



Opportunity ADACI SERVICE e MANUFACTURING

L'evoluzione delle professionalità nel Procurement

Giovedì 2 Dicembre 2021 - h. 9:30/17:00

LIVE
STREAMING



Negli ultimi anni è decisamente aumentato il ricorso ai servizi sia di aziende industriali che terziarie, con una crescente interazione tra attività tradizionali e di servizio molto integrate. La ricerca di vantaggi competitivi è l'elemento principale che spinge le imprese

al ricorso a servizi innovativi. Se nel passato conseguire un vantaggio competitivo era difficile, oggi lo è probabilmente di più in quanto alle classiche "cinque forze" indicate da Porter si sono aggiunte la digitalizzazione, la globalizzazione e la deregolamentazione, forze nuove che stanno influenzando l'ambiente concorrenziale, sovvertendo gli schemi tradizionali. I servizi saranno parte integrante della produzione di beni e ... servizi, ne regolano lo scambio, ne condizionano l'uso, ne determinano il successo.

Durante l'OPPORTUNITY SERVICE abbinato al MANUFACTURING analizzeremo l'evoluzione delle professionalità nel Procurement. ADACI offre un business matching tra i soci e aziende Partner tra specialisti di vari settori merceologici.

**Save
the
date**

Evento organizzato da _____

AGENDA

Al convegno partecipano relatori di **Soci Sostenitori ADACI**, che rappresentano aziende impegnate nel riconoscimento delle professionalità e competenze delle risorse del **procurement e supply management**.

h. 9.30 - 11:00

TAVOLA 1 - Innovazione e Sostenibilità per il Facility Management e il settore manifatturiero

Chairman: **Federica Dallanoe** - Vice Presidente e Segretario Generale ADACI

Giancarlo Cavazzoni - Socio Fondatore Cavazzoni Associati

Riccardo Taverna - CSR & Sostenibilità freebly

Fabrizio Fujani - Business Stream Manager TUV Rheinland Italia

Ermanno Albani - Business Development Manager Elmet Srl

Marco Di Cesare - Head of Procurement CBRE Global Workplace Solutions

Il ritorno dell'investimento nella formazione digitale

Roberto Rosti - General Manager Italia Hult EF Corporate Education

Synergie: servizi a 360°

Fabio Dassisi - Responsabile Divisione Logistica Synergie Italia

h. 14.00 - 16.00

TAVOLA 2 - ICT Procurement

Chairman: **Luca Messidoro** - Head of Procurement & Administration Scai Puntoit

Gruppo SCAl - Consigliere Sezione Piemonte e Valle d'Aosta ADACI

Alessio Meneghello - Co-Founder ProjLink Srl

Assoteam: come possiamo supportare l'ICT Procurement

Massimo Perversi - Relationship Manager Assoteam

Le nuove tecnologie digitali applicate al Procurement

Giovanni Baruffini - Chief Executive Officer Niuma

h. 15.00 - 17.00

TAVOLA 3 - Evoluzione del Procurement nel manifatturiero

Chairman: **Fabrizio Santini** - Presidente Nazionale ADACI

David Heer - CPO SAG Group

Pierluigi Fucito - AD CAAST

Enrico Actis - Global Commodity Manager Dayco Europe Srl

Anna Trevisan - Responsabile Acquisti Clerprem Spa

Denny Lise - Purchasing Manager Ferrari

Fabio Ferri - Education Manager EIT RawMaterials

Procurement, i tre asset del futuro: digital, network e sostenibilità

Elisabetta Bollini - Country Manager Italy, Mercateo Italia Srl

La reputazione per investire nelle imprese

Carmine Spatolisano - CEO Teleinform Italia srl

L'EVENTO

Saranno organizzati sia incontri commerciali e/o di networking, dove i buyer e le aziende espositrici avranno a disposizione degli spazi di incontro dedicati, sia delle tavole rotonde parallele nelle quali si potranno scambiare esperienze professionali con il preciso intento di fornire strumenti per aumentare il valore competitivo della funzione acquisti e delle aziende.

Inoltre si svolgeranno interventi in plenaria professionalmente stimolanti attraverso esperienze vissute.

Obbiettivi:

- creare opportunità di business tra aziende del network ADACI
- sviluppare metodologie per l'analisi e la valutazione delle attività di acquisto

TAVOLA 1 – INTRODUZIONE: INNOVAZIONE E SOSTENIBILITÀ PER IL FACILITY MANAGEMENT E IL SETTORE MANIFATTURIERO

Le innovazioni nella gestione del facility aziendale e del settore manifatturiero, le tecniche di procurement, le questioni contrattuali e le compliance di sostenibilità del settore. I servizi da espletare per effettuare sia la manutenzione industriale nelle aziende del manifatturiero sia la manutenzione degli immobili: elettrica, meccanica, idrico-sanitaria, edile e i servizi complementari di pulizia, di trasloco interno, di ristorazione riveste da sempre un'importanza strategica e che necessita il rispetto della sostenibilità sfruttando al meglio l'innovazione tecnologica.

