



Programma Conferenze 2017

Conferenza di Apertura

Chiara Montanari è Travel Addicted e per guadagnarsi da vivere fa l'ingegnere. Ha un'esperienza di 14 anni nell'organizzazione e gestione di missioni polari. All'attivo ha 5 spedizioni in Antartide: è stata Expedition Leader nelle missioni internazionali alle basi di ricerca dell'Italia, della Francia e del Belgio.



ANTARTIDE
*Cronache dai
ghiacci*



Oltre alle esperienze polari, ha lavorato come Operations Manager in UK nel settore innovazione e Start-up digitale. Attualmente fa ricerca al Centro di Antropologia ed Epistemologia della Complessità di Bergamo e vive a Milano dove si occupa di progetti strategici e innovazione in partnership con la Cina.

Nel 2014 è stata insignita **dell'Ambrogino d'oro**, per l'impegno nell'innovazione, la ricerca e il trasferimento tecnologico e nel 2015 ha pubblicato (Mondadori) il libro **"CRONACHE DAI GHIACCI"** sulla sua ultima spedizione sul Plateau Antartico, in cui propone l'ambiente



estremo come metafora del mondo contemporaneo: caratterizzato da elevata complessità, alto rischio ed incertezza permanente.

Chiara ci svelerà come sviluppare il MindSet che ha appreso in Antartide, cioè la capacità di gestire l'incertezza dei progetti ma, soprattutto, la capacità di sviluppare quella resilienza mentale che ci permette di trasformare gli imprevisti in opportunità, attivando talento e creatività individuali.

SEMINARI

Il piano industria 4.0 - Investimenti per l'innovazione e la competitività - una grande opportunità per le aziende che vogliono acquisire competitività e usufruire delle agevolazioni fiscali legate al processo di trasformazione della quarta rivoluzione industriale

"Il Piano Industria 4.0 prevede un insieme di interventi organici in grado di favorire gli investimenti per l'innovazione e la competitività. Sono state previste e potenziate misure che ogni azienda può attivare in modo automatico senza dover ricorrere a bandi e soprattutto senza vincoli dimensionali, settoriali o territoriali. *Overview* sugli acquisti e sulle agevolazioni - il ruolo proattivo del Direttore Acquisti"



Maria Rosaria Leccese - Dottore Commercialista e Revisore dei Conti

È iscritta all'ODCEC di Roma dal 1993, presso cui è attiva come componente di Commissioni Consultive e Istituzionali. Specializzata in consulenza societaria e tributaria nazionale ed internazionale, ha una consolidata esperienza in materia di tax compliance, interPELLI formulati anche per associazioni imprenditoriali, rapporti con la Commissione Europea per l'ottenimento di pronunce interpretative su tributi armonizzati, disciplina del Transfer Pricing, negoziazione degli Advance Pricing Agreements, CFC e estero-vestizione. Notevole l'attività svolta nel contenzioso tributario, anche

come consulente in contenziosi innanzi la Suprema Corte di Cassazione e la Corte di Giustizia Europea in relazione a pronunce pregiudiziali proposte ex art. 267 TFUE. Riveste prestigiosi incarichi quale componente il Collegio Sindacale di società indirettamente partecipate dal MISE.

Rivoluzione Digitale: non solo Electronic Supply Chain ed eProcurement

Nell'era della digitalizzazione delle fabbriche e delle linee di produzione, dello sviluppo della sensoristica pervasiva, dei Big Data, degli Analytics e del Cloud Computing, l'accesso alle informazioni distribuite è sempre più facile a costi sempre più abbordabili. Il problema non è tanto nella loro acquisizione e archiviazione quanto nella loro valorizzazione ed impiego come strumento di supporto alle decisioni.



Lord William Thomson Kelvin diceva che “se non si può misurare qualcosa, non si può migliorarla”, ed è per questa ragione che, la disponibilità di una grande mole di dati (Big Data) consente di adottare le misure adeguate per migliorare le prestazioni aziendali, sia dal punto di vista finanziario sia da quello delle operation, purché si sia capaci di trasformare i dati in informazioni!

L’obiettivo dell’intervento è quello di offrire una panoramica delle metodologie e delle tecnologie che costituiscono il cuore dei sistemi di Data Analytics. In particolare, si illustrerà l’impatto della digitalizzazione (di cui i Big Data e gli Analytics costituiscono due delle tecnologie abilitanti più importanti) sulle aree funzionali di Procurement e di Supply Chain. Verranno discussi alcuni casi di studio esemplificativi.

