

# Gestione Strategica degli Approvvigionamenti

**Produrre o acquistare ?**

**Marketing d'acquisto**

**Strategie di Sourcing**

**La psicologia dell'acquisto**

**La Comunicazione**

**La Negoziazione**

**Produrre o Acquistare ?**



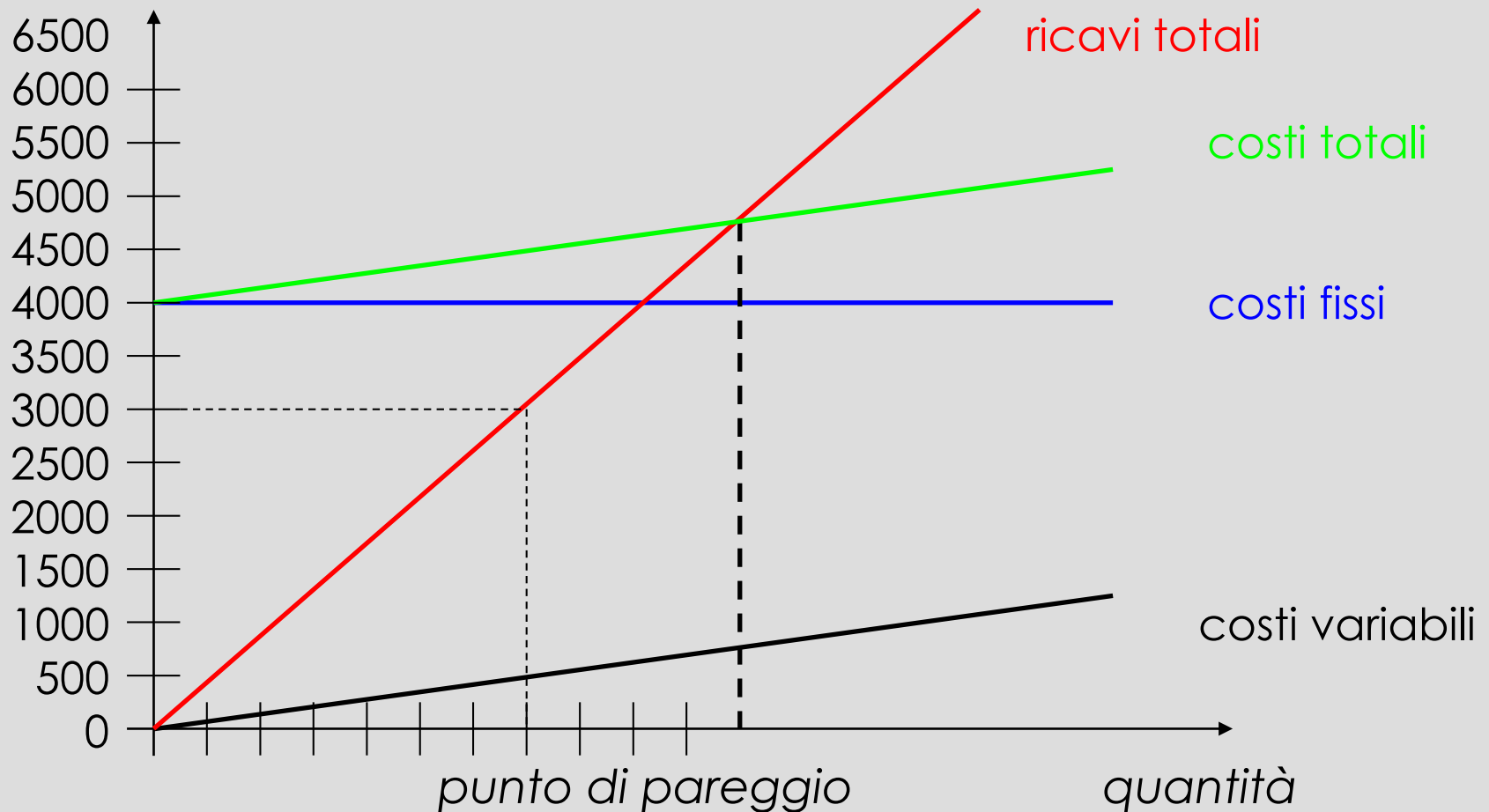
**Approccio economico:  
Make or Buy ?**

L'analisi economica per le scelte di Make or Buy devono essere fatte sulla base di:

- I costi incrementali di produzione di ciascuna unità del componente
- Il costo unitario di acquisto del fornitore esterno
- La capacità produttiva in azienda per l'eventuale produzione interna
- I costi e benefici derivanti dall'utilizzare i macchinari per quel prodotto piuttosto che per altri