Il facility è una disciplina complessa e articolata, la cui estensione e la cui articolazione sono connesse alle necessità specifiche dell'azienda.

- Le attività di facility si fondano sulla stesura e la gestione di un impianto contrattuale.
- L'innovazione nell'esecuzione delle attività industriali del manifatturiero e del facility risiede nella pianificazione accurata delle attività, nell'applicazione delle tecniche lean, nell'espletamento efficiente dei ruoli di procurement e nell'utilizzo degli strumenti di team building.

TAVOLA 2 – ICT PROCUREMENT

L'enorme valore economico e tecnologico degli acquisti di ICT e l'obbligo di possedere i sistemi e le risorse per una corretta esecuzione delle attività di procurement.

L'acquisto di hardware, software e di consulenze informatiche costituisce, in tutte le aziende, un capitolo di spesa di grande rilevanza, sia sotto il punto di vista economico sia per le implicazioni con il corretto funzionamento dei sistemi informativi aziendali e con la realizzazione del business aziendale. Se in molte realtà l'acquisto è centralizzato presso la funzione procurement, in moltissime altre è la stessa divisione tecnica di ICT a provvedere alla contrattualizzazione dei fornitori. Si censiscono pertanto sia buyer "puri" di ICT sia tecnici che, all'occasione, pongono in atto le procedure indispensabili per acquisire i beni e i servizi non di rado tecnicamente definiti da loro stessi. Obiettivo di questa tavola è dibattere in merito alle procedure che con maggiore efficienza possono essere applicate da chi, senza avere le conoscenze e le competenze di un buyer, si trovi nella necessità di provvedere all'acquisto di ICT.

- Tecniche di preparazione della gara di acquisto: specifica tecnica appropriata nella definizione dei requirements, scelta dei fornitori, metodologia di interlocuzione dei mercati di fornitura, modalità di comparazione delle offerte ed utilizzo di strumenti contrattuali agili e pertinenti.
- Il fornitore esclusivo, che costituisce una caratteristica tipica del settore ICT. La necessità di beni e servizi contraddistinti da peculiarità tecniche estremamente specializzate e la continua proposta da parte dei fornitori di soluzioni di nicchia creano le situazioni di fornitore dominante, le quali sono da affrontare e gestire con metodologie comunicazionali e negoziali adeguate.

TAVOLA 3 – EVOLUZIONE DEL PROCUREMENT NEL MANIFATTURIERO

Il ruolo del manager della funzione procurement nella delicata congiuntura economica dei mercati d'acquisto della materia prima e dei componenti.

Il settore manifatturiero sta attraversando un periodo di forte travaglio, l'aumento dei costi della materia prima insieme alla continua e persistente contrazione delle quantità disponibili ha creato un corto circuito che rende lo svolgimento delle attività procurement estremamente complesso e difficoltoso. La figura del manager di funzione è certamente quella che più di ogni altra soffre questa situazione: impossibilità di costruire una pianificazione e un budget, impossibilità di garantire la continuità della fornitura, impossibilità di contenere i prezzi. Esiste, in nuce, il pericolo che l'azienda incorra nella tentazione di delegittimare la funzione apicale, derubricando l'acquisto di materia prima e di componenti a semplice approvvigionamento day by day, da condursi al meglio delle condizioni congiunturali, senza alcun disegno strategico a supporto. La tavola dibatterà questo tema, ovvero come la strategia può supportare il procurement anche in situazione di estrema criticità come quelle attuali.

- Un cenno sintetico sulle caratteristiche dell'attuale congiuntura dei mercati della materia prima e dei componenti.
- Il primato della strategia nelle congiunture economiche complesse. La vision è lo strumento chiave per evitare l'incaglio nelle pastoie di una situazione di pericolo, e il manager della funzione procurement ne è il massimo e più affidabile interprete.
- Le tecniche di previsione e di pianificazione in situazioni di incertezza e la necessità di dotarsi di una metodologia di comunicazione all'interno dell'azienda per ottenere dagli stakeholder suggerimenti, supporto e condivisione.

GIOVEDÌ 2 DICEMBRE 2021 - h. 9:30/17:00

FORNITORI PRESENTI ALL'EVENTO



PARTNER TECNICO

MEDIA PARTNER



Modalità di partecipazione

Per questo evento è possibile iscriversi in 2 modi:

- **LATO BUYER:** la partecipazione all'evento è gratuita tramite iscrizione online:
<https://shop.adaci.it/opportunity-service-manufacturing-milano-2-dic-21.html>
- **LATO FORNITORE e/o PARTNER:** contattare Paola Camporese – Segreteria Commerciale ADACI Tre Venezie (Tel. 049-8077125 – sez.trevenezie@adaci.it)
oppure Fabrizio Santini – Presidente Nazionale ADACI (fabrizio.santini@adaci.it)

