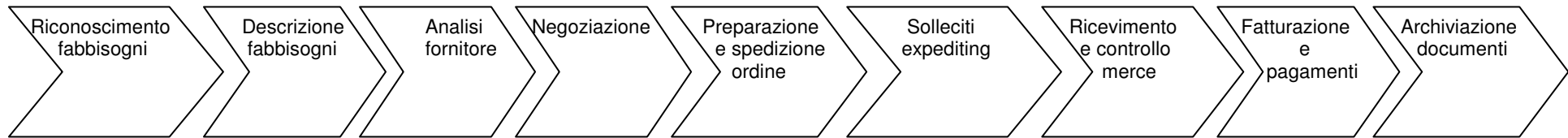


I processi d'acquisto di Rimini Fiera sono improntati alla ricerca del massimo vantaggio competitivo nell'ottica di un'indispensabile e reciproca lealtà, trasparenza e collaborazione con il fornitore. In particolare gli addetti al processo di approvvigionamento di Rimini Fiera sono tenuti a non precludere ad alcun potenziale fornitore in possesso dei requisiti richiesti la possibilità di concorrere alla fornitura, adottando criteri oggettivi e documentabili nella scelta dei candidati. In Rimini Fiera le relazioni con i fornitori sono regolate da principi comuni e sono oggetto di un costante monitoraggio.

Il processo di approvvigionamento e gestione di prodotti e servizi si basa su un insieme di procedure operative standard che si interfacciano con le normali attività giornaliere.

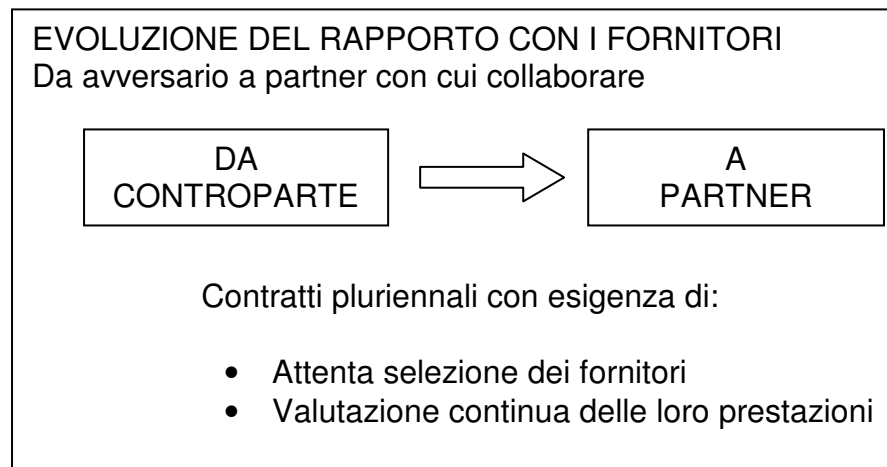
I passi essenziali nelle procedure di approvvigionamento sono:

1. Riconoscimento dei fabbisogni
2. Descrizione dei fabbisogni, con un'accurata definizione delle caratteristiche e delle quantità desiderate
3. Determinazione e analisi dei possibili fornitori
4. Determinazione del prezzo e dei termini di consegna
5. Preparazione e spedizione dell'ordine di acquisto
6. Expediting
7. Ricevimento ed ispezione/controllo della merce
8. Fatturazione e pagamento del fornitore
9. Registrazione dei documenti e delle informazioni



Gli ultimi anni hanno visto un'evoluzione nei rapporti con il fornitore, che non viene più valutato solamente nell'ottica del minimo prezzo possibile ma viene considerato come un "partner con cui collaborare" per cercare l'optimum del sistema complessivo cliente - fornitore.

Questa evoluzione ha posto al centro dell'attenzione il fornitore, trasformandolo in un elemento fondamentale per il raggiungimento del vantaggio competitivo: per questo motivo è necessario instaurare rapporti di fiducia reciproca, individuare le aree di collaborazione e definire contratti che possano garantire a cliente e fornitore il mantenimento della competitività nel tempo.



Le conseguenze immediate di questa approccio sono:

- maggiore scambio di informazioni tra cliente e fornitore
- diminuzione delle scorte complessive
- attenta selezione e valutazione costante del fornitore grazie ad un monitoraggio continuo dei parametri di prestazione
- passaggio da contratti spot, basati essenzialmente sul prezzo, a contratti annuali e pluriennali in cui diventa importante valutare anche aspetti come:
  - innovazione di prodotto
  - innovazione di processo
  - network informatico
  - programmi di investimento.

Proprio nell'ottica di un proficuo e trasparente rapporto con i propri fornitori, Rimini Fiera ha ritenuto opportuno formalizzare e comunicare le linee generali del processo di acquisto, di selezione e valutazione del fornitore, individuando nell'ambito del proprio Sistema di Gestione Integrato per la Qualità e l'Ambiente apposite procedure.