# Produrre o Acquistare ?

## Approccio economico: la struttura dei costi

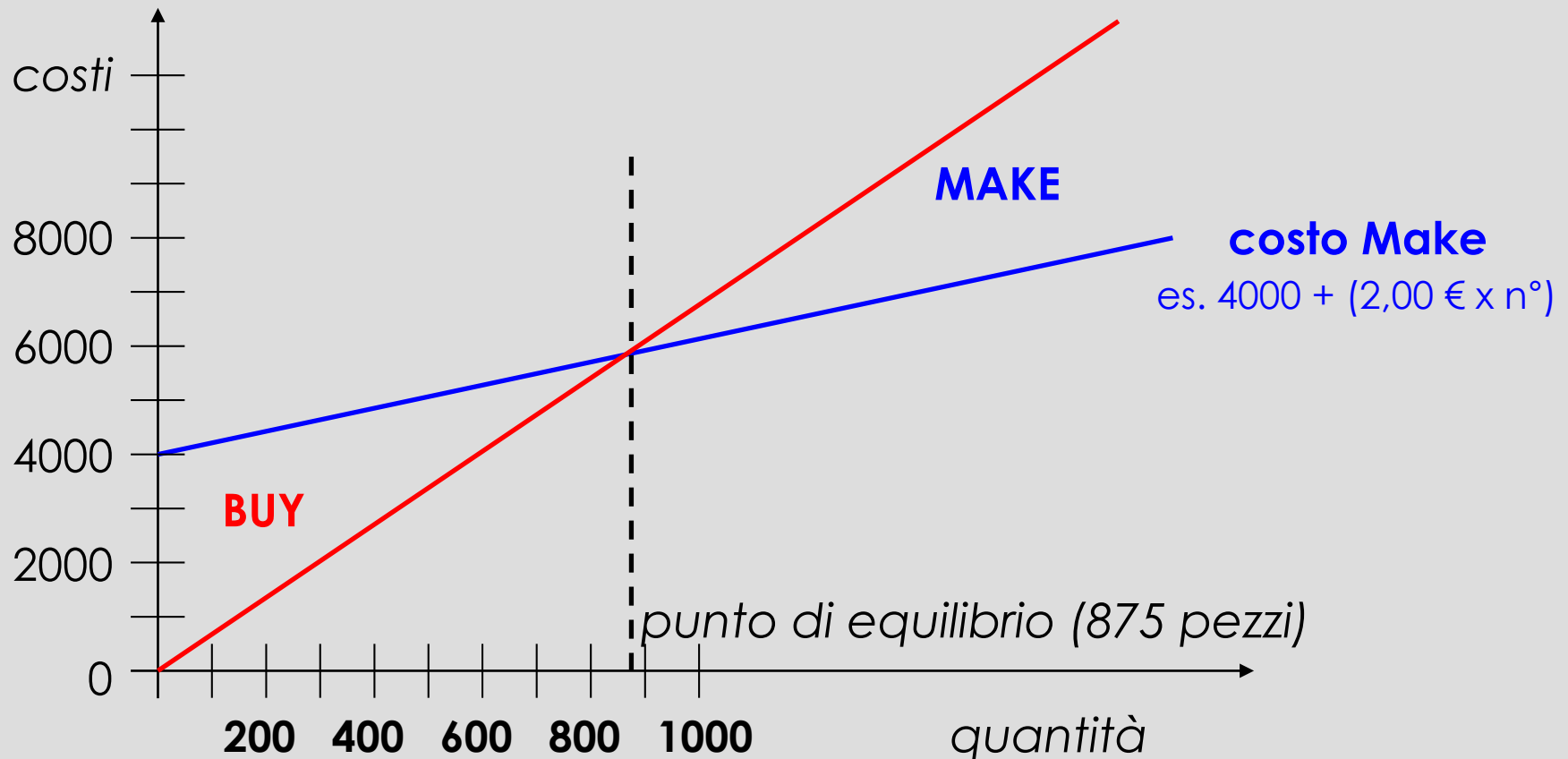


# Produrre o Acquistare ?



## Approccio economico: la struttura dei costi

(costo **Buy** fisso per volume di acquisto) **costo Buy** (es. 6,57 € x n°)

