



GESTIONE STRATEGICA DEI FORNITORI NELLE PMI: definire le migliori strategie per ottimizzare i risultati di risparmio e liquidità.

Il contesto economico attuale pone ulteriormente l'accento sull'esigenza di un'efficace politica di gestione del parco fornitori per le Piccole e Medie Imprese Italiane. Il blocco delle attività ha inoltre generato delle tensioni finanziarie che hanno messo in seria difficoltà tutto il comparto. In questo scenario, abbiamo sviluppato un servizio dedicato alla Piccola Media Impresa Italiana con la finalità di fornire un supporto nell'individuazione di strategie di riduzione costi e gestione del circolante con obiettivi di breve e medio-lungo periodo.



A CHI SI RIVOLGE IL SERVIZIO

- fatturato inferiore a 40 mio
- spesa fornitori superiore a 4 mio
- assenza di una funzione organizzativa dedicata alla gestione degli acquisti



I VOSTRI BISOGNI

- implementazione di un processo strutturato di gestione dei fornitori per supportare il raggiungimento degli obiettivi aziendali
- definizione di strategie negoziali coerenti con gli obiettivi dell'organizzazione e la tipologia di fornitura
- riconsiderazione della struttura e i contenuti delle spese e dei costi della propria organizzazione
- miglioramento delle politiche di gestione del capitale circolante



LE NOSTRE SOLUZIONI

- definizione di un piano di *cost-reduction* di breve e di medio-lungo termine
- proposta di strategie negoziali utili all'implementazione del piano di *cost-reduction*
- revisione del processo di gestione degli acquisti ed implementazione di una strategia di gestione dei fornitori strutturata
- supporto legale nella rinegoziazione dei contratti con i fornitori



IL NOSTRO TEAM

- esperienza multisettoriale nella gestione di complessi progetti per primarie realtà nazionali e internazionali
- elevati standard qualitativi e comunicazione trasparente e tempestiva
- lavori pianificati e organizzati per garantire la continuità dei professionisti impegnati nelle attività di progetto
- team strutturati e manager sempre coinvolti

IN PRATICA

CONTESTO COMPETITIVO

Analisi dell'ambiente competitivo in cui opera la Società al fine di comprendere i fattori critici di successo non solo con riferimento alla catena di fornitura ma anche con riferimento alla gestione del capitale circolante e dei processi commerciali chiave.

ANALISI DEI COSTI

Analisi dei costi e raggruppamento per categoria merceologica.

PIANO DI COST-REDUCTION

Definizione di un piano di riduzione costi con quantificazione di obiettivi per il raggiungimento di saving commerciali e saving tecnici per natura di spesa e per singolo fornitore.

GESTIONE STRATEGICA DEI FORNITORI

Implementazione di un nuovo processo strutturato di *Supplier Relationship Management* che supporti il raggiungimento degli obiettivi nel lungo periodo.



i numeri BDO



167
PAESI NEL MONDO



88.000+
PROFESSIONISTI NEL MONDO



9,6 \$MLD
FATTURATO ANNUALE GLOBALE AL 30/09/2019 *



800+
PROFESSIONISTI IN ITALIA



18
UFFICI IN ITALIA

Audit | Advisory | BSO | Tax | Law

www.bdo.it



► contatti: coronavirus@bdo.it

©2020 BDO (Italia) - Tutti i diritti riservati.

BDO Italia S.p.A., società per azioni italiana, è membro di BDO International Limited, società di diritto inglese (company limited by guarantee), e fa parte della rete internazionale BDO, network di società indipendenti. BDO è il marchio utilizzato dal network BDO e dalle singole società indipendenti che ne fanno parte.

BDO