

O>9.1 Reti d'impresa:

Partnership:

1 Caratteristiche:

- Tipica del mercato collaborativo;
- Coinvolgimento interfunzionale;
- Condivisione rischi/ benefici;
- Sviluppo congiunto bene/ servizio;

2 Meccanismi di protezione:

- Contratti quadri: tutele bilaterali;
- Monitoraggio prestazioni: miglioramento continuo;
- Investimenti relazionali (garanzia impegno);
- Condivisione conoscenza (investimenti dedicati);
- Trasparenza sui costi (garanzia & riconoscimento);
- Reputazione (rischio di opportunismo);

3 Tipi di partnership:

- Collaborazione tecnologica:
 - Sviluppo nuovi prodotti;
 - Condivisione conoscenze tecniche;
 - Attività continuativa;
- Collaborazione operativa:
 - Ciclo logistico-produttivo;
 - Condivisione informazioni, decisioni e risorse;
 - Attività- continuativa;
- Partnership completa;

L'impresa a rete e le reti d'impresa:

Reti d'impresa:

- > **DEF:** gruppo di imprese legate da un insieme di contratti ed accordi senza una gerarchia formale;
 - Conseguenza di processi di outsourcing o formazioni di partnership;
 - In alcuni casi anche le persone appartengono in modo confuso all'organizzazione.

L'impresa a rete:

- > **DEF:** l'azienda è costituita da una rete di team/piccole unità organizzative relativamente autonome e competenti.
 - Team organizzati attorno ad un obiettivo/ prodotto/ cliente/ funzione aziendale..
 - La composizione del team è fluida.

Le reti e le relazioni tra imprese:

Outsourcing:

- Processi **PRIMARI**:
 - Specializzazione core business;
 - Crescita strategica di un numero limitato di fornitori;
 - Rapporti di partnership;
 - Riduzione dei tempi di consegna finali, flessibilità, costi.
- Processi di **SUPPORTO**:
 - Accedere a risorse e competenze specializzate;
 - Variabilizzazione dei costi e sfruttamento di economie di scala esterne.

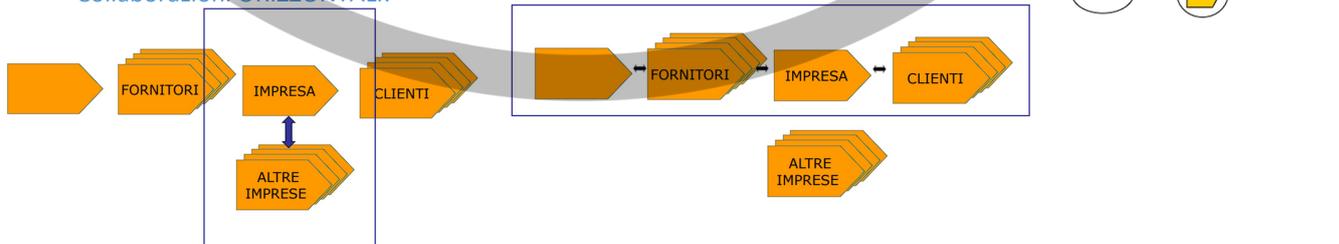
Accordi e alleanze strategiche:

- Specializzazione verticale (massa critica di risorse, economie di scala);
- Specializzazione orizzontale (accesso a competenze specifiche complementari).
- Integrazione di filiera:

-> **DEF:** integrazione di attori lungo una filiera produttiva, specializzati per competenza o per fase.

- Collaborazioni **ORIZZONTALI**:

- Collaborazioni **VERTICALI**:



Reti di fornitura:

-> **DEF:** insieme dei rapporti evoluti che l'impresa focale intrattiene con un numero limitato di suoi fornitori, guidati da una strategia e da politiche integrate di gestione.

-> **Determinanti:**

- Focalizzazione su core competencies;
- Outsourcing processi primari;
- Vantaggi di specializzazione, costo, flessibilità, riduzione complessità.



O>9.2 Reti d'impresa:

-> Relazioni di fornitura:

- Multiple sourcing;
- Single sourcing;
- Dual/parallel sourcing;

-> Le tipologie:

- Reti a livelli;
- Learning networks;
- Le filiere produttive.

Le Relazioni di fornitura:

1. Multiple sourcing:

- Transazioni spot;
- Concorrenza;
- Componenti standard.