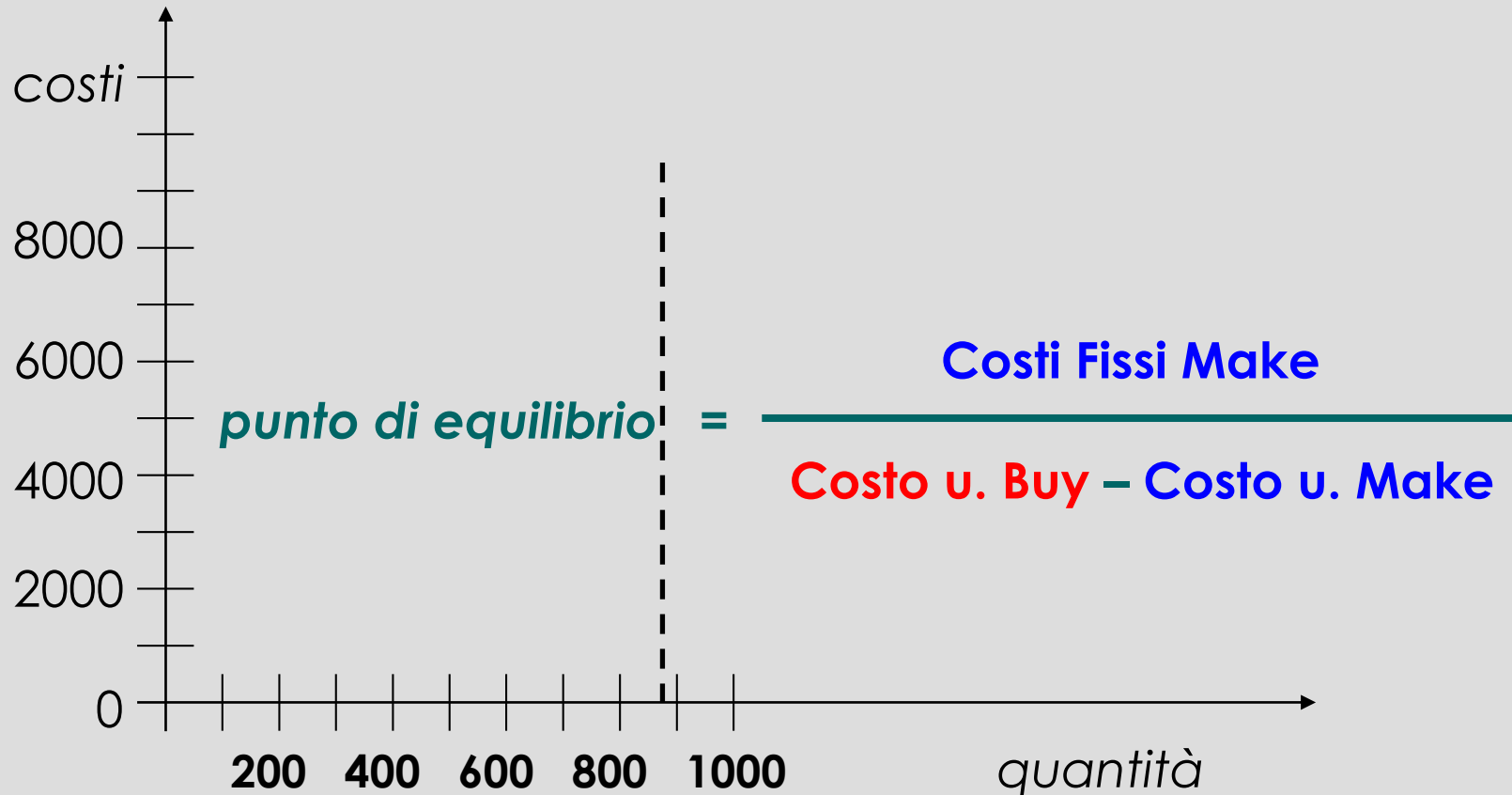


Produrre o Acquistare ?



Approccio economico:  
la struttura dei costi

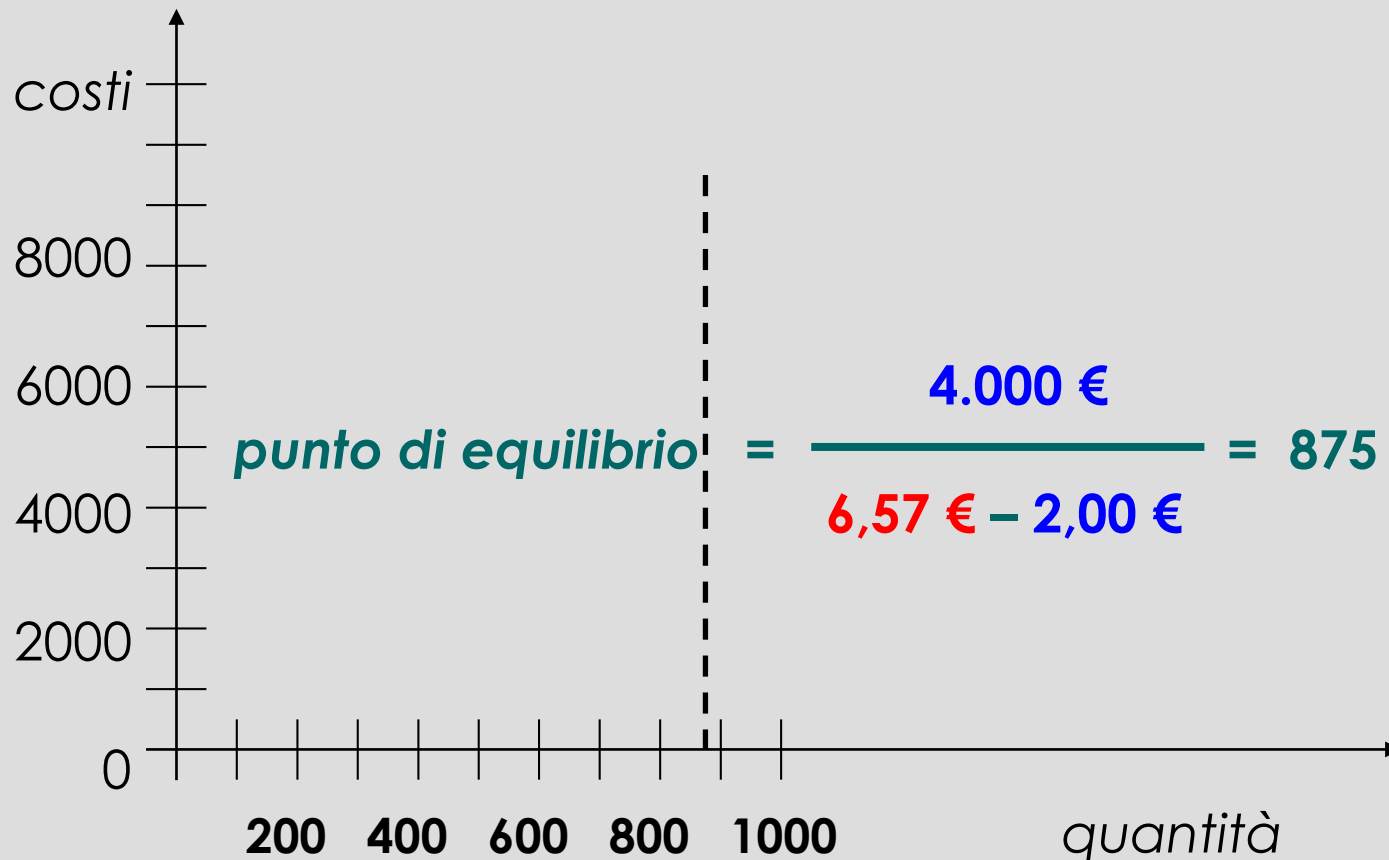
(costo **Buy fisso** per volume di acquisto)