Alberto Servida, DCCI - Università di Genova e Anipla (Associazione Nazionale Italiana Per L’Automazione)

Laureato in ingegneria chimica (Politecnico di Milano), attualmente è Professore Associato presso il Dipartimento di Chimica e Chimica Industriale (Università degli Studi di Genova) e riveste la carica di Coordinatore del Consiglio del Corso di Studio in Chimica Industriale. È docente di insegnamenti che rientrano nell’area dell’ingegneria di processo. Da oltre 30 anni si occupa di tematiche relative alla Process System Engineering con interessi specifici nei settori dell’ingegneria delle reazioni chimiche, modellazione e ottimizzazione dei processi, monitoraggio e controllo di processo. Negli ultimi dieci anni gli interessi di ricerca sono stati rivolti verso lo sviluppo di sistemi di monitoraggio intelligenti basati su sensori software (virtual sensor) e sistemi PAT (Process Analytical Technology), che integrano modelli chemiometrici e tecniche analitiche di processo (sia on-line sia off-line). È Presidente Nazionale di Anipla.

WORKSHOP

Qualifica, selezione e valutazione dei Fornitori

Le imprese non fanno acquisti, stabiliscono relazioni. L’elevata complessità della gestione di tali relazioni implica la necessità di rinforzare le barriere all’ingresso e i controlli lungo tutta la Supply Chain al fine di mitigare eventuali rischi che potrebbero impattare sul business aziendale. Il modello di Ricerca e Selezione dei fornitori, in linea con i modelli aziendali più avanzati di Risk Management e con quanto richiesto dai mercati negli indici di



Sostenibilità di riferimento, dovrebbe essere uno dei pilastri strategici su cui fondare la gestione della Catena di Fornitura aziendale, unitamente all’impegno per la Sicurezza e Salute dei lavoratori e delle imprese collaboratrici, la Qualità, il Rispetto dell’Ambiente, la Buona Governance e la Responsabilità Sociale d’Impresa. Una nuova Vision Aziendale secondo la quale cercare di promuovere relazioni a lungo termine, stabili, solide e di beneficio reciproco nel rispetto dei principi di efficacia e gestione del rischio e dell’adempimento delle proprie politiche



Stefano Attolico è Responsabile Acquisti, Prevenzione e Servizi Generali in Gas Natural Italia. Ingegnere Gestionale con esperienza in vari ruoli sia nel settore industriale (ferroviario) sia in quello dei servizi/utilities (Energia: gas - energia elettrica). Ha un'approfondita conoscenza del Codice degli appalti pubblici per i Settori Speciali . E' inoltre LEAN SIX SIGMA GREEN BELT, Presidente Community RePro Italia e Consulente e revisore ambientale EMAS. Docente in vari corsi di formazione su: Supply Chain Management, Project Management, Impianti Fotovoltaici, Sistemi di Gestione Integrati (Qualità, Ambiente, Sicurezza), Miglioramento Continuo in azienda

EXTREME CONTRACTS - COMPRARE SERVIZI IN MODO SANO E SODDISFACENTE (PER TUTTI)

Quando scriviamo (e chiediamo) preventivi, ci aspettiamo che si riesca a prevedere tutto ciò che accadrà durante il progetto, tanto "le specifiche sono chiarissime". Ma se operiamo in un ambito complesso, prevedere tutto è per definizione impossibile. Se invece di ipotizzare scenari, imprevisti e aggiungere clausole che - pensiamo - ci tutelino, scrivessimo contratti che aiutano a sviluppare fiducia e a cambiare rotta quando necessario e in tempo reale?



Michele Luconi, Imprenditore, coach, manager. Fondatore di extrategy e di alcune startup in ambito tecnologico. Formatore e docente a Master e Università. Aiuto le aziende

ad abbracciare il cambiamento e a creare più valore utilizzando principi, metodi e strumenti lean.

E-Procurement il caso Coni Servizi, acquisti e appalti telematici a garanzia della trasparenza totale



L'Utilizzo di una piattaforma digitale per la gestione dell'albo fornitori, delle gare e dei contratti, anche per grandi opere, costituisce un passo importante e necessario, che rende tutti i processi più efficienti e tracciabili, e quindi sicuri e trasparenti. Il sistema informatico è partner integrante del processo di procurement, permettendo la tracciabilità dell'intero iter di approvvigionamento, dalla nascita del fabbisogno, alla negoziazione con i fornitori fino alla stipula del contratto e gestione dell'intero ciclo di vita del servizio/prodotto offerto.

