



L'unione

Fonte: midwestmetalsinc.com

ECONOMY

Unity is Strength

by Francesco Calì and Silvia Crespi

How does a trade association manage to create value for its member companies? An answer to such a question comes from the project named "Sinergie Acquisti" (Purchase Synergies) carried forward by ASSIOT, in cooperation with VALEO-in, a consulting firm. The project aims at improving the bargaining power by providing strategic suppliers with the purchase potential of a number of member companies that is high enough to become a sort of "critical mass".

ASSIOT has the goal to provide value to its member companies by detecting solutions to some shared issues that, in addition to ensure economic benefits wherever possible, also include some additional services. A practical example is indeed the project named "Sinergie Acquisti" carried forward by ASSIOT in cooperation with VALEO-in, a consulting firm, represented by its Managing Director, Francesco Calì. By signing of purchase

agreements with suppliers suited to meet shared requirements and needs, the project itself aims at increasing member companies' bargaining power. In fact, turning up unified in front of the suppliers allows to obtain a better-quality service and also better prices; strategic suppliers are provided with the purchase potential of a number of member companies that is high enough to become a sort of "critical mass".

The very first application of the project: the supply of special bar steels

"Sinergie Acquisti" project has found its very first practical application in the supply of special bar steels.

In order to ensure the cooperation and actual participation of the member companies, the project was focused indeed on purchase categories that are considered as "non strategic in terms of competitiveness", thus allowing to share with full transparency all the necessary information.

Let's take a step back. "Sinergie Acquisti" project dates back to October 2012 within the so-called "Gears manufacturers cluster". It was

fa la forza

di Francesco Cali e Silvia Crespi

Come può un'associazione di categoria generare valore per i propri associati? Una risposta è il Progetto "Sinergie Acquisti". Portato avanti da ASSIOT, in sinergia con la società di consulenza VALEO-in, punta a migliorare il potere contrattuale offrendo a fornitori strategici il potenziale di acquisto di un gruppo di aziende sufficientemente alto da costituire "massa critica".

ASSIOT ha l'obiettivo di fornire valore ai suoi associati individuando soluzioni a problematiche comuni che, oltre ad offrire vantaggi economici dove possibile, comprendano servizi aggiuntivi. È il caso del progetto "Sinergie Acquisti" portato avanti da ASSIOT in sinergia con la società di consulenza VALEO-in, nella persona del suo Managing Director Francesco Cali. Attraverso la stipula di convenzioni d'acquisto con fornitori idonei a soddisfare requisiti ed esigenze condivise, il progetto mira ad aumentare il potere contrattuale delle aziende associate. Presentandosi uniti dai fornitori, è possibile ottenere una migliore qualità del servizio e prezzi più competitivi; ai fornitori strategici viene infatti offerto il potenziale di acquisto di un gruppo di aziende, in grado di costituire "massa critica".

the answer to the need to favour synergies for the purchase of mechanical processes, raw materials, complementary goods and services. Right after a very first analysis, the trade association has been acknowledged as a preferential interlocutor in order to develop a project. In addition, three priority categories have been detected: special steels, cutting oils and packaging. The first step dealt with the supply of special steels: availability, quality, service and, last but not least, price. Since June 2014 the agreement named "Sinergie Acquisti acciai speciali" (Special steels Purchase Synergies) is operating. The goal of ASSIOT has been the implementation of a partnership with raw materials - steels - suppliers (not manufacturers) thus adding value to either its member companies or the suppliers. As for member companies, the above mentioned value deals with the services related to the

supply of materials and additional services offered by the supplier, in addition to the economic aspects. As for the suppliers, they have the opportunity to make their own services, competence, and offer in terms of products known to ASSIOT member companies. The project was developed along five steps: definition of the agreement contents and goals; selection, qualification and meeting with the main suppliers in order to show the project requirements and goals; detection of those suppliers who are interested and motivated to get the project opportunities; negotiation and draft of the Purchase Agreement; launch and implementation of the Agreement. The main materials on which the agreement is focused are: carbon steels (C40 - C45 - C50 - 41Cr4 - A105 - LF2 - ST52.3 - FE510), tempered steels (30CD4 - 40CD4 - 42CD4 - 30CND8 - 34CND6 - 39CND3 - 40NCD7), hardening steels (16MC5 - 20MC5 - 16CN4

- 20CN4 - 17CND6 - 18CND5) and bearing steels (100Cr6 - 100CrMo7).