Produrre o Acquistare ?

Approccio economico:  
la struttura dei costi

(costo **Buy fisso** per volume di acquisto)

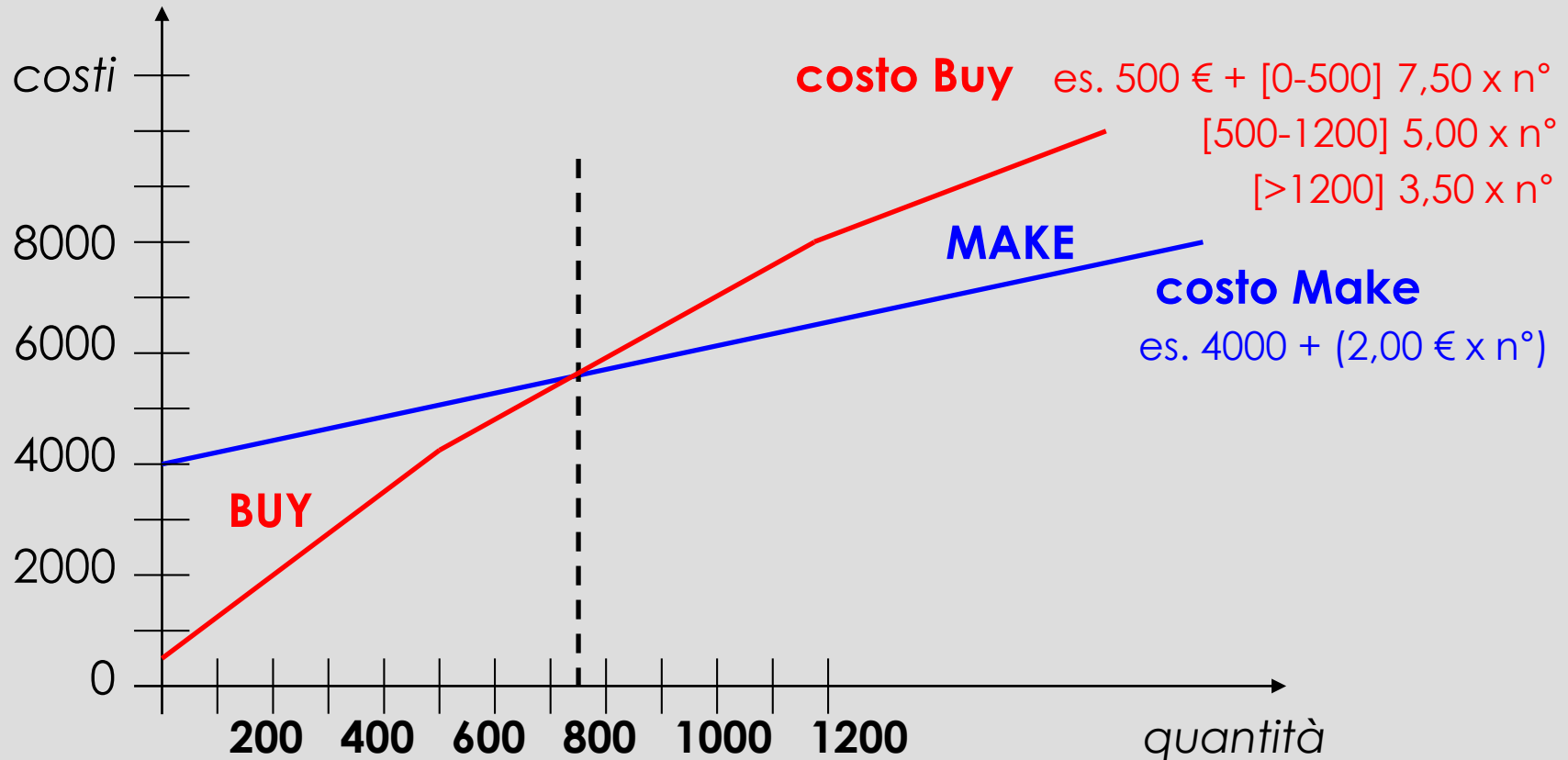


# Produrre o Acquistare ?



## Approccio economico: la struttura