

IL PROCESSO DI ACQUISIZIONE DEI MATERIALI

RAPPORTI CON I FORNITORI

- *Il valore economico di una commessa (100 %) viene distribuito, nella maggior parte dei casi tra i fornitori*

- *Per le unità di maggiore complessità tale valore può arrivare a superare l'80%*

- *I rapporti con i fornitori possono essere :*
 - *prima del contratto nave*
 - *durante l'esecuzione della costruzione*
 - *durante il periodo di garanzia*

RAPPORTI CON I FORNITORI

- *prima del contratto nave → Side Letter:*

alcune tipologie di apparecchiature (fondamentali per il carico pagante – significative per la gestione in vita della nave) devono essere individuate con certezza in ogni dettaglio costo – peso – tempi di consegna

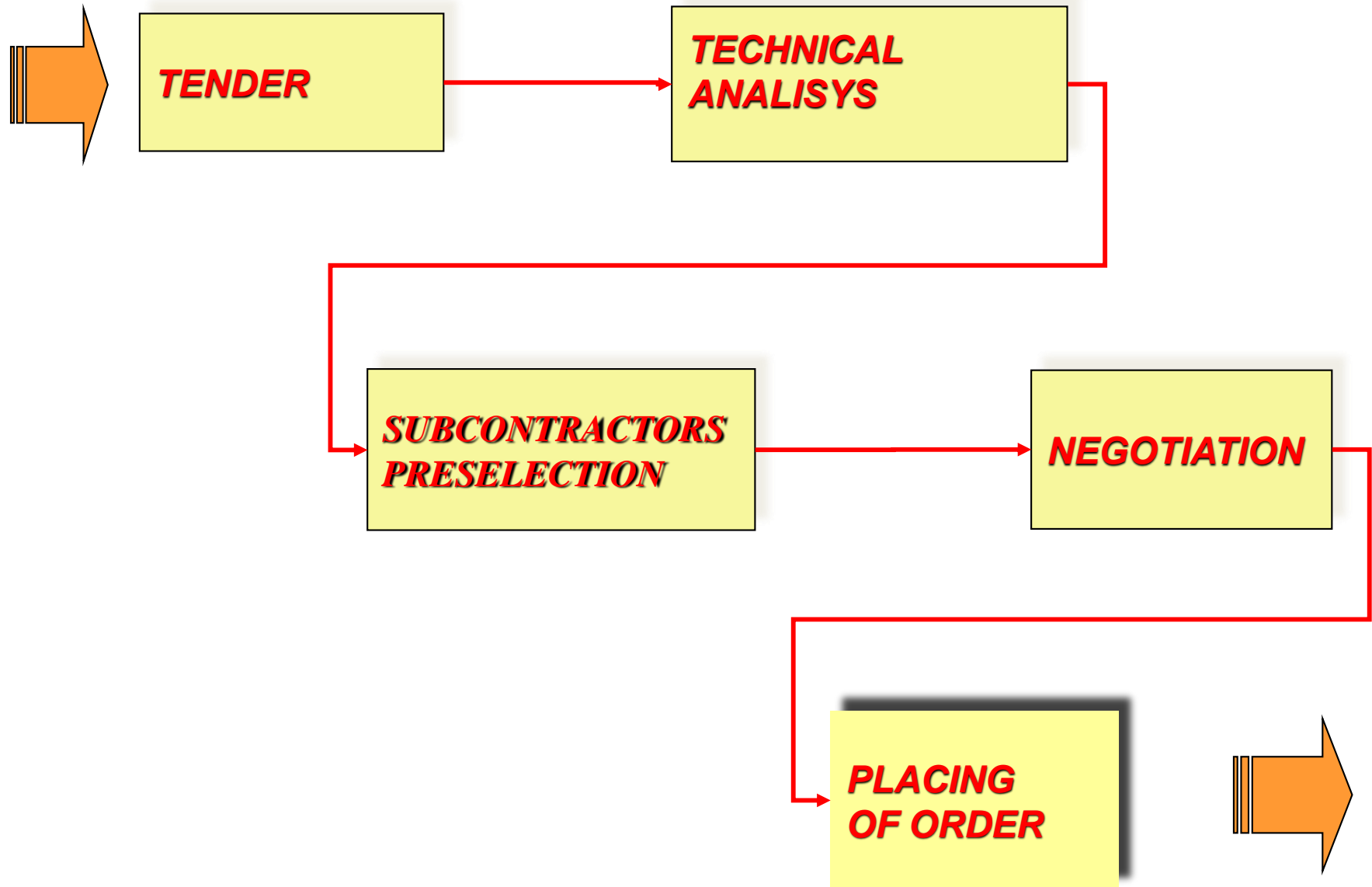
- *durante l'esecuzione della costruzione → Maker List:*

ogni prodotto che costituirà la nuova unità va definito e quindi individuato il fornitore per assicurare costo – peso – tempo di consegna

