

Forum Acquisti Indiretti

Mercoledì 16 Ottobre 2013

09:00 Registrazione dei partecipanti e welcome coffee

09:30 Apertura dei lavori a cura del chairman

Stefano Ruffini, Director of Continuous Improvement Europe - CIRCOR International

09:45 L'approvvigionamento di beni e servizi indiretti: dal fare al controllare...strategie organizzative e gestionali

Quali politiche stanno adottando le imprese per il contenimento dei costi per acquisti di beni e servizi non core?

Quali sono i fattori determinanti il successo nel breve e nel medio termine di tali policy?

Standardizzazioni ed omogeneizzazione dei fabbisogni: come promuovere il supporto del Top Management e migliorare il rispetto delle policy da parte dei clienti interni e dei fornitori

Come si mantiene l'interesse in azienda verso questo tipo di spese?

Quali sono le criticità e le modalità di buona relazione in azienda con le funzioni "tecniche" (ICT, legale, comunicazione, marketing, etc) coinvolte nella scelta di prodotti, servizi e fornitori?

Quali sono le prospettive di evoluzione organizzativa e operativa nella gestione degli acquisti di materiali indiretti e servizi?

10:15 Come cambia il ricorso all'outsourcing da parte delle aziende italiane in uno scenario di crisi prolungata

Il rapporto tra outsourcer e azienda cliente oggi: quanto è importante amministrare eventuali modifiche del contratto, dei volumi dello scopo e delle priorità di un progetto di outsourcing

I risultati e le aspettative nella scelta di esternalizzazione: i rapporti tra Finanza, Risorse Umane e responsabili Operativi

Come assicurarsi la migliore qualità di prodotto nel global sourcing

I vantaggi diretti ed indiretti delle scelte di outsourcing nel Business Travel Management

Marco Salami, Clinical Outsourcing Manager - Chiesi Farmaceutici

Marina Balloni, Sourcing DPT Italian HUB - Eli Lilly

Marco Franzese, Head of Sales Department - Seneca

11:00 Focus on: Obiettivo "saving vero" - come far sì che il risparmio negoziale si rifletta nel risultato economico

Claudia Martignoni, Account Director - BravoSolution

11:20 Coffee break

11:50 E-Sourcing. un'evoluzione necessaria

Quanto il top management è disposto a supportare progetti di e-procurement?
Quanta resistenza è ipotizzabile dal personale? capillarmente diffuse nelle aziende?
Supportare il cambio organizzativo

Francesco Micheletti, Head of Category Management - i-Faber

12:10 Negoziare attraverso aste on line e vincere la paura del "nuovo fornitore"

Liberarsi dalla "coperta di Linus" del fornitore storico
Adottare anche con l'e-procurement parametri negoziali articolati che non prevedano solo il prezzo di acquisto
Una buona negoziazione deve sempre essere seguita dall'applicazione di un accurato protocollo di follow up della fornitura

Gianfranco Tosi, Responsabile Corporate e-Procurement - Max Mara

12:30 Focus Approvvigionamenti Energetici: oltre la negoziazione, come cogliere in maniera reattiva le opportunità di un mercato dinamico e complesso

Giuliano Mameli, Acquisti Centralizzati di Gruppo - Head of Energy - Finmeccanica Global Services

12:50 Domande e risposte

13:00 Buffet lunch

Case Study Session

14:00 Il caso ICCREA – Banca Impresa: realizzare un sistema organizzativo/informatico per la gestione del ciclo acquisti “no core” integralmente automatizzato

L'automazione totale del ciclo attraverso l'acquisizione documentale automatica, la dematerializzazione documentale, la timbratura elettronica, fino ad arrivare alla fatturazione elettronica

Cristiano Pietrosanti, Responsabile Amministrazione e Controllo - ICCREA – Banca Impresa

14:30 Il caso Costa Crociere: Procurement Transformation Program

Il contesto Costa Crociere

L'approccio alla definizione del Programma

La collaborazione con i fornitori come elemento fondamentale del Programma

I Progetti di e-procurement ed e-sourcing implementati ed i risultati ottenuti

Le iniziative in corso

Considerazioni finali

Alessandro Casellato, , Supply Chain Systems Project & Delivery Manager - Costa Crociere

15:00 Il caso GNL Adriatico: la razionalizzazione del parco stampanti ed introduzione di un costo a copia comprensivo del noleggio, dei consumabili e della manutenzione

Sostituzione delle stampanti in linea con le nuove tecnologie

Razionalizzazione dei fornitori coinvolti e miglioramento del processo interno

Tiziana Berlusconi, Procurement Services Advisor - Terminale GNL Adriatico

15:30 Il caso Eli Lilly: Cessione dei crediti verso clienti: si possono applicare i processi di sourcing più avanzati per la scelta del partner finanziario?

Il contesto e gli obiettivi del progetto

L'approccio e gli strumenti utilizzati

Le funzioni coinvolte ed il ruolo del procurement

Risultati, fattori critici di successo e punti di attenzione

Simona Forzoni, Director Procurement Italy Hub - Eli Lilly Italia

16:00 Dibattito e conclusioni