dei costi

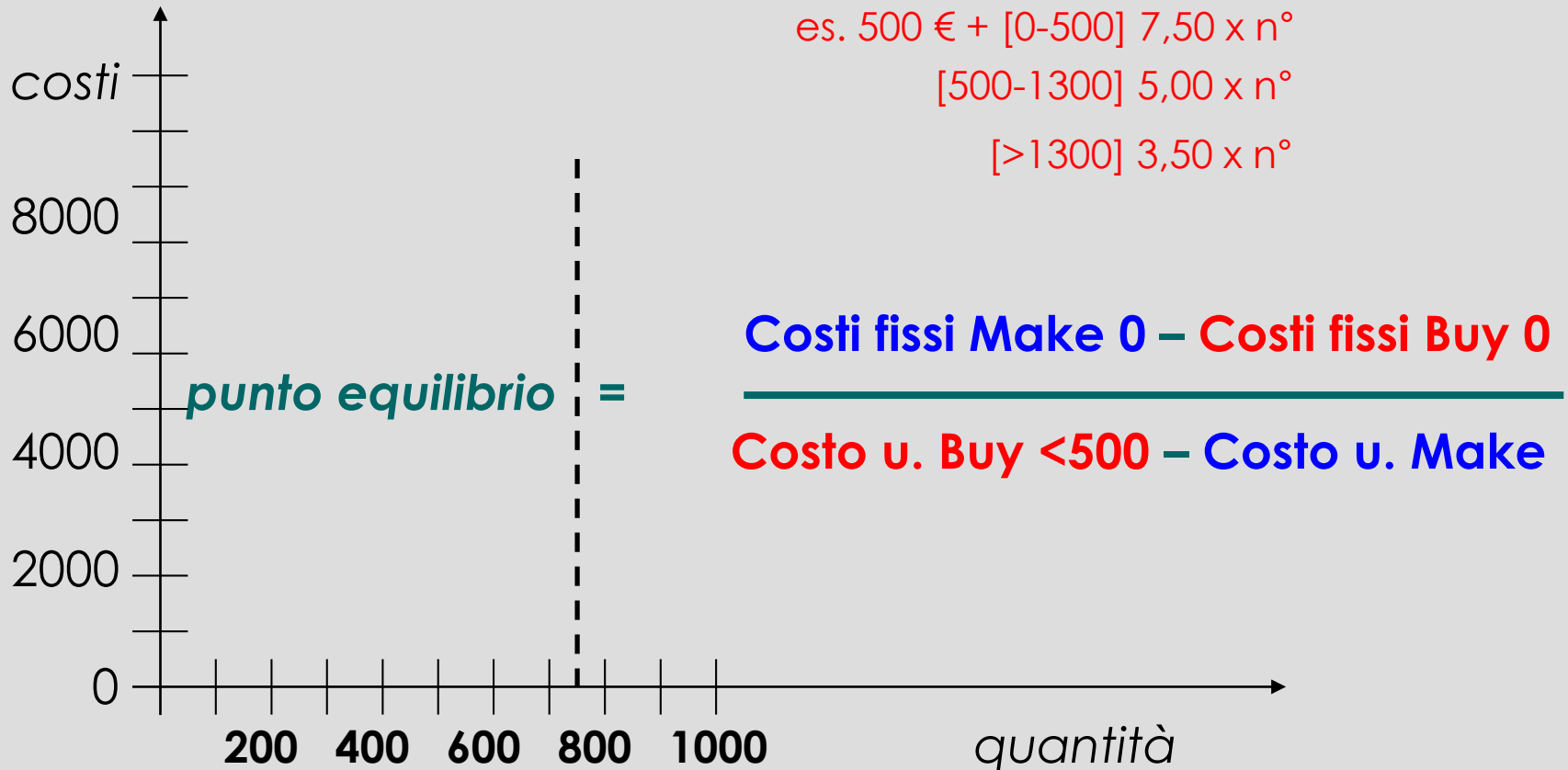
(costo **Buy variabili** per volume di acquisto)



# Produrre o Acquistare ?

## Approccio economico: la struttura dei costi

(costo **Buy variabile** per volume di acquisto)