- *durante il periodo di garanzia:*

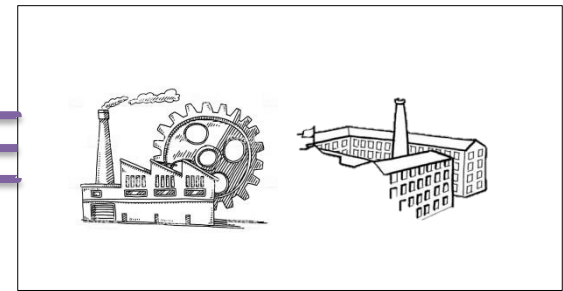
Il cantiere costruttore deve assicurare gli interventi per eventuali riparazioni

PROCUREMENT PROCESS



COME SI COMPERA

ROSA DEI POSSIBILI FORNITORI



1 S.T. «D» x OFFERTA

TEC/FUNZ

3 OFFERTE

4 ALLINEAMENTO
TECNICO-ECONOMICO

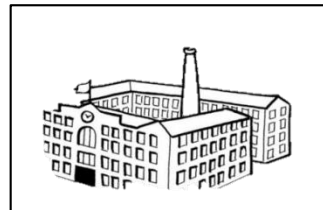
2 RICH. OFFERTA

ACU

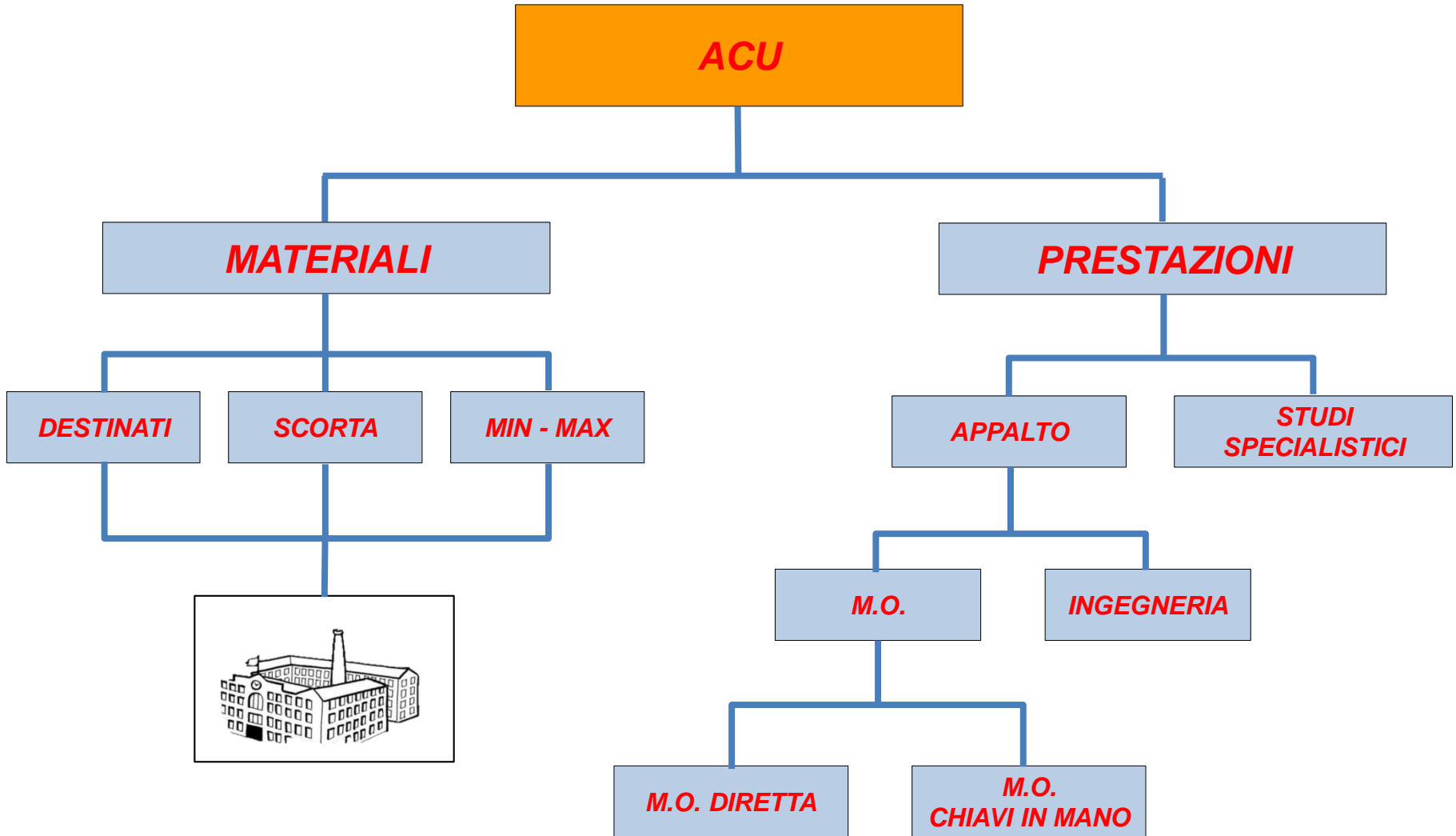
5 S.T. «E» x ORDINE

6 NEGOZIAZIONE FINALE

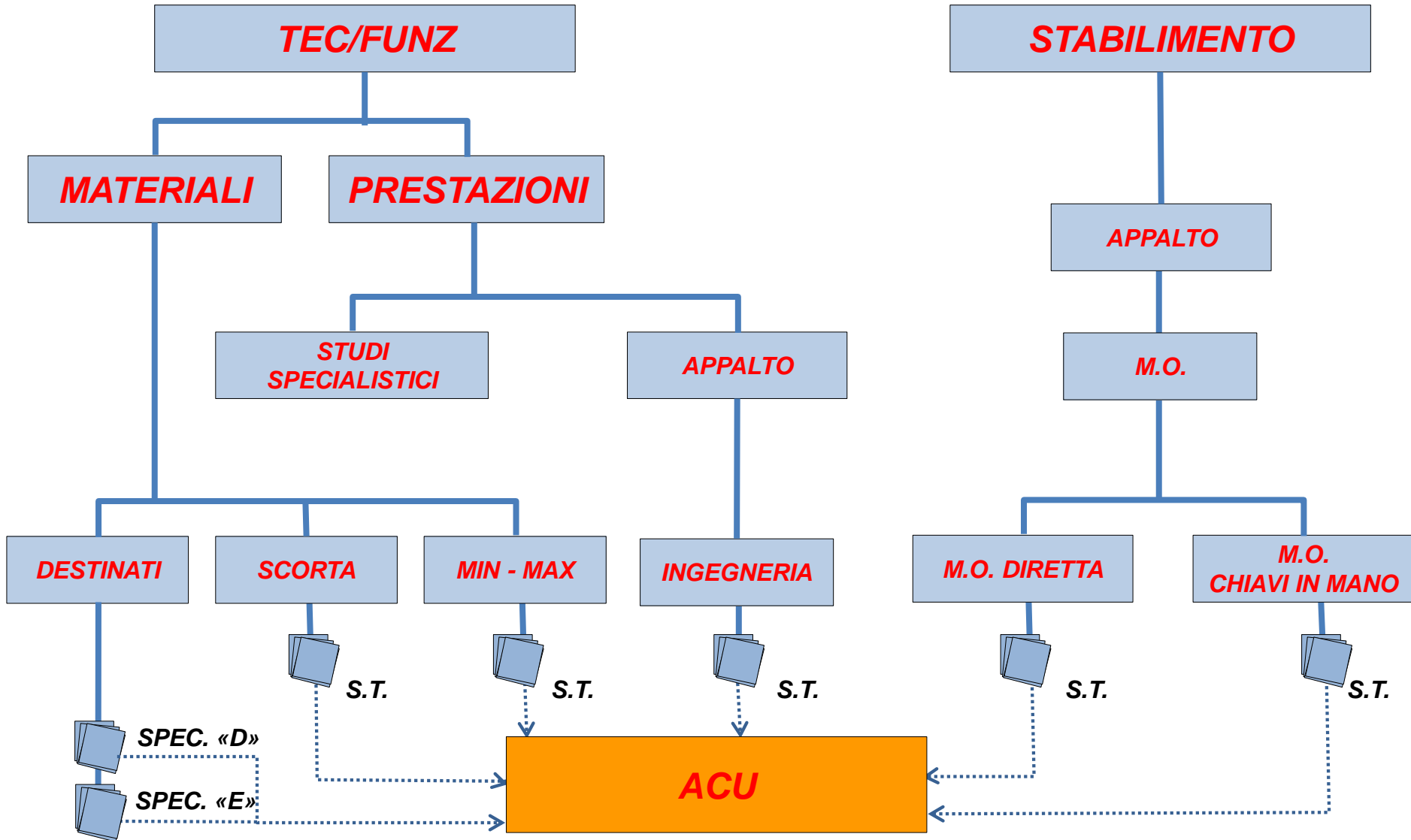
*IL PROCESSO PUO' ESSERE DI TIPO
ANALOGICO O DIGITALE*



COSA SI COMPERA



CHI DESCRIVE COSA SI COMPERA



SUPPLIES MANAGEMENT

Aggregation

Per WBS

Hull

Propulsion System

Electric System

Public Areas

Per USE

Intended



In the contractual supplier list

Provisional



For ship systems :
 ✓ first order during FUNCTIONALITY phase
 ✓ final order during DEMONSTRABILITY phase

Min / Max



Blanket order for raw materials of common use:
 ✓ reorder quantity
 ✓ reorder point

Residual



Remaining materials from the other previous constructions

PRODOTTI DESTINATI



VALVOLE



PRODOTTI A SCORTA



SCALE



CAVI



PRODOTTI MIN - MAX



BULLONI



GUARNIZIONI