

Guida agli acquisti per aziende in crisi

a cura di Alessandro Vinciarelli

Una indagine MFG.com spiega come le aziende rispondono alle crisi in termini di acquisto di beni e servizi. Focus sulla scelta dei fornitori, che devono essere rapidi ed economici

La **crisi economica** ha obbligato la maggior parte delle aziende a mettere in campo una serie di misure atte a minimizzare le criticità determinate dalla **mancaza di liquidità e capitale**.

Ciò ha determinato anche una sensibile **flessione negli acquisti**, sui quali MFG.com ha realizzato uno studio ad hoc, esaminando nel complesso i trend di acquisto di 620 imprese e delineando le strategie d'acquisto delle imprese europee.

Nella maggior parte dei casi, si agisce con il **blocco delle assunzioni** o con il taglio al personale. Negli altri casi, però, si punta ad una **riduzione di costi operativi** e attrezzature.

Più del 42% del campione dichiara di versare in **difficoltà crescenti**, mentre il 32% nota un miglioramento. Le fasce estreme del **sondaggio** registrano un 15% di aziende fidei di definire "eccellenti" le proprie condizioni di sviluppo, contro un 11% che indica lo stato attuale come "preoccupante".

Nell'ambito delle **strategie anti-crisi** sono emerse delle linee guida utili ad ottimizzare il rapporto con i fornitori. Il 23% delle aziende intervistate pone maggiore attenzione in fase di negoziazione, mentre un 17% tenta di gestire al meglio il magazzino.

Il **rapporto con i fornitori** diventa quindi fondamentale anche per **risparmiare**, e le aziende scelgono i propri partner principalmente in base al prezzo offerto (29%).

Solo successivamente vengono valutati tempi di consegna (23%) o qualità di materiali, prodotti e servizi (10%). Per quanto riguarda la localizzazione geografica, i più apprezzati rimangono i paesi dell'Europa Occidentale (26%), seguiti da Europa dell'Est (17%) e Cina (16%), mentre solo il 3% acquista localmente.

Versione originale: <http://www.pmi.it/lavoro-e-imprenditoria/news/4580/guida-agli-acquisti-per-aziende-in-crisi.html>