



**Trasporti Spedizioni Logistica**  
A.D.R

**ANTONIO**  **CARDILLO**  
**Broker Trasporti & Logistica**

Via Marconi, 90 - 20010 Cornaredo (MI) Fax 02.93.56.99.72

Cell. 335.52.56.70.6

E-Mail: [antonio.cardillo@tin.it](mailto:antonio.cardillo@tin.it)

[www.logisticatrasporti.it](http://www.logisticatrasporti.it)

---

## **COSA FA IL BROKER**

Acquista prodotti e servizi da fonti di approvvigionamento più convenienti sia in termini di prezzo che di qualità.

Il Broker può erogare questi servizi in modo conveniente perché è esperto di alcuni segmenti di mercato.

Più clienti acquisisce e maggiori diventano le sue competenze che vanno a beneficio di tutti i clienti ed aumenta la possibilità di acquisirne di nuovi. Permette al cliente di ridurre i propri fornitori.

È un supporto globale agli acquisti Internazionali e Nazionali.

Nell'ambito della globalizzazione del mercato la figura del Broker assume un ruolo strategico, per i clienti e per l'esplorazione rapida di mercati esteri.

Attraverso il Broker si ha un supporto a 360 gradi.

Non si hanno problemi di pratiche d'importazione, perché è un Broker preparato e strutturato per operare in tutte le nazioni.

Il cliente può chiedere al Broker qualsiasi prodotto senza limiti di quantità e provenienza ed ha quindi la possibilità di poter emettere una unica richiesta (con sopra anche prodotti diversi tra loro) invece di emettere n. richieste ai differenti fornitori. Chiaramente riceverà una sola offerta e potrà emettere un solo ordine.

Questo già rappresenta un ulteriore risparmio che motiva l'utilizzo del Broker come fornitore convenzionale.



**Trasporti Spedizioni Logistica**  
A.D.R.

**ANTONIO**  **CARDILLO**  
**Broker Trasporti & Logistica**

Via Marconi, 90 - 20010 Cornaredo (MI) Fax 02.93.56.99.72

Cell. 335.52.56.70.6

E-Mail: [antonio.cardillo@tin.it](mailto:antonio.cardillo@tin.it)

[www.logisticatrasporti.it](http://www.logisticatrasporti.it)

---

## **Il contratto di Broker nell'outsourcing degli approvvigionamenti**

La fase dell'approvvigionamento rappresenta un momento di fondamentale importanza nella gestione di una impresa e comprende tutta una serie di attività finalizzate al reperimento delle risorse strumentali al processo produttivo quali le materie prime, attrezzature e altri materiali.

Il rischio in questo settore di commettere errori aumenta con l'incrementarsi degli scambi commerciali incrinando l'efficienza dell'attività economica e comportando un aumento dei costi, dando luogo, così, alle c.d. interferenze che si traducono in una serie di attività aggiuntive non preventivabili. Le cause delle interferenze possono essere di natura interna od esterna tra le quali la più diffusa è il ritardo nelle consegne. La soluzione di tali problematiche viene ricercata nel ricorso ad un intermediario esterno (detto anche Provider o Outsourcer) che a sua volta ha stabilito dei rapporti di collaborazione coi principali fornitori che vengono selezionati in base alla rispondenza della loro produzione alle esigenze del mercato e perché garantiscono efficienza e rapidità nelle consegne che rappresenta uno dei momenti nevralgici.

I vantaggi per l'impresa cliente consistono in un aumento della qualità del servizio ricevuto, in una semplificazione della gestione amministrativa per il ridursi degli interlocutori e in un abbassamento dei costi perché diminuiscono le operazioni da compiersi. Il Provider possiede le conoscenze tecniche del settore di intervento che gli consente di giovare della concorrenzialità che si instaura tra i fornitori i quali hanno il vantaggio di poter vendere grandi quantitativi di merce e con regolarità.

