

**16 settembre 2026 ore 10:00-12:00**

Modulo 3: Acquisti intelligenti – scegliere e gestire i fornitori giusti

## **Obiettivi**

- Capire l'importanza di una buona **gestione degli acquisti e dei fornitori**: scegliere partner affidabili incide su costi e continuità del business.
- Riconoscere i rischi legati alla scelta dei fornitori basata solo sul prezzo, introducendo il concetto di costo complessivo di fornitura.
- Capire cosa significa implementare un approccio strategico degli approvvigionamenti "Strategic Sourcing".

## **Contenuti**

Per una PMI, i fornitori sono un elemento chiave della continuità operativa: da loro dipendono le materie prime, i prodotti da rivendere e i servizi necessari a far funzionare l'attività ogni giorno. Scegliere e gestire correttamente i fornitori significa garantirsi disponibilità, qualità e tempi coerenti con le esigenze dell'impresa, evitando blocchi e inefficienze. Fare acquisti "intelligenti" non significa scegliere sempre il prezzo più basso. Un fornitore molto economico ma poco affidabile, che consegna in ritardo o fornisce materiali di qualità scadente, può generare costi indiretti ben superiori al risparmio iniziale. Per questo è importante valutare i fornitori considerando più fattori: affidabilità, qualità del prodotto o servizio, puntualità nelle consegne, condizioni commerciali (lotti minimi, sconti, termini di pagamento) e livello di servizio, come la capacità di gestire urgenze o fornire assistenza. Un modo utile per orientarsi è **distinguere i fornitori in base a quanto incidono sul costo e quanto sono critici per l'attività**, come suggerisce la **matrice di Kraljic**. Alcuni fornitori forniscono articoli poco critici e facilmente sostituibili: in questi casi il focus può essere sull'efficienza e sul prezzo. Altri, invece, forniscono materiali o servizi fondamentali per il funzionamento dell'azienda e difficili da rimpiazzare: qui diventano centrali affidabilità, continuità e qualità, anche a costo di pagare qualcosa in più. Non tutti i fornitori vanno quindi gestiti allo stesso modo. Una volta selezionati fornitori adeguati, è importante **coltivare la relazione**. Comunicare in modo trasparente sui fabbisogni, pianificare insieme gli ordini e fornire feedback sui problemi aiuta a costruire rapporti di collaborazione. Un fornitore trattato come partner sarà più disponibile nei momenti critici, ad esempio nel gestire un'urgenza o nel segnalare in anticipo possibili difficoltà di approvvigionamento. Allo stesso tempo, soprattutto per i fornitori più critici, è prudente non dipendere completamente da una sola fonte (sole sourcing). Avere un'alternativa, mantenere contatti con un secondo fornitore o prevedere una scorta di sicurezza può fare la differenza in caso di imprevisti. Gestire bene gli

acquisti significa anche evitare ordini dell'ultimo minuto, che spesso comportano costi più elevati, pianificando le richieste in base ai fabbisogni previsti. In sintesi, una gestione efficace degli acquisti per una PMI richiede di capire quali fornitori sono davvero strategici, costruire relazioni affidabili e ridurre il rischio di rimanere scoperti: comprare bene non è solo una questione di prezzo, ma di continuità, servizio e controllo.