Vantaggi	Svantaggi
Differenziali di costo Basso rischio di opportunismo Innovazione	Bassa personalizzazione Limitata efficienza

2. Single sourcing:

- Unico fornitore per bene/servizio;

-> Scenario:

- Scelta obbligata:
 - o Mercato di fornitura concentrato o monopolistico;
 - o Investimenti relazionali specifici P&G, 3M).
- Partnership: relazioni di lungo termine.

Vantaggi	Svantaggi
Coltivare le relazioni Personalizzazione Flessibilità Livello di servizio Volumi Competenze specialistiche	Pericolo di "monopolio laterale"

3. Dual sourcing:

- Due fornitori: uno principale, uno di back-up;
- Variante del single sourcing.

Vantaggi	Svantaggi
Collaborazioni di medio - termine "Tensione competitiva" Basso rischio di opportunismo	Volumi

4. Parallel sourcing:

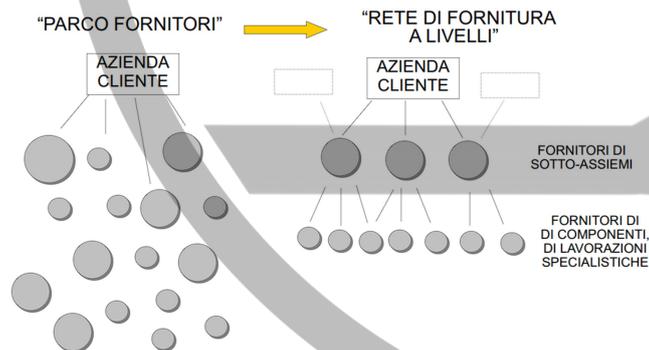
-> DEF: serie di relazioni di single sourcing per ogni famiglia di prodotto:

- Relazioni di single sourcing per famiglie di prodotto;
- Trade-off efficacia/rischio della fornitura.

Vantaggi	Svantaggi
Fornitori dedicati Competizione Bassi costi di switching	Limitata applicabilità Volumi

Le Tipologie:

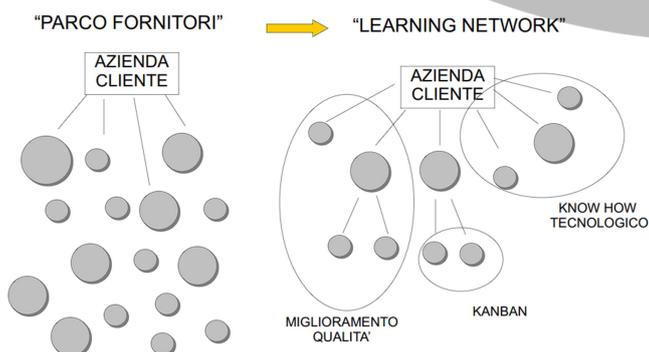
1. Reti di fornitura a livelli:



I Meccanismi:

- Struttura a livelli del sistema di fornitura;
- Riduzione del numero di fornitori;
- Relazioni di lungo termine, basate su trust, apertura e condivisione dei benefici;
- Sistemi di misura e valutazione dei fornitori, uso di autocertificazione;
- Attività di sviluppo del fornitore.

2. Learning networks:



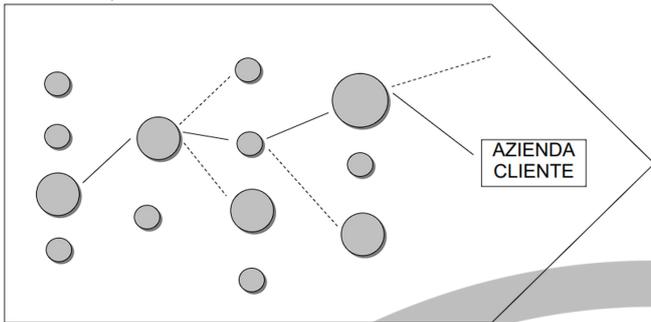
I Meccanismi:

- consorzi di fornitori;
- circoli di qualità interaziendali;
- sviluppo congiunto di tecnologie;
- processi di apprendimento;
- piani di sviluppo comuni;

O>9.3 Reti d'impresa:

3.le filiere produttive:

Fasi produttive



I Meccanismi:

- Specializzazione sulle fasi produttive, ricerca di economie di scala;
- Standardizzazione (processi, input, output);
- Integrazione dei flussi informativi e fisici;
- Compresenza di relazioni di mercato e di partnership;

www.handouts.it