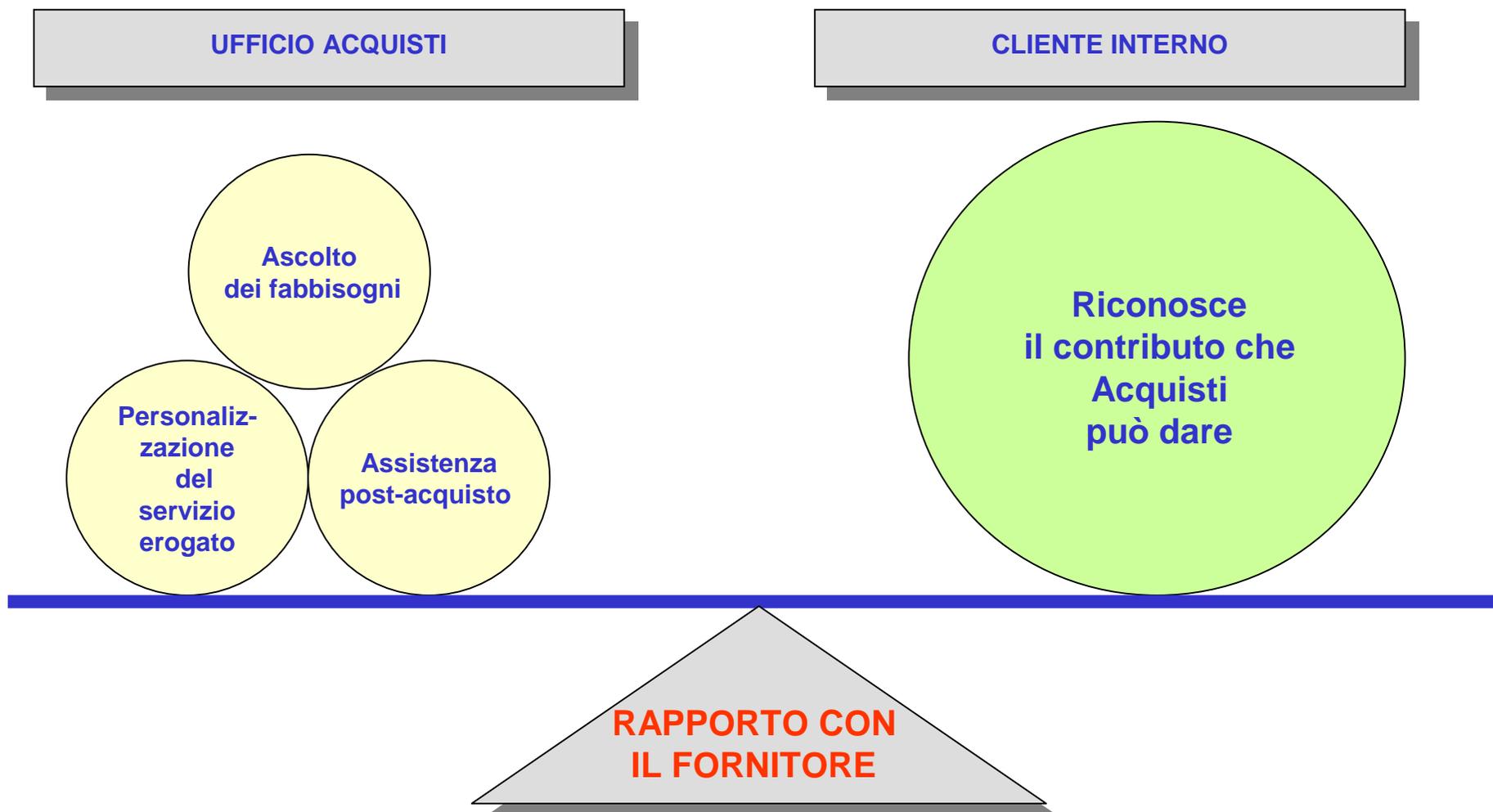
CLIENTE INTERNO

**Non riconosce
il contributo che
Acquisti
può dare**

**RAPPORTO CON
IL FORNITORE**



La Direzione Acquisti e il cliente interno



Considerazioni conclusive

- Riusciamo a far comprendere il nostro pensiero a chi deve vendere?
- Come rispondono i fornitori?
- E' ancora importante la relazione "diretta" o vogliamo lavorare su portali di acquisto senza conoscerci?

... grazie per l'attenzione!

Maurizio Gaudiello