

ACQUISTI INDIRETTI: EVITATE L'EFFETTO TITANIC!



Acquisti indiretti: non fate come il Titanic!

Gli acquisti indiretti rappresentano il 20% dell'importo totale degli acquisti di una società, ma, ne rappresentano anche l'80% dei costi amministrativi. Si tratta spesso di costi nascosti che comprendono voci relative al personale e alle spese generali: tempo trascorso a selezionare prodotti, a gestire la consegna di un collo, a elaborare fatture, a gestire i fornitori....

L'errore per questo tipo di acquisto è di concentrare la maggior parte degli sforzi sul prezzo a scapito di un'analisi più approfondita dei processi associati.

In altre parole, vedere, come il Titanic, solo la punta dell'iceberg senza rendersi conto che il vero pericolo sta nella parte sommersa!

Spesso il risparmio è solo apparente!

Il lavoro sul prezzo di acquisto sembra sempre ripagare gli sforzi. Attualmente, molte aziende richiedono preventivi in maniera sistematica, per ordini che superano un determinato importo. Non è raro che per un ordine del valore di 350 euro (a volte meno) il processo di acquisto interno preveda la richiesta di almeno 3 preventivi, una negoziazione e un processo di approvazione.

Questa pratica certamente permette di ottenere un buon risparmio ...apparentemente.

Riprendiamo il nostro ordine da 350 euro. Quotazioni e trattative possono ridurre il prezzo fino al 20%, (70 euro). Ma dobbiamo considerare anche: il tempo speso a cercare il prodotto, inviare preventivi, negoziare, approvare l'ordine, gestire la consegna del prodotto, e, in alcuni casi la registrazione di un nuovo fornitore.

Infine, aggiungiamo anche la gestione della fattura. L'importo associato a tutte queste operazioni varia, ma il costo orario medio di un buyer e di un responsabile amministrativo raggiunge facilmente un importo compreso tra 70 e 100 euro!

Questo ovviamente senza tener conto del tempo che è stato sottratto allo svolgimento di attività con un maggior valore aggiunto.

Razionalizziamo una volta per tutte!

Un'efficace politica di acquisti indiretti deve concentrarsi principalmente sulla razionalizzazione dell'intero processo: dalla gestione dell'ordine alla gestione delle fatture.

Questo può essere fatto in 5 passaggi:

- **Scelta di un panel di fornitori di riferimento**
Una buona pratica è scegliere alcuni fornitori specializzati per prodotti ordinati regolarmente e un generalista per tutto il resto. È meglio selezionare i fornitori che sanno come consegnare direttamente al posto di lavoro. Nel 2018, grazie all'elevata qualità dei servizi offerti dai siti di e-commerce e alle numerose soluzioni elettroniche esistenti, il doversi recare presso un punto di ritiro o di vendita per ritirare la propria merce, risulta sempre più anacronistico.
- **Negoziare uno sconto fisso con questi fornitori**
Lo sconto può essere globale e / o associato ai prezzi netti sui prodotti di maggior interesse.
- **Implementare una soluzione di controllo elettronico che va dall'emissione dell'ordine alla gestione elettronica della fattura.**
Queste soluzioni aiutano a gestire l'intero processo di approvazione.
- **Promuovere l'accordo all'interno della propria struttura e assicurarsi il supporto degli operativi,** così da garantire che tutti utilizzino la soluzione scelta.
- **Gestione degli accordi con i fornitori e piano di sviluppo annuale** per identificare altre fonti di risparmio (sostituzione di prodotti, razionalizzazione della gamma, ...).

Gestione digitale, ma relazione personale, l'equazione vincente!

Riprendendo l'esempio del nostro ordine iniziale. Anche se lo sconto annuale negoziato con il fornitore fosse significativamente inferiore al 20% ottenuto su ciascun singolo ordine, il costo totale sarebbe comunque molto più basso.

Infatti, con uno sconto negoziato del 10% e sapendo che le misure sopra descritte consentono una riduzione del 60% dei costi amministrativi, il risparmio totale sarà compresa tra 77 e 95 euro, ben al di sopra dei 70 euro ottenuti dalle singole trattative. Per non parlare ovviamente del tempo guadagnato che può essere utilizzato per negoziare ordini il cui importo giustifica una particolare attenzione (ordine > 1000 euro, progetto, ...).

L'implementazione di tale politica di razionalizzazione richiede la ricerca di fornitori che abbiano familiarità con gli strumenti digitali essenziali per la semplificazione dei processi, ma, che siano anche in grado di supportarvi sul campo, per garantire una distribuzione efficace.