

## **RIEPILOGO SCHEDA DI CASO**

**RISULTATO ATTESO 1** - Curare la definizione del piano degli approvvigionamenti e previsioni di vendita, valutando le giacenze, i fabbisogni di produzione, il conto lavoro e vagliando l'eventuale necessità di una riprogrammazione

### **CASI ESEMPLIFICATIVI:**

**Dimensione 1** - Definizione piano approvvigionamento: **5 casi**

**Dimensione 2** - Monitoraggio piano aggiornamenti: **2 casi**

**RISORSE A SUPPORTO DELLA VALUTAZIONE (RSV)**

---

**RISULTATO ATTESO 2** - Redigere e gestire il budget degli acquisti, sulla base del fabbisogno di produzione, monitorandone l'andamento

### **CASI ESEMPLIFICATIVI:**

**Dimensione 1** - Predisposizione budget acquisti: **1 caso**

**Dimensione 2** - Monitoraggio budget acquisti: **1 caso**

**RISORSE A SUPPORTO DELLA VALUTAZIONE (RSV)**

---

**RISULTATO ATTESO 3** - Provvedere alla stipula del contratto di fornitura, negoziando le condizioni del contratto con i fornitori preventivamente selezionati e valutati

### **CASI ESEMPLIFICATIVI:**

**Dimensione 1** - Fornitori: **2 casi**

**Dimensione 2** - Contratto di fornitura: **3 casi**

**RISORSE A SUPPORTO DELLA VALUTAZIONE (RSV)**

---

**RISULTATO ATTESO 4** - Valutare e migliorare la qualità del processo degli acquisti e delle forniture, definendo indicatori di misurazione, monitorando costantemente le variabili oggetto di valutazione

### **CASI ESEMPLIFICATIVI:**

**Dimensione 1** - Valutazione processo acquisti: **3 casi**

**RISORSE A SUPPORTO DELLA VALUTAZIONE (RSV)**

---

**SCHEMA DI CASO**

**RISULTATO ATTESO 1** - Curare la definizione del piano degli approvvigionamenti e previsioni di vendita, valutando le giacenze, i fabbisogni di produzione, il conto lavoro e vagliando l'eventuale necessità di una riprogrammazione

**1 - DEFINIZIONE PIANO APPROVVIGIONAMENTO**

Grado di complessità 4

**1.4 PIANO DI APPROVVIGIONAMENTI**

Definire le caratteristiche dei prodotti da acquistare e negoziare il budget di approvvigionamento (come, quanto e quando approvvigionarsi) concordando con la direzione aziendale la quota di risorse a disposizione per la gestione degli acquisti

Grado di complessità 3

**1.3 DEFINIZIONE FABBISOGNI**

Definire i fabbisogni in termini di approvvigionamento (risorse, beni, quantità, tempi di consegna) in base alle rilevazioni effettuate (valutazione dei fabbisogni quantitativa, qualitativa ed economico-finanziaria)

Grado di complessità 2

**1.2 ANALISI DELLE SCORTE E GIACENZE**

Analizzare lo stato delle scorte dei beni necessari alla produzione e le alternative esistenti per la gestione degli acquisti in funzione delle previsioni di vendita e dei relativi KPI

**1.2 ANALISI RISORSE**

Analizzare il bisogno risorse (materiali, forza lavoro) necessarie per garantire la produzione di beni o all'erogazione del servizio e valutare le alternative esistenti in funzione delle previsioni di vendita e dei relativi KPI

Grado di complessità 1

**1.1 PREVISIONI DI VENDITA**

Analizzare il piano delle previsioni di vendita annuale sulla base del quale definire tutti i piani di produzione e di movimentazione della merce

## **2 - MONITORAGGIO PIANO AGGIORNAMENTI**

Grado di complessità 2

### **2.2 RIPROGRAMMAZIONE APPROVVIGIONAMENTI**

Riprogrammare gli approvvigionamenti in base ai risultati ricavati dall'attività di monitoraggio e in funzione delle richieste produttive e dei clienti

Grado di complessità 1

### **2.1 MONITORAGGIO APPROVVIGIONAMENTI**

Utilizzando i sistemi informativi (produzione, acquisti e WMS) monitorare le previsioni di vendita, i fabbisogni, gli approvvigionamenti delle merci, le merci in giacenza e in uscita