### **Pagamento fatture e relativi adempimenti**

Rimini Fiera si ritiene impegnata solo per le forniture effettuate a seguito della produzione di un ordine scritto emesso dall'Ufficio Acquisti e provvederà al pagamento delle forniture regolarmente precedute da ordine esclusivamente tramite **bonifico bancario a 90 gg data fattura**. Nessun fornitore è autorizzato ad eseguire e a fatturare prestazioni se non a seguito del ricevimento di un ordine d'acquisto. Le fatture ed i documenti di trasporto del fornitore, ai fini di una pronta liquidazione, devono necessariamente indicare il **numero d'ordine** a cui si riferiscono ed il **codice fornitore**. Inoltre, se il fornitore è una casa editrice, deve allegare alla fattura il giustificativo della pagina pubblicitaria acquistata.

## Qualifica e valutazione dei fornitori

Il processo di qualifica e valutazione dei fornitori si applica solo ad alcune categorie di fornitori: in particolare ai fornitori di prodotti e servizi che incidono sulla qualità del servizio erogato da Rimini Fiera.

Tale processo non si applica ai partner, ai fornitori obbligati (ad esempio i fornitori di partner e/o clienti), ai fornitori occasionali (non più di una fornitura all'anno), agli alberghi ed ai ristoranti, ai fornitori di pubblicità (quando gestiti dall'agenzia di comunicazione).

Esistono due momenti di valutazione:

1. valutazione preliminare dei nuovi fornitori
2. valutazione periodica dei fornitori

La valutazione preliminare, che serve per capire se il potenziale fornitore può soddisfare le esigenze di Rimini Fiera, prevede i seguenti livelli di qualifica:

- **DQ** → quando il fornitore è da qualificare
- **Q** → quando il fornitore è ritenuto idoneo ed è quindi da valutare
- **NI** → quando il fornitore è ritenuto non idoneo
- **NQ** → quando il fornitore non è da qualificare in quanto: obbligato, partner, albergo o ristorante, fornitore di pubblicità (quando gestito dall'agenzia di comunicazione).

Alla valutazione preliminare, effettuata tramite la compilazione del "Questionario valutazione preliminare fornitori" da parte dei potenziali fornitori, segue la valutazione periodica dei fornitori idonei utilizzati nel periodo di riferimento.

In base alla tipologia del rapporto di fornitura, Rimini Fiera individua e raggruppa i fornitori da sottoporre a

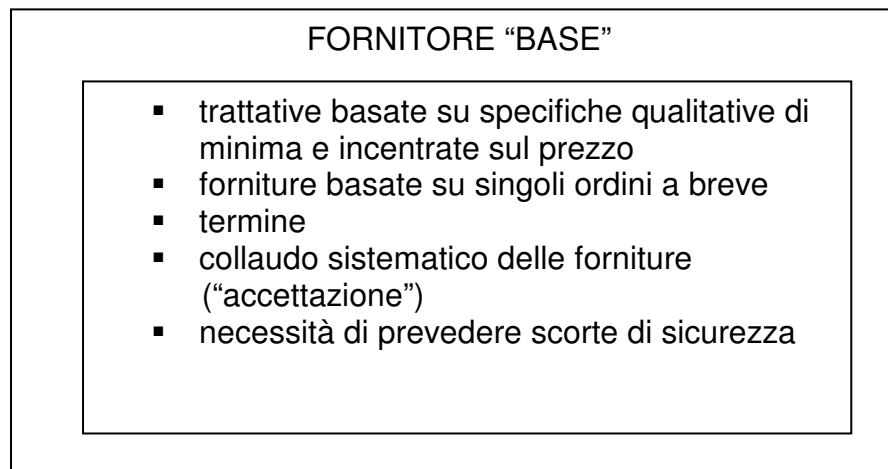
valutazione periodica in tre classi di riferimento, collegate a diversi criteri di valutazione:

**III Classe: Fornitori Base**

**II Classe: Fornitori Integrati**

**I Classe: Fornitori Partner**

Premesso che in una situazione di partenza i fornitori si collocano, quantomeno ideologicamente, tutti nella III classe, di seguito indichiamo le caratteristiche del rapporto di fornitura che definisce l'inserimento in una determinata classe.