Mario Coppola, Direzione Acquisti Coni

Nato nel 1978, vive a Roma, è coniugato con due figli.

Laureato in Economia Aziendale nel 2002 presso la Luiss Guido Carli di Roma. Dopo una breve esperienza all'interno della Società finanziaria del gruppo Mercedes (2003 - 2004), ha maturato 12 anni di esperienza sugli acquisti pubblici e privati prima come consulente (BravoSolution S.p.A. 2004 -2007) e poi all'interno Poste Italiane S.p.A. (2007 - 2014) e Coni Servizi S.p.A. (2014 - Oggi) gestendo con successo grandi progetti di riduzione dei costi aziendali attraverso l'utilizzo degli strumenti telematici di negoziazione e di realizzazione



e avvio di sistemi di valutazione dei fornitori. In Coni Servizi ha la responsabilità del Portale Acquisti per la gestione delle gare telematiche e dell'Albo fornitori. Esperto di Sourcing e eProcurement ha una profonda conoscenza di procedure pubbliche di acquisto

GRUPPI DI DISCUSSIONE

Il Reengineering del Purchasing : Il Procurement

Il PURCHASING ha attraversato negli anni importanti mutazioni dal punto di vista del proprio ruolo all'interno delle AZIENDE : da semplice ente di servizio è passato ad essere un elemento cardine per la trasversalità ed al tempo stesso per la centralità della propria funzione e si sta imponendo come vero punto di riferimento nelle organizzazioni Aziendali. La presentazione ha il senso di voler illustrare come tale nuova veste di PROCUREMENT si collochi nella strategia dell'Azienda.



Vincenzo Imperiale è un manager industriale che ha operato in importanti aziende nazionali e multinazionali, in Italia e all'estero, nei settori Elettronica ed Automotive. Ha svolto ruoli di responsabilità in posizioni di riporto diretto al top management aziendale, in area PROCUREMENT, MANUFACTURING , PROCESS ed R&D. Vanta una pluriennale esperienza nel PROCUREMENT, maturata in contesti internazionali.

Verso la "Narrative Age". Come cambiano le Organizzazioni (e il Procurement) con l'avvento dei nuovi paradigmi di competizione. Pronti alla sfida?

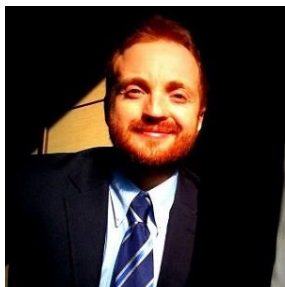
Viviamo in un'epoca di cambiamenti radicali, che hanno completamente mutato lo scenario in cui si muovono le Organizzazioni; uno Scenario in cui oggi più che mai la Reputation torna ad essere al centro della Catena del Valore. Ma cosa c'entra questo con la "narrazione? E come si legano oggi corporate reputation e performance economica? E ancora, le Imprese italiane sono pronte per affrontare le sfide che oggi pone la "Narrative Age"? Quale contributo può dare il Procurement Manager in questo mutato scenario?

Sono solo alcune delle tematiche che saranno affrontate da Francesco Rotolo, da anni al servizio delle maggiori corporation italiane come Brand Consultant, con oltre un centinaio di case al suo attivo.

Attraverso un approccio "disruptive" e facendo uso di Case Histories originali e applicazioni teorico-pratiche, si darà vita ad un confronto stimolante per spostare il punto di vista e aprire nuove prospettive su temi chiave relegati fin ora - a torto - soltanto agli addetti alla "Comunicazione".



Francesco Rotolo – Executive Consultant – Socio Professionista FERPi



Consulente, imprenditore, letterato, musicista, Francesco Rotolo perfeziona il suo modello di brand strategy dopo anni di collaborazione con alcune delle più importanti Brand Agency italiane. Fondatore di Storyfly, network indipendente per la Comunicazione Strategica, da anni è Socio Professionista FERPi, la Federazione Italiana di Relazioni Pubbliche. Unisce l'attività professionale a quella di ricerca e divulgazione, con un approccio multidisciplinare al brand che spazia dalla semiotica del linguaggio alla psicologia cognitiva. Per comprendere che la narrazione è azione, e che oggi per essere efficaci occorre ripartire dai contenuti per arrivare alle soluzioni.

