

Testo a cura della dott.ssa Silvia Novali  
Foto su gentile concessione di Mecnova  
[www.mecnova.it](http://www.mecnova.it)

# Meccanica conto terzi: subfornitura di prodotti e servizi

La sub-fornitura comprende tutti quei rapporti contrattuali in cui un'impresa committente si avvale di un'impresa fornitrice per la produzione di prodotti finiti o più spesso di semilavorati. In sostanza consiste nell'acquisto di un prodotto concepito, ideato e ordinato dall'impresa committente, ma realizzato dall'impresa sub-fornitrice secondo le indicazioni ricevute. Nella subfornitura meccanica si parla di fornitura di particolari "a disegno" o "su specifica del cliente", o di sistemi o prodotti "su commessa" o "su progetto". Spesso, nel mondo della manifattura, le attrezzature (ad esempio gli stampi) sono forniti direttamente dal committente al fornitore e spesso anche la materia prima viene approvvigionata dal committente - in questo caso si parla di fornitura in "conto lavoro".

Dal punto di vista giuridico il rapporto è regolato dalla legge 18 giugno 1998, n.192 che delinea il fenomeno

della subfornitura come cooperazione tra le imprese, all'affidamento ad imprese minori, da parte di imprese più grandi, della predisposizione di talune parti di un prodotto finale o dello svolgimento di talune fasi di un processo produttivo.

Ciò non toglie che il rapporto tra committente e terzi sta andrebbe sempre gestito da un formale contratto di subfornitura e sarebbe necessario che l'accordo contenesse: i requisiti del bene o del servizio oggetto del contratto, il prezzo pattuito, i termini di pagamento, i termini e le modalità di consegna e di collaudo. Ciò nonostante il contratto si considera validamente perfezionato anche se il subfornitore non dà per iscritto la sua approvazione, ma provvede all'esecuzione diretta di un ordine del committente, purché questo sia stato dato per iscritto.

Nella sua forma più semplice, soprattutto in passato,



il terzista meccanico era un fornitore esterno di componenti il cui compito era semplicemente produrre ciò che il cliente gli commissionava e che quindi sottostava completamente alle direttive del committente anche per quanto riguarda la progettazione del prodotto, di cui non ha alcuna responsabilità.

Negli ultimi anni si sta invece delineando una nuova figura di subfornitore come un'azienda in grado di supportare il committente fornendo una serie di servizi che vanno dalla consulenza sulla scelta dei materiali meccanicamente più performanti, a messe a punto di quote e tolleranze al fine di mettere in atto il processo produttivo con il miglior rapporto qualità/prezzo.

Ma non solo, i servizi del terzista si spingono fino alla collaborazione con il committente in fase di co-design e alla realizzazione di un prodotto finito completo di trattamenti e montaggi così da fungere da “capo

commessa” e ridurre al minimo i tempi di attraversamento.

Il vero plus del terzista oggi è fornire un servizio aggiuntivo di consulenza e fungere da capo commessa. Il terzista che si vuole differenziare ed emergere sul mercato deve ormai offrire un servizio che vada oltre le caratteristiche di qualità, prezzo e rapidità nelle consegne chieste in passato e ormai date per scontate.

L'impegno del terzista forte sta nell'accorciare il più possibile la filiera di approvvigionamento del suo cliente fornendogli un prodotto finito e assemblato. Per far questo il terzista deve andare oltre l'ottica artigiana e deve strutturarsi con sistemi integrati ERP in grado di gestire e monitorare in tempo reale tutti i processi aziendali: approvvigionamenti, stoccaggio materia prima e semi lavorati, gestione ordini clienti, pianificazione della produzione, gestione terzisti in



outsourcing, collaudo e controllo qualità, spedizioni, contabilità generale e industriale.

Ormai anche per il terzista come per le aziende manifatturiere concetti come flusso, miglioramento continuo, just in time, ecc. assumono una rilevanza sempre maggiore per le imprese che vogliono distinguersi dai propri competitor. L'assoluta necessità di ridurre gli sprechi porta alla scelta di aumentare la flessibilità, di ottimizzare le linee di produzione e di migliorare i sistemi e i processi aziendali nei vari ambiti riducendo contemporaneamente gli errori e i difetti.

Il terzista meccanico italiano si è sempre contraddistinto per qualità, flessibilità, professionalità e capacità di interpretare le esigenze del cliente. Il mercato richiede una sempre maggiore flessibilità, una continua riduzione dei tempi di consegna e il rispetto di

programmi a breve termine con poca visibilità di portafoglio ordini futuro, un fornitore di successo deve soprattutto sapersi adattare alle esigenze di ogni singolo cliente, un'azienda di medie dimensioni più di una multinazionale ha queste caratteristiche.

Negli ultimi anni il rapporto tra buyer del committente e seller del terzista non si limita alla negoziazione di prezzi, sconti e dilazioni di pagamento, i buyer cercano sempre più una collaborazione a 360° attraverso a volte anche l'impiego di nuove tecnologie che danno la possibilità di interagire a distanza e quindi di scambiare velocemente visibilità di previsioni d'acquisto, offerte, informazioni, files, disegni, progetti. Si va sempre più nella direzione di un'integrazione molto spinta attraverso la gestione di piattaforme informatiche comuni tra cliente e fornitore.



Il terzista nel campo della subfornitura meccanica deve ormai essere un partner in grado di stabilire con il committente un rapporto evoluto in cui cliente e fornitori lavorino insieme, ognuno per e nella propria azienda, ad un unico progetto comune dove entrambi hanno compiti e responsabilità. La collaborazione ben gestita tra cliente e fornitore permette di raggiungere nuovi mercati e, concentrandosi sulle proprie rispettive competenze, di sviluppare prodotti innovativi, ottenere economie di scala, raggiungere risultati non altrimenti ottenibili lavorando da soli.

Le aziende terziste lavorano - così come le industrie manifatturiere - in un mondo industriale in cui la subfornitura italiana è fortemente penalizzata nei confronti della concorrenza internazionale, tedesca in primis. Le aziende terziste italiane si scontrano con i punti

deboli del Sistema Paese : il problema del costo del lavoro, e poi il problema fiscale, la burocrazia, il costo energetico, i difficili rapporti con le banche, la difficoltà di accesso al credito e il difficile punto del recupero crediti.

Pur in questo contesto il futuro sarà nei terzisti di nuova generazione più orientati alla qualità del servizio globale che alla quantità dei prodotti forniti. Diventare consulenti dei propri clienti significa indirizzarli verso le lavorazioni più adatte ad ottenere un componente performante ma con il miglior rapporto qualità prezzo. L'innovazione e l'orientamento verso la fornitura di un prodotto/servizio rappresenta una scelta aziendale strategica, ormai un'inderogabile necessità per poter sperare di sopravvivere e crescere nello sconvolgimento dei mercati connessi alla globalizzazione.



		<p><b>MECCANICA DI PRECISIONE</b></p>	
<p><b>Meccanica di precisione significa:</b>          Tolleranze ristrette          Finiture accurate          Puntualità nelle consegne</p>		<p><b>Cosa possiamo darvi di più?...</b>          Consulenza per migliorare il tuo prodotto e ridurre i tuoi costi.</p>	
		<p>Italy (Brescia)          25063 Gardone Val Trompia          Via Mameli, 73          Telephone +39.030.83372          Telefax +39.030.8337290</p> <p><a href="http://www.mecnova.it">www.mecnova.it</a>  <a href="mailto:info@mecnova.it">info@mecnova.it</a></p>  	