The main fields on which the project is focused

The Agreement is indeed focused on the following fields:

- *Economic aspects: the main goal was to have a competitive price list of the materials to be purchased according to the requirements of the member companies, with a clearly visible discount related to ASSIOT Agreement. In particular, the latter was due to the opportunities offered to the supplier in terms of a potential increase of customers and, consequently, purchase volumes. The price list included both reviews and adjustments related to: the presence of more competitive offers coming by other suppliers; requests of offers about some given orders with a direct negotiation between supplier and member*

La prima applicazione: l'approvvigionamento di acciai speciali da barre

Il Progetto "Sinergie Acquisti" ha avuto la prima applicazione concreta nell'approvvigionamento di acciai speciali da barre.

Per garantire la collaborazione e la partecipazione attiva degli associati, il progetto si è focalizzato sulle categorie merceologiche d'acquisto "non strategiche in termini di competitività" permettendo di condividere in trasparenza tutte le informazioni necessarie.

Ma facciamo un passo indietro. Il progetto "Sinergie Acquisti" è nato in realtà nell'ottobre del 2012 in seno al "Cluster dei costruttori di ingranaggi", in risposta all'esigenza di creare sinergie per l'acquisto di lavorazioni meccaniche, materie prime, beni e servizi complementari. Dopo una prima analisi, l'associazione di categoria è stata riconosciuta come interlocutore privilegiato per sviluppare un progetto e sono state individuate le categorie prioritarie: acciai speciali, oli da taglio e imballi. Il primo passo ha interessato l'approvvigionamento degli acciai speciali: reperibilità, qualità, servizio e, non ultimo, prezzo.

Da giugno 2014 è attiva la convenzione "Sinergie Acquisti acciai speciali".

L'obiettivo di ASSIOT è stata l'implementazione di una partnership con i fornitori di materie prime - acciai (non i produttori) fornendo valore sia ai propri associati, sia al fornitore. Il valore per i primi riguarda, oltre gli aspetti economici, i ser-

vizi legati all'approvvigionamento dei materiali e i servizi aggiuntivi proposti dal fornitore. Ai secondi viene offerta l'opportunità di far conoscere agli associati ASSIOT i propri servizi, la propria professionalità e la propria offerta in termini di prodotti.

Il progetto è stato sviluppato in 5 fasi: definizione dei contenuti ed obiettivi della Convenzione; selezione, qualificazione ed incontro con i principali fornitori per illustrare esigenze ed obiettivi del progetto; identificazione dei fornitori interessati e motivati a cogliere le opportunità del progetto; negoziazione e stesura della Convenzione d'Acquisto; attivazione ed implementazione della Convenzione.

I principali materiali oggetto della convenzione sono: acciai al carbonio (C40 - C45 - C50 - 41Cr4 - A105 - LF2 - ST52.3 - FE510), acciai da bonifica (30CD4 - 40CD4 - 42CD4 - 30CND8 - 34CND6 - 39NCD3 - 40NCD7), acciai da cementazione (16MC5 - 20MC5 - 16CN4 - 20CN4 - 17CND6 - 18NCD5), acciai per cuscinetti (100Cr6 - 100CrMo7).

Gli ambiti di maggiore interesse sui quali si è focalizzato il progetto

La Convenzione si è focalizzata sulle seguenti aree:

- Aspetti economici: l'obiettivo principale è stato di avere un listino competitivo sui materiali d'acquisto secondo le specifiche delle aziende associate, con in evidenza uno sconto legato alla Convenzione ASSIOT, dovuto in partico-

company; basic raw materials market trend with a price list review made every three months according to the variations of both the alloy surcharge and the scrap surcharge.

Besides, a bonus percent at the end of the year, related to a turnover increase scale, has been foreseen, up to 3%.

- Service aspects: in addition to price, the focus of the agreement was to optimize the overall cost of purchasing, thus keeping the materials quality according to the purchase specification, also through the definition of a series of service aspects considered as crucial for the companies.

- definition and draft of specifications for either standard or special materials, in reference to the requirements of the single member companies;
- controls with ultrasounds;
- controls on materials radioactivity;
- supply of materials with some particular

mechanical specifications extra UNI standards - thermal treatment management and sample separation for 3.2 certifications over the product;

- materials available by the supplier or rather directly scheduled with the Customer with 24/48 hours delivery time;
- bars cutting according to specific measurements, related to an agreed list;
- transportation with an agreed list;
- possibility to use the laboratory to perform tests on the materials.