## ADA.24.05.11 - PIANIFICAZIONE DEGLI APPROVVIGIONAMENTI

### SCHEDA RISORSE A SUPPORTO DELLA VALUTAZIONE DEL RISULTATO ATTESO 1

#### **RISORSE FISICHE ED INFORMATIVE TIPICHE (IN INPUT E/O PROCESS ALLE ATTIVITÀ)**

- Piano delle previsioni di vendita e relativi KPI
- Piano di produzione
- Stato delle scorte
- Sistemi informativi (produzione, acquisti e WMS)
- Procedure e protocolli aziendali

#### **TECNICHE TIPICHE DI REALIZZAZIONE/CONDUZIONE DELLE ATTIVITÀ**

- Metodi e tecniche di analisi dei fabbisogni di approvvigionamento
- Metodi e tecniche di elaborazione di un piano di approvvigionamento
- Metodi e tecniche di monitoraggio del piano di approvvigionamento

#### **OUTPUT TIPICI DELLE ATTIVITÀ**

- Piano di approvvigionamento (risorse, beni, quantità, tempi di consegna) sviluppato

#### **INDICAZIONI A SUPPORTO DELLA SCELTA DEL METODO VALUTATIVO E DELLA PREDISPOSIZIONE DELLE PROVE**

#### **ESTENSIONE SUGGERITA DI VARIETÀ PRESTAZIONALE**

1. L'insieme dei metodi e delle tecniche di analisi dei fabbisogni di approvvigionamento e di sviluppo di un piano
2. Un set informativo relativo ad un piano di produzione

#### **DISEGNO TIPO DELLA VALUTAZIONE**

1. Prova prestazionale: elaborazione, a partire da input forniti, di un piano di approvvigionamento
2. Colloquio tecnico relativo a descrizione delle modalità di monitoraggio di un piano di approvvigionamento e degli indicatori da tenere sotto controllo

**SCHEDA DI CASO**

**RISULTATO ATTESO 2** - Redigere e gestire il budget degli acquisti, sulla base del fabbisogno di produzione, monitorandone l'andamento

**1 - PREDISPOSIZIONE BUDGET ACQUISTI**

Grado di complessità 1

**1.1 BUDGET**

Definire il budget degli acquisti in funzione delle richieste della produzione e considerando le diverse voci di costo (personale, locazioni, spazi, mezzi di movimentazione, ecc.)

**2 - MONITORAGGIO BUDGET ACQUISTI**

Grado di complessità 1

**2.1 MONITORAGGIO**

Utilizzando i Sistemi Informativi aziendali (produzione, acquisti) monitorare l'andamento del budget registrando eventuali scostamenti in funzione dei KPI individuati

**SCHEDA RISORSE A SUPPORTO DELLA VALUTAZIONE DEL RISULTATO ATTESO 2**

**RISORSE FISICHE ED INFORMATIVE TIPICHE (IN INPUT E/O PROCESS ALLE ATTIVITÀ)**

- Piano di produzione
- Richieste specifiche della produzione
- Voci di costo (personale, locazioni, spazi, mezzi di movimentazione, etc.)
- Sistemi informativi
- KPI
- Procedure e protocolli aziendali

**TECNICHE TIPICHE DI REALIZZAZIONE/CONDUZIONE DELLE ATTIVITÀ**

- Metodi e tecniche di redazione di un budget acquisiti

**OUTPUT TIPICI DELLE ATTIVITÀ**

- Budget acquisti sviluppato

**INDICAZIONI A SUPPORTO DELLA SCELTA DEL METODO VALUTATIVO E DELLA PREDISPOSIZIONE DELLE PROVE**

**ESTENSIONE SUGGERITA DI VARIETÀ PRESTAZIONALE**

1. L'insieme dei metodi e delle tecniche di redazione di un budget acquisiti
2. Un set informativo relativo ad un piano di produzione ed ai KPI applicabili

**DISEGNO TIPO DELLA VALUTAZIONE**

1. Prova prestazionale: sulla base delle indicazioni fornite, elaborazione di massima di un budget acquisiti
2. Colloquio tecnico relativo alla logica utilizzata per l'elaborazione del budget acquisiti

