



Strategia Push, Pull e Postponement nella Gestione della Supply Chain

di Rafael Vela

Strategia Push, Pull e Postponement nella Gestione della Supply Chain

di Rafael Vela

Gennaio 2021

Come vengono realizzati i mobili? Dipende chiaramente dal tipo di arredamento. Diciamo che stiamo cercando sedie per un tavolo da cucina. Quali sono le nostre opzioni? Per capire le nostre opzioni andiamo al negozio di mobili. Non stiamo cercando qualcosa di troppo stravagante ma vogliamo qualcosa che stia bene nella nostra cucina e ad un prezzo accessibile. Una volta in negozio troviamo diverse opzioni a prezzi ragionevoli e la cosa bella è che oggi possiamo portarci le sedie a casa.

Lo svantaggio è che le nostre uniche opzioni sono le sedie che hanno nel negozio. Potrebbe piacerci quello che ha il negozio, ma se vogliamo cambiare qualcosa, come il colore, non è possibile. La maggior parte delle volte personalizzare quelle sedie non è un'opzione perché probabilmente le sedie sono state prodotte qualche tempo fa in una fabbrica probabilmente situata molto lontano.

Nella catena di approvvigionamento, questa è chiamata strategia **push (spingere)**. Una strategia push significa semplicemente che qualcuno in una fabbrica ha deciso quale sarà la preferenza del cliente, cosa vorranno i clienti e ha deciso di andare avanti e produrre ora il più possibile, anche prima che i clienti sappiano di volerlo.

L'idea principale alla base della filosofia della strategia push è che quando i clienti realizzano ciò di cui hanno bisogno o vogliono, il prodotto o prodotti li aspetteranno in negozio. È veloce per il cliente e il produttore gode dei vantaggi delle economie di scala poiché produce la stessa sedia più e più volte, risparmiando così denaro.

Quindi, mentre un'azienda con una strategia push, chiamata anche strategia build to stock (costruire per immagazzinare) o BTS, si dice che abbia una catena di approvvigionamento che spinge molti prodotti verso il cliente, acquista materie prime e produce basandosi interamente sulle previsioni, creando così un grande quantità di inventario, un'azienda con un sistema pull, noto anche come build to order (costruire su ordine) o strategia BTO, viene attivata dalla domanda dei consumatori. Queste aziende non producono nulla finché il consumatore non tira la catena.

Una strategia di supply chain basata su push viene solitamente suggerita per i prodotti con bassa incertezza della domanda, poiché la previsione fornirà una buona indicazione di cosa produrre e tenere in magazzino. Viene utilizzato anche per prodotti che consentono di beneficiare di economie di scala e della corrispondente riduzione dei costi.

Alcune aziende utilizzano invece la strategia **pull (tirare)**. Qui l'azienda non fa niente. Qui l'azienda attende che il cliente effettui un ordine specifico. Che tipo di sedia vogliono? Quali materiali e tessuti vogliono utilizzare? Di che colore vogliono la loro sedia?

L'idea qui è che il cliente ottiene esattamente ciò che desidera. I clienti possono acquistare una sedia generica giù al negozio, ma qui ottieni una sedia progettata e prodotta appositamente per te.

Quindi, mentre si dice che un'azienda con una strategia push abbia una catena di approvvigionamento che spinge molti prodotti verso il cliente, creando così una grande quantità di inventario, un'azienda con un sistema pull potrebbe essere definita catena della domanda, un sistema che è effettivamente attivato dalla domanda dei consumatori. Queste aziende non producono nulla finché il consumatore non tira la catena.

Facciamo un breve confronto tra i due sistemi.

	Push supply chain Costruire per immagazzinare (Build to stock o BTS)	Pull supply chain Costruire su ordine (Build to order o BTO)
Produci tutto ciò che puoi (nessuna dipendenza su richiesta)	si	no
Produzione secondo le esigenze dei clienti (piena dipendenza dalla richiesta)	no	si
Disponibilità dell'inventario del prodotto finito	immediatamente	tempi di consegna brevi
Offre la personalizzazione del prodotto	no	si
Prezzi dei prodotti più bassi	si	no
Migliore design del prodotto	no	si
Migliore qualità del prodotto	no	si
Elevato livello di inventario dei prodotti finiti	si	no
Elevato livello di inventario delle materie prime	no	si
Elevato livello di inventario in processo (work in process stock o WIP)	si	No

Puoi usare una combinazione di push e pull come strategia, questo mix è chiamato differimento (postponement), a volte indicato anche come punto push-pull.

Il punto di differimento o push-pull è il punto in cui la catena di approvvigionamento passa da una strategia push o build to stock (BTS), a una strategia pull o build to order (BTO).

Il differimento (postponement) è un concetto nella gestione della catena di fornitura in cui il produttore produce un prodotto generico, che può essere modificato prima del trasporto finale al cliente.

Quello che fai qui è separare gli elementi di un prodotto in due gruppi, uno contenente gli elementi che saranno sempre gli stessi e l'altro gli elementi che lascerai scegliere ai clienti. Tornando ai nostri esempi di sedie, i materiali e il design della sedia rimangono sempre gli stessi, quegli elementi sono quelli che possono essere pushed. L'azienda produce molte sedie in legno non verniciate. Lasciamo che i clienti scelgano il tipo di tessuto e il colore. Quindi ora lasceremo semplicemente quelle sedie di legno non verniciate, sedersi lì. Quando il cliente sceglie lo stile di sedia preferito e decide di volere le sedie in nero con tessuto in poliestere rosso, le sedie vengono dipinte di nero e vestite con tessuto in poliestere rosso e consegnate al cliente. Questo è il postponement.

Nessuna delle due strategie è migliore, ma c'è un momento e un luogo giusti per ogni strategia.

Questi sistemi sono effettivamente ovunque. La prossima volta che andate in un ristorante e ordinate un pasto, guardate il vostro ordine e chiedetevi quali elementi del mio pasto sono stati pushed, cioè cosa è stato fatto molto prima del vostro arrivo e quali elementi dovevano attendere il vostro ordine (pulled).

La catena di fornitura è ovunque **spingendo (pushing)** e **tirando (pulling)** le cose di cui abbiamo bisogno nella nostra vita.

Rafael Vela è un professionista di livello C con oltre 35 anni di esperienza esecutiva e internazionale nell'area di SCM, approvvigionamento strategico, logistica e operazioni in società multinazionali nei settori manifatturiero, tecnologico, commerciale e dei servizi.

Mail: rafael.vela@scmservices.biz

Open networker, connettiti o segui [Rafael Vela | LinkedIn](#)

o unisciti al mio gruppo Supply Chain Solutions [Supply Chain Solutions | Groups | LinkedIn](#)

Per più pubblicazioni <https://scmservices.biz/publications>