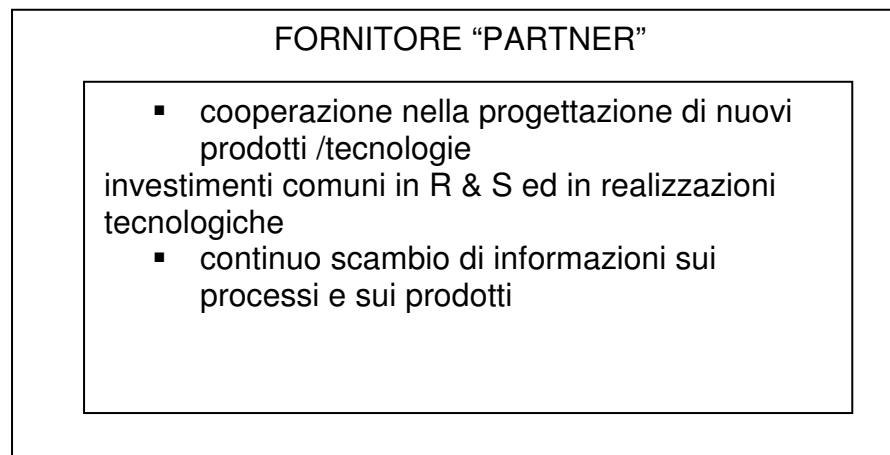
Il fornitore "**BASE**" fornisce un prodotto non particolarmente strategico, facilmente sostituibile e che non impatta direttamente sul servizio al cliente finale, ed è valutato, una volta verificate sul mercato le specifiche di prodotto o servizio qualitative minime accettabili, soprattutto in base al prezzo. Oltre al prezzo ed alle caratteristiche intrinseche di prodotto, altri elementi di valutazione sono il servizio, la gestione burocratica e la flessibilità del fornitore. E' auspicabile gestire anche due o tre fornitori contemporaneamente per categoria merceologica per avere fonti alternative e per farli competere sul prezzo, in quanto non si fornisce loro alcuna garanzia sulle future forniture. Le

forniture sono generalmente a bassa criticità e sono garantite attraverso la firma di un contratto o di un ordine d'acquisto (in alcuni casi si possono prevedere eventuali penali). Poiché il fornitore è valutato in sostanza solo sul suo output, il rischio di fornitura è a carico di Rimini Fiera, che non conosce quanto i processi del fornitore siano a "rischio" e se il fornitore possa garantire nel tempo le prestazioni, la qualità e la risposta ai cambiamenti: tale rischio viene gestito tramite analisi su serie di dati storici e di mercato (si possono prevedere comunque test di campionamento statistico) e attraverso scorte di sicurezza.



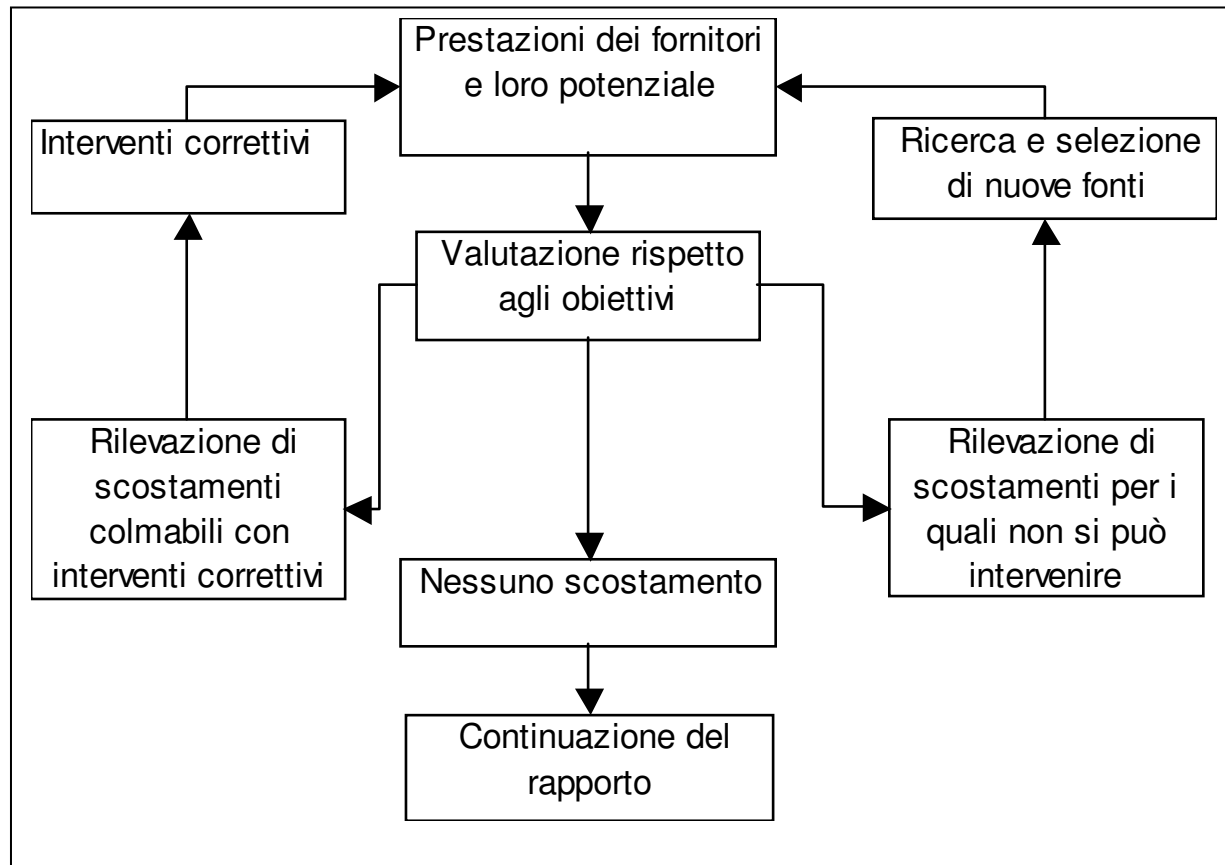
Il fornitore "**INTEGRATO**" conosce lo scopo delle sue forniture e quindi la funzione che la sua prestazione deve espletare: in base a ciò si assume tutte le responsabilità sulle conseguenze delle eventuali non conformità della fornitura. Il fornitore integrato fornisce un prodotto o servizio direttamente all'espositore o al visitatore oppure ad alto impatto strategico per Rimini Fiera. La differenza fondamentale rispetto al fornitore "Base" sta nella