**SCHEDA DI CASO**

**RISULTATO ATTESO 3 - Provvedere alla stipula del contratto di fornitura, negoziando le condizioni del contratto con i fornitori preventivamente selezionati e valutati**

**1 - FORNITORI**

Grado di complessità 2

**1.2 SELEZIONE FORNITORI**

Valutare i fornitori secondo criteri di affidabilità, etica, qualità dei servizi offerti, prezzo e qualità dei beni trattati, tempi di consegna bilanciando le esigenze derivanti dai fabbisogni produttivi e di esercizio con le disponibilità effettive dichiarate dai fornitori. Valutare i prezzi unitari, il lotto (quantità) d'acquisto in funzione del prezzo, la congruenza delle specifiche di prodotto richieste, la qualità (presunta in caso di prima fornitura, accertata in caso di fornitore abituale), i tempi di consegna, le condizioni finanziarie, gli oneri di trasporto e il grado di affidabilità del fornitore circa i parametri di scelta citati

Grado di complessità 1

**1.1 RICERCA FORNITORI**

Ricerca nuovi fornitori in base ad esigenze/ricieste dei clienti, esigenze di miglioramento della produzione, richieste della direzione, nuovi prodotti/processi, esigenze di maggiori flessibilità. Richiedere preventivi ad un numero adeguato di fornitori (minimo due, tipicamente cinque) al fine di permettere confronti competitivi

**2 - CONTRATTO DI FORNITURA**

Grado di complessità 2

**2.2 VALUTAZIONE PERIODICA**

Effettuare valutazione swl fornitore rispetto alle consegne ricevute (presenza e % di prodotti difettosi, non conformi rispetto a quanto previsto, pezzi mancanti, ritardi sulle consegne, ecc.) (Valutazione Inziale se nuovo fornitore e Periodica se fornitore abituale)

**2.2 RINEGOZIAZIONE CONTRATTO**

In base alle informazioni derivate dalla valutazione periodica dei fornitori rinegoziare il contratto con l'obiettivo di definire condizioni più favorevoli in termini di costi, tempi di consegna, ecc.

## ADA.24.05.11 - PIANIFICAZIONE DEGLI APPROVVIGIONAMENTI

Grado di complessità 1

### 2.1 DEFINIZIONE ACCORDI COMMERCIALI

Negoziare con i fornitori le condizioni contrattuali rispetto a qualità e quantità del prodotto, prezzo, modalità e tempi di pagamento, modalità e tempi di consegna, modalità e costi di trasporto, penali, ecc.

**SCHEDA RISORSE A SUPPORTO DELLA VALUTAZIONE DEL RISULTATO ATTESO 3**

**RISORSE FISICHE ED INFORMATIVE TIPICHE (IN INPUT E/O PROCESS ALLE ATTIVITÀ)**

- Esigenze/richieste dei clienti, esigenze di miglioramento della produzione, richieste della direzione, esigenze di maggiore flessibilità, etc.
- Caratteristiche del processo produttivo
- Caratteristiche dei fornitori (affidabilità, etica, qualità dei servizi offerti, prezzo e qualità dei beni trattati, tempi di consegna)
- Performance dei fornitori (p.e. presenza e % di prodotti difettosi, non conformi rispetto a quanto previsto, pezzi mancanti, ritardi sulle consegne, etc.)

**TECNICHE TIPICHE DI REALIZZAZIONE/CONDUZIONE DELLE ATTIVITÀ**

- Metodi e tecniche di selezione e di valutazione dei fornitori
- Metodi e tecniche di definizione di un accordo commerciale

**OUTPUT TIPICI DELLE ATTIVITÀ**

- Fornitori valutati e selezionati
- Accordi commerciali di fornitura stipulati

**INDICAZIONI A SUPPORTO DELLA SCELTA DEL METODO VALUTATIVO E DELLA PREDISPOSIZIONE DELLE PROVE**

**ESTENSIONE SUGGERITA DI VARIETÀ PRESTAZIONALE**

1. L'insieme dei metodi e delle tecniche di valutazione e selezione dei fornitori
2. Un set di dati/indicatori di una serie di fornitori per una tipologia di prodotto e dalle caratteristiche di un processo produttivo
3. L'insieme dei metodi e delle tecniche di definizione di un accordo commerciale