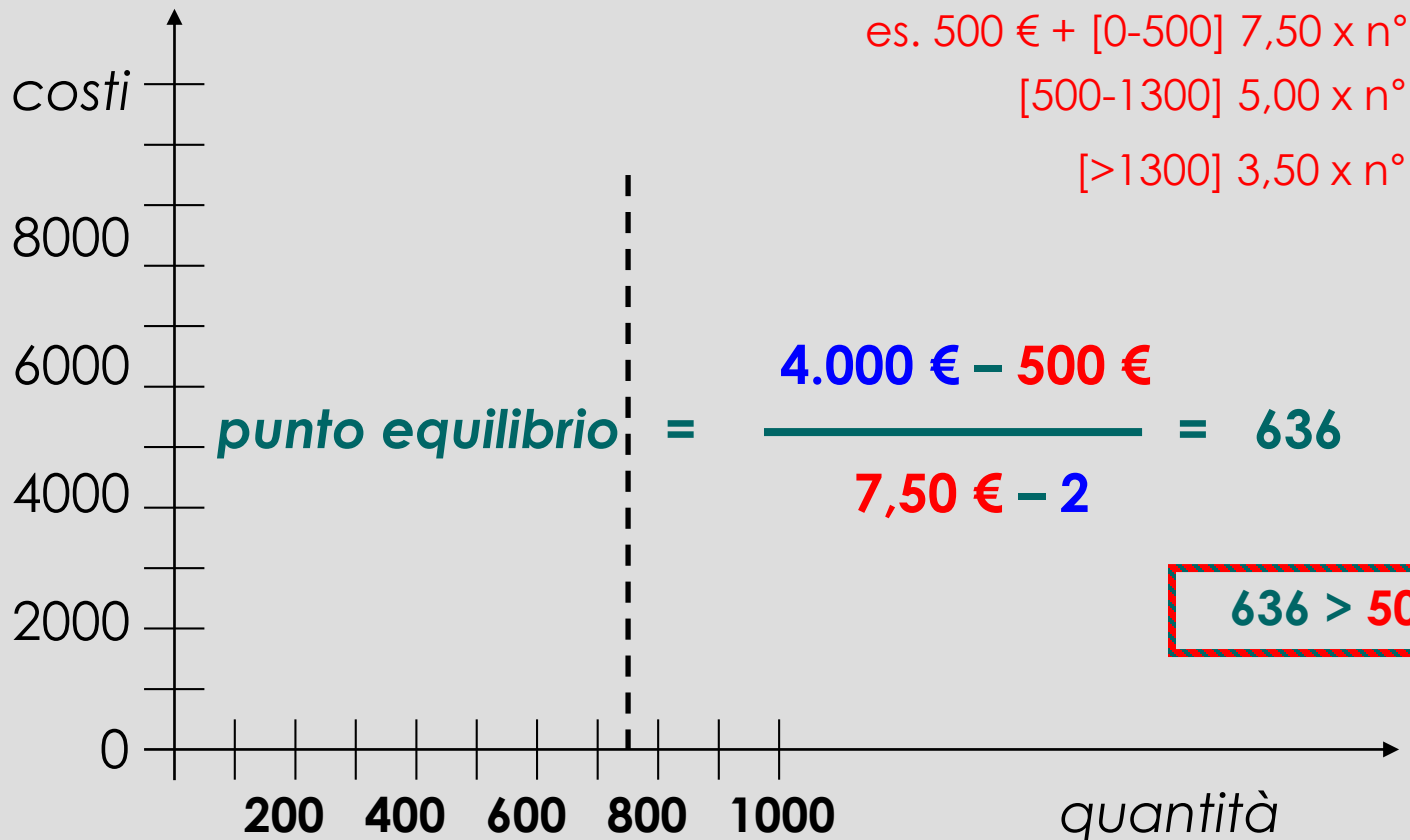




# Produrre o Acquistare ?

## Approccio economico: la struttura dei costi

(costo **Buy variabile** per volume di acquisto)



