

Tab. 4.1 Ruoli delle relazioni con i fornitori

Ruoli delle relazioni con i fornitori per il cliente		Le leve gestionali per i fornitori
Razionalizzazione	Efficienza; cost savings	Aiutare il cliente a ridurre il valore delle varie componenti di costo della relazione con il fornitore
Sviluppo	Supporto alla focalizzazione	Eccellere nel valore ricercato dal cliente e rendersi complementare agli ambiti di competenza specialistica dello stesso
	Partecipazione al processo di value co-creation	Concorrere al miglioramento del prodotto e dei processi produttivi e distributivi del cliente
	Sviluppo di nuovo e più forte posizionamento	Aiutare il cliente nel rafforzare il posizionamento nel supply network e nel mercato

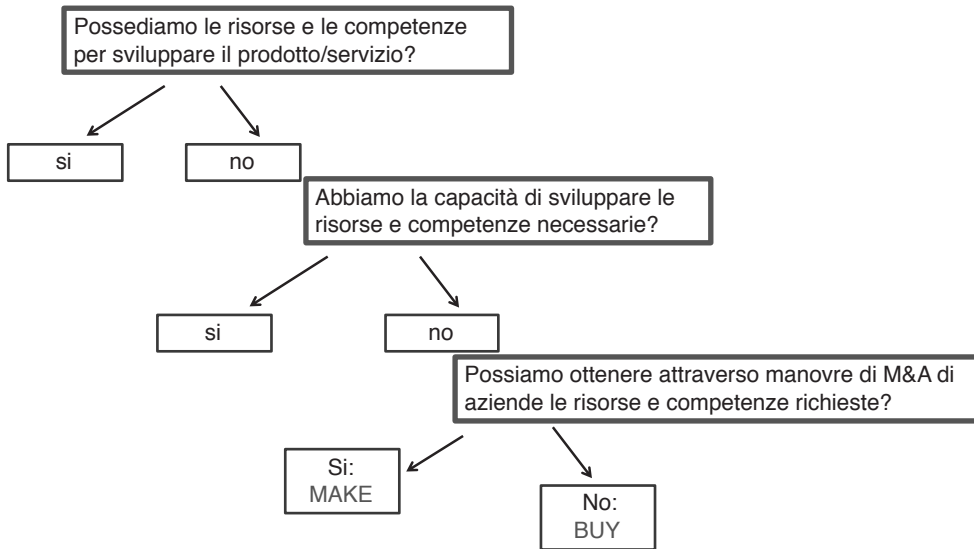


Fig. 4.1 Le scelte di make or buy basate sulle risorse.
(Modificata da: Cousins et al., 2008)

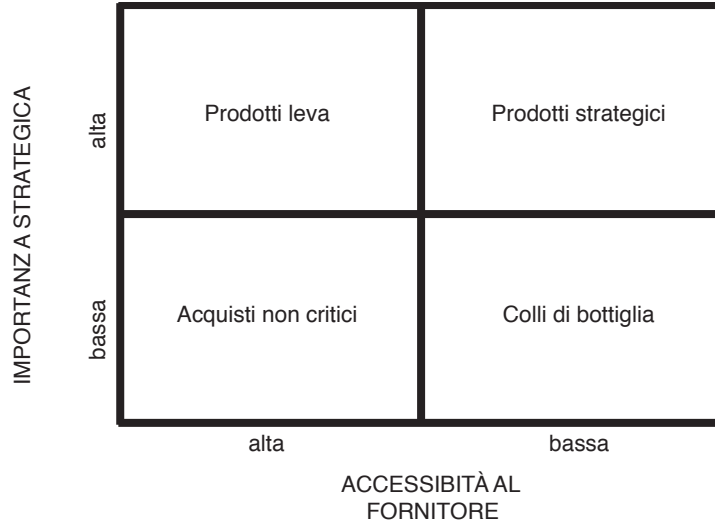


Fig. 4.2 La matrice di Kraljic.
(Fonte: Kraljic, 1982)

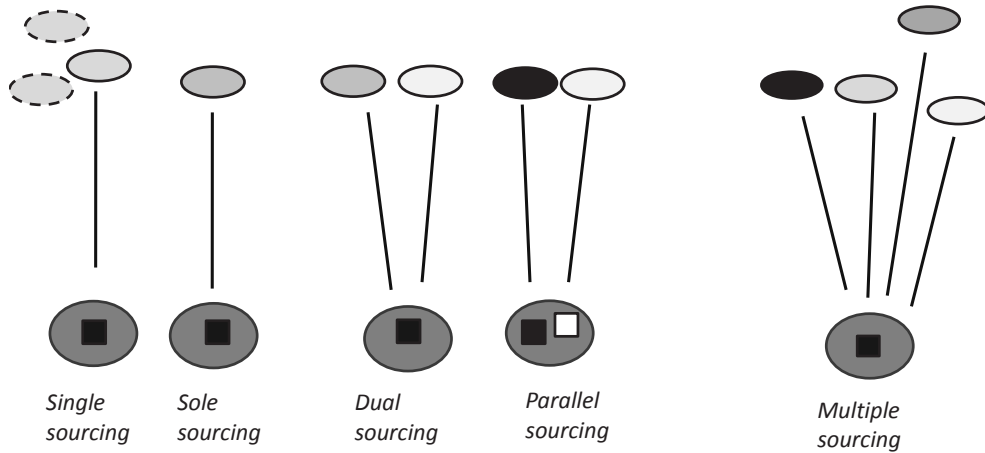


Fig. 4.3 La configurazione del parco fornitori.