**DISEGNO TIPO DELLA VALUTAZIONE**

1. Prova prestazionale: sulla base delle indicazioni fornite, simulazione della selezione del fornitore ritenuto maggiormente idoneo e definizione delle condizioni contrattuali
2. Colloquio tecnico relativo a modalità di gestione di una contrattazione in caso di non accordo su condizioni contrattuali

**SCHEDA DI CASO**

**RISULTATO ATTESO 4** - Valutare e migliorare la qualità del processo degli acquisiti e delle forniture, definendo indicatori di misurazione, monitorando costantemente le variabili oggetto di valutazione

**1 - VALUTAZIONE PROCESSO ACQUISTI**

Grado di complessità 3

**1.3 AZIONI DI MIGLIORAMENTO**

Sulla base delle rilevazioni e dei report individuare e attivare azioni correttive coinvolgendo il personale addetto all'approvvigionamento

Grado di complessità 2

**1.2 MONITORAGGIO**

Utilizzando il sistema informativo dedicato monitorare le variabili oggetto di valutazione e il rispetto degli indicatori definiti (KPI), rilevare gli scostamenti rispetto a quanto pianificato. Predisporre report di sintesi dell'attività di monitoraggio e valutazione delle performace (individuare punti di forza e di debolezza)

Grado di complessità 1

**1.1 DEFINIZIONE INDICATORI**

Definire gli indicatori di produttività (utilizzo e rendimento della manodopera, efficacia ed efficienza dei metodi), costo del prodotto (costo industriale) e di efficienza del processo (tempi di approvvigionamento, costi, % ordini evasi, ecc.), qualità del processo

## ADA.24.05.11 - PIANIFICAZIONE DEGLI APPROVVIGIONAMENTI

### SCHEDA RISORSE A SUPPORTO DELLA VALUTAZIONE DEL RISULTATO ATTESO 4

#### **RISORSE FISICHE ED INFORMATIVE TIPICHE (IN INPUT E/O PROCESS ALLE ATTIVITÀ)**

- Indicatori del processo di approvvigionamento (tempi di approvvigionamento, costi, % ordini evasi, ect.)
- KPI
- Sistema informativo dedicato

#### **TECNICHE TIPICHE DI REALIZZAZIONE/CONDUZIONE DELLE ATTIVITÀ**

- Metodi e tecniche di rilevazione della qualità del processo di approvvigionamento

#### **OUTPUT TIPICI DELLE ATTIVITÀ**

- Rilevazione della qualità del processo e proposta azioni miglioramento

#### **INDICAZIONI A SUPPORTO DELLA SCELTA DEL METODO VALUTATIVO E DELLA PREDISPOSIZIONE DELLE PROVE**

##### **ESTENSIONE SUGGERITA DI VARIETÀ PRESTAZIONALE**

1. L'insieme dei metodi e delle tecniche di rilevazione della qualità del processo di approvvigionamento

##### **DISEGNO TIPO DELLA VALUTAZIONE**

1. Prova prestazionale: -
2. Colloquio tecnico relativo alla descrizione degli indicatori da tenere sotto controllo nell'ambito del processo di approvvigionamento e delle modalità di elaborazione degli stessi per la misurazione della qualità del processo

#### **FONTI**

<http://www.assologistica.it/>

<http://culturaeformazione.assologistica.it/>

Wikipedia, enciclopedia libera "Logistica - "Approvvigionamento"- "Gestione della catena di distribuzione"

<https://it.wikipedia.org>

La logistica industriale e la gestione degli approvvigionamenti <http://studieconomici.altervista.org>

La funzione approvvigionamenti e il ruolo in azienda degli approvvigionatori Laura Echino -

## ADA.24.05.11 - PIANIFICAZIONE DEGLI APPROVVIGIONAMENTI

[www.atlec.it/immagini/eventi/echino2006.ppt](http://www.atlec.it/immagini/eventi/echino2006.ppt)

Appunti corso Economia e Gestione delle Imprese - Logistica industriale e gestione degli approvvigionamenti  
- Professor Arturo Capasso - Università degli studi del Sannio

[www.didatticademm.it/old2/didattica/appunti\\_dispense/A\\_A.../EGI2-6-2009.pdf](http://www.didatticademm.it/old2/didattica/appunti_dispense/A_A.../EGI2-6-2009.pdf)

Supply Chain Manager (12.17 QRSP Regione Lombardia)