



easyPOLI

# Selezione e valutazione dei fornitori

Fornitore: da avversario a partner



[www.easypoli.it](http://www.easypoli.it)



[facebook.com/easypoli](https://facebook.com/easypoli)



[contatti@easypoli.it](mailto:contatti@easypoli.it)

## La selezione e la valutazione dei fornitori

### Fornitore: da avversario a partner

Il valore dell'acquistato impatta direttamente sul conto economico. La tendenza è quella di trattenere i pagamenti fino alla stesura del documento, perché un conto non evaso rimane tra i ricavi. Poi, tutti insieme, si tende a saldare i fornitori (magari cercando di ottenere degli sconti). Il fornitore veniva prima visto come un soggetto che si interponeva tra l'azienda e i profitti che questa pensava di fare, il rapporto di dipendenza nei suoi confronti era visto come una cosa negativa dal punto di vista dei ricavi. Ora invece si tende di più a considerare il fornitore come partner dell'azienda nella produzione di profitti: quest'ottica è funzionale al continuo miglioramento dei processi, obiettivo ultimo di ogni organizzazione che voglia crescere e migliorarsi.

### Categorie di fornitori

1. Fornitori normali: forniscono beni indifferenziati e di scarso valore, ad esempio il caffè preso in autogrill. Non faccio una precisa ricerca del fornitore migliore, ma mi appoggio al primo che trovo disponibile;
2. Fornitori integrati: si può trattare di integrazione di tipo tecnologico: ad esempio un fornitore che, insieme al pezzo che produce, procura al cliente le istruzioni per l'utilizzo e risulta sempre disponibile a fornire successiva assistenza. Per integrazione si può parlare anche di integrazione operativa, come accade in Toyota: i fornitori di pezzi che si sono meritati la fiducia dell'azienda, entrano quasi direttamente nel processo produttivo, preoccupandosi direttamente della consegna a bordo della linea produttiva. Si intuisce che di fondo tra azienda cliente e fornitori si è instaurato un rapporto di mutua fiducia e reciproco scambio di informazioni;
3. Fornitori Comaker: Non fornitori che sviluppano, su disegno dei clienti, dei pezzi. Sono fornitori con cui l'impresa può:
  - a. Condividere con il cliente l'investimento sulla fornitura;
  - b. Scambia con il cliente continue informazioni per poi mettere sul campo le sue proprie capacità di sviluppare il prodotto adatto;