# Produrre o Acquistare ?



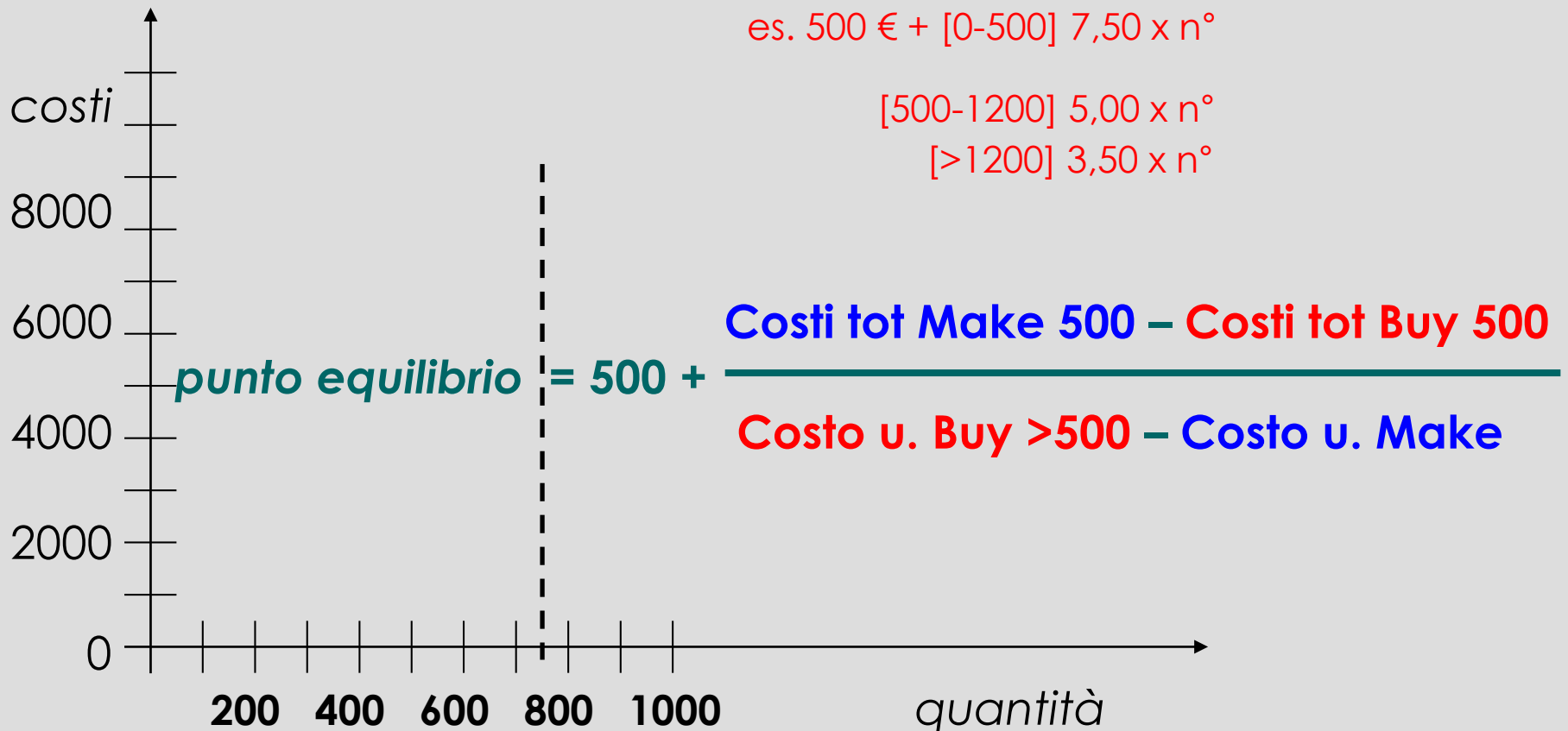
## Approccio economico: la struttura dei costi

(costo **Buy variabile** per volume di acquisto)