Finally, some professional updating services have been offered.

Among these are workshops to define annealing, hardening and tempering processes over new products to be engineered; technical consulting services, training courses at the suppliers' factories, participation to the assemblies of Gears cluster Technical Commission and so on.

Conclusions

The activities implemented have brought value to the member companies, not only in terms of price reduction, but above all in terms of total cost of ownership (TCO) improvement, with a special attention to quality and service.

The suppliers had the opportunity to meet new potential customers, as well as to grow, within a partnership relationship regulated by an Agreement between companies and supplier. Besides, the activation of the first Agreement allowed to favour the conditions to possibly promote some more Agreements dealing with other item categories.

The project is currently compliant with the goals that were detecting at the beginning: as for the year 2015, in addition to the establishment of the Agreement on Steel Raw Materials, the goal deals with expanding "Sinergie Acquisti" project to some more item categories, regarding in particular Lubricants or Cutting tools.

lare alle opportunità date al fornitore per un potenziale incremento di clienti e conseguenti volumi d'acquisto.

Il listino ha previsto revisioni ed adeguamenti con riferimento: alla presenza di offerte più competitive di altri fornitori; alle richieste di offerte su commesse specifiche con una trattativa diretta fornitore-azienda associata; all'andamento del mercato delle materie prime di base con una revisione dei prezzi del listino effettuata trimestralmente basandosi sulle variazioni della quotazione dell'Extra lega e Extra rottame.

Inoltre è stata prevista una percentuale di bonus di fine anno riferita a una scala di incremento di fatturato, fino ad un massimo del 3%.

• Aspetti di servizio: oltre al prezzo, il focus della convenzione è stato di ottimizzare il Costo Totale d'acquisto, mantenendo la qualità dei materiali secondo le specifiche d'acquisto, anche attraverso la definizione di una serie di aspetti di servizio ritenuti fondamentali per le aziende:

- definizione e stesura di capitolati per materiali standard o speciali, con riferimento alle esigenze dei singoli Associati;
- controlli con ultrasuoni;
- controlli sulla radioattività dei materiali;
- fornitura di materiali con specifiche meccaniche particolari extra norme UNI - gestione del trattamento termico e stacco dei provini per certificazioni 3.2 sul prodotto;
- materiale disponibile a terra del fornitore o programmato direttamente con il Cliente con tempi di consegna di 24 / 48 ore;
- taglio delle barre su misure specifiche, legato a un listino convenzionato;
- trasporto con un listino convenzionato;

h. possibilità di utilizzo del laboratorio per effettuare prove sui materiali.

Infine sono stati offerti Servizi di aggiornamento professionale, quali tavoli tecnici di lavoro per definire ricette, tempere e bonifiche su nuovi prodotti da ingegnerizzare; consulenze tecniche, corsi di formazione presso gli stabilimenti dei fornitori, partecipazione alle riunioni della Commissione tecnica del cluster ingranaggi e così via.



● Le fasi del progetto.

● Project steps.

Conclusioni

Le azioni implementate hanno portato valore alle aziende associate, in termini non solo di riduzione del prezzo, ma soprattutto in termini di miglioramento del TCO (*Total Cost of Ownership*) con particolare attenzione agli aspetti qualitativi e di servizio.

Ai fornitori è stata offerta l'opportunità di conoscere nuovi potenziali clienti e di crescita, in un rapporto di partnership regolato da una Convenzione tra aziende e fornitore. Inoltre con la prima Convenzione attiva si sono create le condizioni per proseguire con l'attivazione di altre Convenzioni in differenti categorie merceologiche.

Il progetto ad oggi è in linea agli obiettivi definiti inizialmente: l'obiettivo per il 2015, oltre al consolidamento della Convenzione sulle Materie Prime Acciaio, è estendere il progetto "Sinergie Acquisti" su altre Categorie Merceologiche, in particolare su Lubrificanti ed Utensili da taglio. ●

TECO'15

tecomeeting.it



Meccatronica, automazione e trasmissione di potenza

Energy for Business

Milano, 16 - 17 giugno 2015

Sede Gruppo 24 Ore

