



MICRO IMPRESA ESTONIA

The risk story 2



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Micro impresa dell' Estonia

Descrizione dell'azienda e della sua Supply Chain

L'azienda Y è stata fondata nel 2000, è specializzata nella produzione di soluzioni di imballaggio ed è composta da tre dipendenti. Occasionalmente, l'azienda prende ordini di stampa: libri e imballaggi industriali. La sede dell'azienda si trova a Tallinn.

La società Y esegue principalmente transazioni B2B e raramente prende ordini da clienti privati. Non ha i propri impianti di produzione o magazzini e si serve invece di subappaltatori.

L'azienda Y affronta ogni ordine individualmente e sceglie i subappaltatori in base alle specifiche dell'ordine. L'azienda Y non ha una catena di approvvigionamento permanente. L'azienda coopera con un pool di fornitori e opera come coordinatore per assicurare il regolare processo di esecuzione dell'ordine, dalla comunicazione alla produzione, ed esegue anche il controllo di qualità. In media, l'esecuzione dell'ordine richiede da tre a sei mesi.

I clienti di Company Y sono in Svezia, Finlandia, Norvegia, Germania, Polonia ed Estonia. Per la consegna del prodotto finale, l'azienda Y usa diversi servizi di corriere: i corrieri sono scelti in base alla destinazione e alle caratteristiche fisiche dell'ordine (dimensioni, fragilità ecc.).

L'azienda Y non ha sperimentato gli effetti negativi di COVID-19 proprio perché la maggior parte delle operazioni sono effettuate con una pianificazione a lungo termine e non c'è urgenza negli ordini. L'azienda Y ha sperimentato piccoli ritardi intorno ai 2-3 giorni, ma questi non influenzano le sue operazioni. L'azienda Y è consapevole che alcuni dei suoi partner sperimentano una carenza di personale a causa delle restrizioni di COVID-19, ma non ha ancora un effetto misurabile sulle operazioni delle aziende.

Digitalizzazione della SC

L'approccio di digitalizzazione dell'azienda Y per gestire la sua catena di approvvigionamento è piuttosto semplice e limitato. Utilizza un unico pacchetto software di logistica, acquistato da un'azienda IT estone, per gestire tutte le sue diverse attività della catena di approvvigionamento con clienti, fornitori e altri partner commerciali.

Risk Management

Pratiche di Risk Management: Attualmente la società Y non ha una gestione del rischio stabilita e formalizzata. La direzione ritiene che l'azienda sia esposta principalmente al rischio finanziario che si attenuerà con il tempo. Sebbene c'è stato un piccolo impatto sulla performance finanziaria nel 2020 e alcuni cambiamenti minori di SC, la società Y non ha una percezione di rischio accentuata e non ha sperimentato aggiustamenti significativi delle operazioni.

Rischi: La direzione dell'azienda riconosce vari rischi regolari ma li considera insignificanti. Le maggiori preoccupazioni di rischio sono legate a COVID-19.

- La direzione non riconosce un rischio operativo.
- Rischio finanziario. La società Y ha riconosciuto l'esistenza di un rischio finanziario e si aspetta un certo calo dei risultati finanziari entro la fine dell'anno. Non prevede di adottare misure per mitigarlo.
- Il rischio normativo è percepito come una bassa probabilità e molto probabilmente non influenzerà le operazioni.
- Rischio per il personale. La sicurezza dei dipendenti non è una preoccupazione poiché tutti i dipendenti lavorano da casa.
- Rischio informatico: L'azienda Y è consapevole del rischio informatico, ma lo considera a bassa probabilità, a causa delle piccole dimensioni dell'azienda.
- I rischi relativi a COVID-19 stanno influenzando:
 - le relazioni con i clienti e partnership. La mancanza di connessioni personali con i partner e i clienti influisce sulla qualità della comunicazione e può portare a malintesi e influenzare le relazioni.
 - Catena di approvvigionamento: limitazioni al pool di fornitori e la mancanza di consapevolezza di nuovi materiali/tecnologie, dato che le fiere professionali vengono cancellate o tenute online;
 - Il numero di fornitori è diminuito da quando i grandi attori hanno acquistato piccole aziende durante la crisi. Questo può portare a un aumento della domanda e a una diminuzione dell'offerta e potenzialmente può portare a un aumento dei prezzi.