responsabilizzazione sul buon esito della fornitura al cliente finale: per questo motivo non è messo in concorrenza ad ogni necessità di acquisto e le condizioni del rapporto vengono riviste annualmente sulla base delle risultanze del marketing di acquisto: quando si trova un fornitore alternativo interessante non scatta la sostituzione, ma si cerca di recuperare il fornitore integrato aiutandolo a raggiungere il livello del concorrente. Il prezzo può essere presidiato da meccanismi automatici d'oscillazione (ad esempio in base al costo delle materie prime o del lavoro o del costo della vita). Per i motivi sopraesposti, Rimini Fiera ha interesse che il fornitore aumenti continuamente le proprie competenze stimolando, anche con un intervento diretto, la crescita ed il miglioramento continuo del fornitore. La valutazione del fornitore "Integrato" analizza, in più rispetto a quanto visto per il fornitore "Base", le capacità "interne" del fornitore per verificare come può "garantire" i prodotti/servizi all'azienda cliente con le sue capacità ed i suoi processi.



Il fornitore è inserito in classe "**PARTNER**" quando contribuisce alla messa a punto del business comune: il prodotto o servizio erogato si basa e contiene tecnologie dei fornitori che, per questo motivo, devono essere sottoposti ad attenta analisi e valutazione. Fondamentale è il raggiungimento di accordi strategici tra le parti e lo sviluppo di capacità progettuali di "sistemi" all'interno di Rimini Fiera, al fine di demandare al fornitore lo sviluppo di alcuni prodotti o servizi. Nel rapporto con fornitori "Partner" esistono aspetti del business che accomunano le aziende (strategie, mercati, sistemi, risorse ecc...): per trarne il massimo vantaggio non si può prescindere dallo scambio di informazioni e feed-back immediati al fine di valutare ed avviare i necessari cambiamenti.

Lo schema che segue riassume in maniera schematica il processo di valutazione delle prestazioni dei fornitori:





Il processo di selezione e valutazione dei fornitori poggia su alcuni principi ispiratori di base:

1. la valutazione delle prestazioni dei fornitori non deve essere vista in senso assoluto, ma va legata alla classe di appartenenza ed agli obiettivi del cliente/compratore;
2. deve esserci collaborazione continuativa e costante nel tempo tra fornitore e cliente per colmare, con interventi correttivi, gli scostamenti tra prestazioni e obiettivi;
3. Il processo di valutazione che verifica la congruenza e le prestazioni è periodico e costante.

Col passaggio ad un rapporto di collaborazione tra fornitore e cliente, oltre agli elementi di valutazione quali prezzo e qualità di prodotto (intesa come conformità alle specifiche), hanno oggi raggiunto pari importanza altre componenti, come il livello di servizio offerto, tanto che prezzo e conformità di prodotto sono condizioni necessarie per essere sul mercato, mentre il differenziale competitivo deriva dal servizio offerto al cliente. Tali elementi esulano dalla singola fornitura, che devono dare un'idea della capacità del fornitore di rispondere anche in futuro alle esigenze del cliente. Vista l'importanza assunta dalle forniture nella prestazione del servizio al cliente finale è necessaria una sempre maggiore oggettività nelle valutazioni, passando a sistemi a punteggio basati su parametri quantitativamente misurabili.

Per questo motivo Rimini Fiera ha elaborato un sistema di valutazione che non poggia esclusivamente sull'esperienza del compratore, ma è basato su parametri quantitativamente misurabili per eliminare, o limitare, gli elementi soggettivi dal processo di valutazione.