Tradizionalmente si riteneva che la massima economicità negli acquisti derivasse dalla esaltazione della concorrenza tra i vari fornitori. Questa concezione è stata superata dal convincimento per cui la concorrenza è una componente ineliminabile del mercato, e solo una approfondita conoscenza del settore garantisce l'acquisizione di una maggiore forza contrattuale, che permette l'ottenimento di una economicità di livello elevato nelle contrattazioni commerciali. Inoltre tra Provider e fornitori vengono ad instaurarsi delle relazioni di Partnership che crea le premesse per abbassare ulteriormente i prezzi delle merci in quanto si ottengono delle



**Trasporti Spedizioni Logistica**

A.D.R



**ANTONIO CARDILLO**  
**Broker Trasporti & Logistica**

Via Marconi, 90 - 20010 Cornaredo (MI) Fax 02.93.56.99.72

Cell. 335.52.56.70.6

E-Mail: [antonio.cardillo@tin.it](mailto:antonio.cardillo@tin.it)

[www.logisticatrasporti.it](http://www.logisticatrasporti.it)

---

riduzioni degli sprechi e delle interferenze. Infine l'impresa ne acquista in concorrenzialità perché può concentrare le proprie risorse sul settore che rappresenta il Core Business che si ricava dalla Mission Aziendale.

La concezione su cui si basa questo nuovo modo di instaurare i rapporti commerciali è quella secondo cui il successo di una impresa non dipende da come essa è strutturata in sé ma dall'essere inserita in maniera ottimale in un circuito relazionale con i fornitori ed i clienti.

Solitamente non viene affidato ad un Provider l'intero processo di approvvigionamento ma esclusivamente alcuni settori. La ripartizione si fonda sulla distinzione tra fornitori strategici e non strategici, dove i primi riguardano la sezione centrale dell'attività economica che viene gestita direttamente dall'impresa.....mentre i secondi si riferiscono ai comparti accessori e strumentali e vengono affidati al Provider esterno col quale si instaurano relazioni di medio- lungo periodo basati sulla condivisione di una strategia comune.

Tale sistema che suole definirsi della "fornitura integrata" viene ad essere inquadrato, per quanto concerne i rapporti tra il Provider e i propri fornitori, nel contratto di Broker, che anche se è noto per la sua applicazione al campo assicurativo sta ottenendo applicazione nel settore merceologico grazie al diffondersi dell'outsourcing.

In tale negozio un soggetto definito Broker si impegna verso una o più imprese a comprare o vendere determinati prodotti senza che tra di loro venga necessariamente ad instaurarsi un rapporto di tipo continuativo come per l'agente. Il Broker agisce in base ad un incarico definito "lettera di brokeraggio" in base alla quale si attiva alla ricerca della soluzione negoziale più idonea alle esigenze del suo cliente a cui fornisce anche un'opera di assistenza e consulenza in quanto esperto del settore di riferimento.

Il diritto al compenso per il Broker-provider sorge unicamente con la stipula del contratto tra il fornitore da lui rappresentato e l'impresa-cliente ed in caso contrario non gli spetta alcuna retribuzione per l'opera di assistenza e consulenza prestata salvo espressa clausola statutaria.



**Trasporti Spedizioni Logistica**

A.D.R

**ANTONIO**  **CARDILLO**

**Broker Trasporti & Logistica**

Via Marconi, 90 - 20010 Cornaredo (MI) Fax 02.93.56.99.72

Cell. 335.52.56.70.6

E-Mail: [antonio.cardillo@tin.it](mailto:antonio.cardillo@tin.it)

[www.logisticatrasporti.it](http://www.logisticatrasporti.it)

---

Alla società di Brokeraggio può essere delegata la gestione di un determinata zona che può essere regione oppure l'intero territorio nazionale; gli può essere affidata la rappresentanza in esclusiva delle imprese produttrici con la facoltà di spendere il proprio nome, facendo sorgere la convinzione nell'acquirente di trattare direttamente col produttore. Il vantaggio per i fornitori è la possibilità di avere una clientela anche in zone molto distanti dalla propria sede.

Uno dei settori dove in Italia si è fatto ricorso all'outsourcing degli approvvigionamenti mediante società di brokeraggio, è quello dei generi alimentari dove vi sono delle società specializzate per alcuni prodotti ed in particolare quelli tipici di alcune località note. La promozione solitamente avviene mediante l'allestimento di stand espositivi all'interno delle fiere del settore.

Fonte: Alessandro Allaria - Consulente legale