

## ACQUISTI IN OUTSOURCING

L'esigenza di ridurre le spese sta costringendo le imprese a delegare all'esterno le attività secondarie o comunque lontane dalle sue competenze specifiche. Questo processo - comunemente chiamato *outsourcing* - sta coinvolgendo tutti gli aspetti della vita aziendale. All'ondata non poteva sfuggire quel delicato meccanismo che fa capo all'ufficio acquisti, un settore dove forme "temperate" di outsourcing permettono di conseguire risparmi non indifferenti. Quando è utile ricorrere all'outsourcing degli approvvigionamenti? A tale proposito è utile fare riferimento alla così detta *curva di Pareto*.

L'economista italo-svizzero, vissuto a cavallo tra l'800 e il 900, è arrivato a determinare che gran parte della cifra legata alle vendite si concentra su pochi clienti strategici mentre la quota rimanente, di solito marginale in termini di fatturato, si distribuisce tra un grande numero di piccole imprese. Questo concetto può essere ribaltato anche sugli acquisti, settore dove si può arrivare a situazioni limite in cui meno del 10% dei fornitori si accaparra l'80% degli approvvigionamenti. Il grosso della cifra corrisponde a quello che gli esperti chiamano "acquisti strategici". Per l'ufficio acquisti l'emissione di ordini di piccola entità comporta invece più oneri di quanto in realtà non sia il valore del materiale. A questo si può aggiungere che la gestione di questa tipologia di acquisti richiede una struttura dinamica e flessibile che le aziende - specialmente le più grandi - difficilmente possono permettersi.

Anche nel settore acquisti esistono ditte specializzate che si incaricano di gestire in outsourcing parte del processo di acquisizione: a questa attività si stanno orientando molti distributori classici, anche grossi gruppi internazionali e molti brokers. I servizi del broker possono in realtà essere sfruttati in contesti molto ampi. Ad essi possono per esempio rivolgersi aziende poco avvezze ad operazioni di import/export, di fatturazione e di trattativa internazionale, oppure aziende sprovviste di un sistema di monitoraggio delle consegne o che necessitano di un supporto per la gestione delle scorte. A questi servizi possono aggiungersi l'analisi delle parti da acquistare, l'esame dei fornitori, la richiesta di offerte, la negoziazione, l'emissione ordini, fino ad estendersi al controllo delle consegne, alla pre-stituzione dei kit, alla certificazione del consegnato, ecc.

*Giovanni Danielli*  
*Elettronica Oggi News*