LABORATORI

Change Management

Ogni innovazione richiede l'accettazione di un cambiamento nell'organizzazione, nei processi, nelle competenze e nei ruoli delle persone coinvolte, una modificata visione su clienti e partner, oltre che nella tecnologia e nei processi utilizzati.

Un'occasione sfidante ma una fonte di stress continuo per il CPO che deve recepire le nuove esigenze ed acquisire costantemente nuove competenze per soddisfarle.

In questa sessione vedremo come affrontare correttamente l'innovazione e i cambiamenti sia fondamentale per il successo del dipartimento acquisti, che decontestualizzato rischia di arenarsi internamente e fallire i suoi obiettivi nonostante investimenti onerosi.



Alessandra Corradini, Managing Partner, 8co - consulting & coaching

Alessandra ha oltre 25 anni di carriera in management internazionale in grandi aziende tra cui Accenture, Symantec, Unisys, Finsiel gestendo progetti complessi di strategia organizzazione e IT in vari settori industriali incluse PMI e enti locali. Ha una laurea in economia e commercio e una laurea specialistica in antropologia culturale conseguita presso l'università la Sapienza di Roma, integrata da una formazione in counseling psicologico e coaching professionale PNL e Timeline.

Cosmopolita, parla fluentemente quattro lingue e è attiva nell'associazionismo con ruoli di rilievo.

Per trovare la soluzione dimentica il problema

Dall'analisi del problema al focus sulla soluzione. L'approccio tradizionale al problem solving, prevede che davanti ad un problema si inizi sempre con un'accurata e spesso prolungata analisi della situazione. L'approccio focalizzato sulle soluzioni, soluzione focus, tende invece a concentrare tutta l'attenzione sulla visione, sulle risorse, sui compiti, sugli obiettivi. E' un metodo di lavoro che si basa sul concetto di cambiamento (se continuiamo a fare una cosa



come è stata sempre fatta l'esito sarà sempre il medesimo) e che enfatizza i successi, concentrandosi su ciò che funziona. *“Non occorre sapere come funziona la serratura per aprire la porta, basta avere la chiave”* il tema verrà trattato attraverso la metodologia Esperienziale, coinvolgendo i partecipanti in attività pratiche intervallate da momenti di riflessione e pillole teoriche.

Cecilia Venezia Psicologa, formatrice e coach. *Lavora nella gestione di progetti formativi complessi e come trainer rispetto alle tematiche della comunicazione, teamwork e gestione dei conflitti, leadership e motivazione. Da 4 anni responsabile dei programmi formativi per le aziende all'interno di Job Select Srl, ente di formazione accreditato dalla Regione Veneto, in questa veste collabora con PMI e grandi aziende presenti sul territorio nazionale accompagnandole e supportandole nella progettazione di percorsi di sviluppo e crescita attraverso la formazione delle competenze tecniche e trasversali. Ha conseguito un Master coaching presso la scuola “Coaching&Coaching” di Marina Osnaghi. Segue giovani e adulti attraverso percorsi di definizione degli obiettivi professionali e personali utilizzando metodi non direttivi di accompagnamento e sostegno delle potenzialità dell'individuo. Collabora con scuole e college universitari.*



EXHIBITOR CORNER

Risk management e contesto dell'organizzazione- Come descrivere il contesto aziendale e i rischi di procurement alla luce delle nuove norme ISO. Quali controlli svolgere?

Con l'entrata in vigore delle nuove norme ISO è cambiata anche la considerazione del procurement nel processo di certificazione. Da una parte sono state semplificate le regole di qualifica dei fornitori e dall'altra si chiede una modularità dei controlli in base alla relazione e l'impatto che lo stesso può avere sulla business continuity del cliente. Durante l'intervento verrà presentata una metodologia lean consolidata, che consente di rappresentare il contesto aziendale, analizzare i rischi di business continuity e mettere in atto strumenti di monitoraggio dei fornitori. Attraverso esempi concreti, e casi di successo, si descriveranno gli strumenti disponibili per individuare i punti critici di controllo, le metodologie di audit, la raccolta dati e la patente a punti del fornitore. Un processo integrato e consolidato che ha portato a rafforzare la struttura interna aziendale e a consolidare il rapporto con i fornitori in un'ottica di lean management.