es. 500 € + [0-500] 7,50 x n°

[500-1200] 5,00 x n°

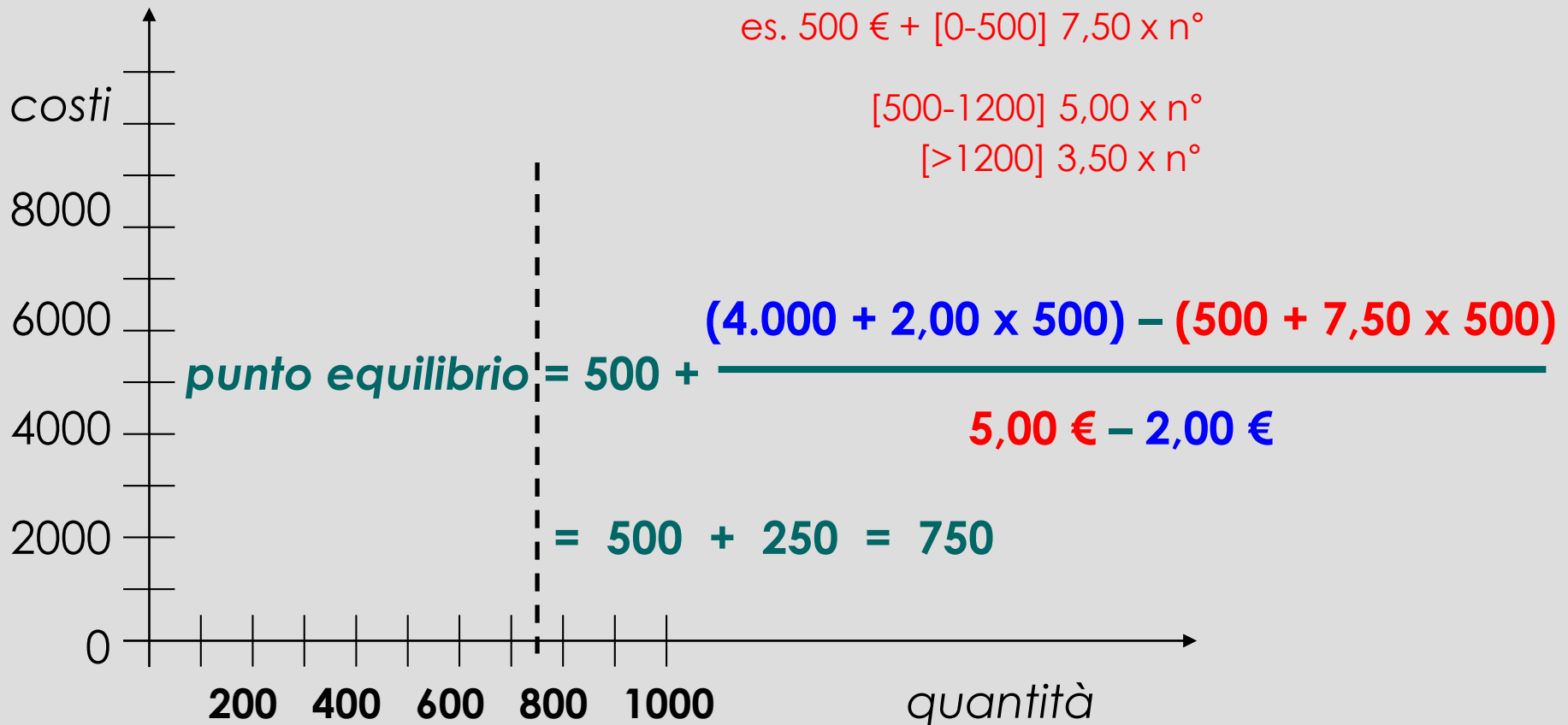
[>1200] 3,50 x n°



# Produrre o Acquistare ?

## Approccio economico: la struttura dei costi

(costo **Buy variabile** per volume di acquisto)



Produrre o Acquistare ?



**Approccio transazionale:  
[Williamson 1985 e succ.]**

La **teoria Transazionale** si è posta l'obiettivo di considerare i costi complessivi della **transazione** come ad esempio:

- l'analisi del bisogno interno,
- la ricerca e la valutazione dei fornitori,
- la negoziazione
- il controllo dei fornitori ecc.

Produrre o Acquistare ?



## Approccio transazionale: le variabili in gioco

Secondo questo approccio le variabili da considerare sono:

- **Specificità** (quanto è “cucito su misura del cliente” in prodotto?)
- **Incertezza** (quante variabili non posso controllare dall'ordine alla consegna?)
- **Frequenza** (degli ordini)

Più sono alti questi valori più è preferibile **Produrre** anziché Acquistare

Produrre o Acquistare ?



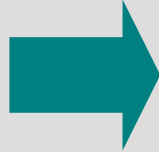
## Approccio transazionale: Specificità

Il fattore più importante per calcolare il costo della transazione è la **Specificità**

La specificità mi determina:

- quali risorse economiche devo investire (es. nuove linee di produzione, attrezzaggio, ...),
- quali risorse umane necessito (personale qualificato nel processo di produzione o negli acquisti)
- quali costi per cambiare fornitore (*switching cost*)

Produrre o Acquistare ?



## Approccio transazionale: Incertezza

Il costo della transazione è dato anche dalla  
**Incertezza**

Ovvero dall'impossibilità di definire con buon anticipo tutti i possibili eventi che si possono verificare.

Solitamente queste situazioni richiedono condizioni contrattuali molto dettagliate (es. ve avviene un determinato evento allora i tempi di consegna/ il prezzo diventa x)

Produrre o Acquistare ?



## Approccio transazionale: Frequenza

L'ultimo fattore che influenza il costo della transazione è la sua **Frequenza** della relazione di fornitura nel tempo.

Maggiore è la frequenza delle interazioni, maggiore sarà la tendenza a collaborare tra le parti anziché adottare comportamenti opportunistici.

Maggiore è la frequenza, minori saranno i costi di ogni singola transazione.



Produrre o Acquistare ?



## Approccio transazionale: la Collaborazione

Secondo questo modello, la collaborazione tra le parti è una condizione per ridurre i costi di transazione.

Una relazione collaborativa si può verificare quando:

- 1) Altra frequenza delle transazioni
- 2) Un atteggiamento non opportunistico da parte di entrambe le parti
- 3) Un elevato grado di fiducia tra le parti

Produrre o Acquistare ?



## Make, Outsourcing & Partnership

Tra l'opzione Make or Buy, esiste una terza via: la **collaborazione** (che può diventare partnership).

E' una relazione a lungo termine con i fornitori che ha successo se vengono progettati e sostenuti assieme gli investimenti e se viene condiviso in Know how

Produrre o Acquistare ?



## Make, Outsourcing & Partnership

Motivi che spingono le imprese, al di là di considerazioni economiche e transazionali a trovare forme di **collaborazione**:

- 1) Fabbisogno crescente di competenze
- 2) Complessità del mercato della fornitura
- 3) Importanza economica e strategica del bene o servizio
- 4) Relazioni di potere tra fornitore e cliente

Produrre o Acquistare ?



## **Make, Outsourcing & Partnership**

### 1) Fabbisogno crescente di competenze

Stiamo assistendo al fenomeno dell'ipercompetizione, dato dall'offerta sempre più ampia e dalla richiesta sempre più esigente.

Quindi prodotti e servizi con prestazioni sempre più elevate richiedono competenze tecnologiche maggiori, che difficilmente possono essere portate tutte all'interno della stessa azienda.