Alessandro Pavone SI&T



CELONIS: Analizza le criticità dei tuoi processi e ottimizza il tuo business

Celonis mappa e visualizza, in real-time, i processi di business sulla base dei tuoi dati, garantendo la massima trasparenza e il massimo controllo sulla tua catena del valore. Celonis permette di aumentare la produttività, facendo risparmiare tempo e risorse. Come? Grazie al Process Mining che permette di monitorare i processi di business di qualsiasi dominio applicativo; individuando il path più efficiente del processo aziendale, rivela tutte le vulnerabilità e deviazioni del percorso previsto e le ragioni per cui si stanno verificando. Le tue analisi possono essere impiegate per creare soluzioni mirate a ridurre i tuoi costi. Questa soluzione di Process Mining può essere applicata in qualsiasi industry, non importa che tu sia una multinazionale o una piccola realtà, Celonis ti aiuta a ottimizzare tutti i tuoi processi di business.

Jenny Zambon - Pre Sales Manager Methode

Digitalizzazione negli acquisti indiretti: riconoscere, misurare e ridurre i costi di processo

Tema centrale della presentazione saranno i risultati della ricerca "Acquisti indiretti in focus: tra potenziale di risparmio e chance future" condotta da Mercateo in collaborazione con l'Università di Scienze Applicate HTWK di Lipsia. Lo studio mostra in quali passaggi del ciclo purchase-to-pay si nascondono i maggiori costi di processo e come la digitalizzazione degli acquisti indiretti possa trasformarsi in un vantaggio strategico in grado di aumentare qualità e risparmi. Con l'aiuto dei dati emersi dell'indagine, le aziende possono valutare i propri processi e generare risparmi efficienti attraverso l'ottimizzazione mirata degli stessi. Nel corso dell'intervento saranno inoltre presentate le tipologie di strumenti a supporto della digitalizzazione attualmente disponibili sul mercato e lo scenario delle prospettive future.

Elisabetta Bollini, Responsabile Italia Mercateo

Come l'Intelligenza Artificiale (IA) può migliorare i processi Procure to Pay?

Sei sicuro che la tua organizzazione sta ottenendo il massimo dai processi di supply chain e procurement? Quanto trasparenti, efficaci e automatizzati sono i tuoi processi d'acquisto? Mantenere la competitività in un contesto di business che cambia continuamente richiede un'altrettanto continuo investimento nella ricerca di una maggiore ottimizzazione ed

efficienza dei processi. Ma senza gli strumenti adeguati è facile perdere la visibilità dei processi e compromettere la comunicazione e la collaborazione nell'ambito delle attività di acquisto. La piattaforma P2P di Comarch integra le nuove tecnologie di Machine Learning e Intelligenza Artificiale (IA) a supporto dei processi di sourcing, procurement, contract management, accounts payable e e-invoicing. Discuteremo dei più rilevanti Case Study e implementazioni di COMARCH per complesse organizzazioni multinazionali in ambito P2P.

Michal Kawulak, Consulting Manager di COMARCH ECM

I VANTAGGI FINANZIARI ATTRAVERSO IL B2B DINERS CLUB ITALIA



RICHMOND PROCUREMENT DIRECTOR FORUM

RIMINI, 16 - 17 NOVEMBRE 2017



"I crediti commerciali in Italia in un anno ammontano a circa 560 miliardi, il 30% del PIL. Su questo possiamo fare molto per dare certezza dei pagamenti alle imprese. Se togliamo il retail, i crediti tra aziende valgono circa 400 miliardi, di cui il sistema finanziario tradizionale delle banche intercetta circa il 30%. Su questi numeri ha una forte prospettiva di sviluppo l'uso delle carte di pagamento". Sono rilevanti i dati che Giglio Del Borgo, direttore generale di Diners Club Italia, ha presentato durante un convegno a Napoli nel mese di luglio.

Per questo motivo Diners Club, in collaborazione con i propri clienti, ha ideato soluzioni altamente personalizzate ed efficaci per ottimizzare il capitale circolante: i clienti, fornitori o acquirenti hanno la possibilità di ottenere un sostanziale miglioramento del flusso di capitale circolante su tutta la catena di fornitura e, di conseguenza, migliorare la loro redditività.

Sarà Anna Nastri – Sales Coordinator