



Next Generation

21/22 GIUGNO 2019 - VII EDIZIONE

VILLA FENAROLI PALACE HOTEL - Via Giuseppe Mazzini, 14 - 25086 Rezzato (BS)

COSTRUTTORI DI VALORE: NEXT GENERATION

Oltre il ruolo quotidiano di investire al meglio risorse aziendali, i manager del supply management sono sempre più coinvolti nel costruire un contributo strategico volto ad aumentare i risultati del business.

Come sarà il **procurement di domani**, molto diverso da quello di oggi? Forse molte attività tattiche tradizionali, spariranno...e aumenteranno le decisioni veloci, le valutazioni di alternative, le gare elettroniche e la gestione di clienti e fornitori oltre oceano.

Nel **mondo dei social** il confine fra pubblico e privato si sta assottigliando, il confine fra come acquistiamo a casa e in ufficio è sempre più sottile. Siamo pervasi da **flussi continui di informazioni** ed è sempre più definita l'esigenza di **decidere velocemente questioni importanti**, di avere dati efficaci disponibili e aggiornati. Le soluzioni di intelligenza artificiale o automazioni sono una realtà che mettono in discussione, programmi, soluzioni e l'approccio al lavoro. **Procurement, Buyer, Lead Buyer, Direttori Logistici e Supply Chain Manager** hanno cambiato i loro obiettivi allenandosi nella gestione di sistemi tecnologicamente avanzati, in modelli digitali e nella gestione di relazioni commerciali di valore. **È necessaria una generazione di buoni manager performanti, dinamici, abili nell'utilizzo della tecnologia e conoscitori dei mercati di fornitura e delle supply chain internazionali.**

Evento organizzato da _____



VENERDÌ 21 GIUGNO

MATTINA

- h. 8:30** **Registrazione Partecipanti**
- h. 9:10** **Apertura VII Edizione Negotiorum Fucina**
Fabrizio Santini - Presidente ADACI
Vincenzo Genco - Presidente ADACI Sez. Lombardia/Liguria
Federica Dallanocce - Segretario Generale ADACI
- h. 9:20** **Relazioni Introduttive**
Actual standard to obtain creating value through the procurement: CWA 15896 and Iso 20400
José Francisco Garrido Casas – President in Europe of IFPSM and President in Brussels of the standard “Purchasing Management Value Added”
Competences and skills of the successful supply professionals in Japan: such an unique characters
Osamu (Sam) Uehara – CEO of the Institute for Supply Management Japan
LEAP2020: Partnership for Sustainable Growth
Giacinto Carullo - Senior Vice President Procurement & Supply Chain - Leonardo Aircraft Division
- h. 11:00** **Tavole rotonde parallele (segue agenda)**
- h. 13:00** **Pranzo**
- h. 14:00** **Networking e/o Speed Meeting**
- h. 15:00** **Tavole rotonde parallele (segue agenda)**
- h. 17:00** **Coffee Break**
- h. 17:30** **Premio Fucina 2019**
- h. 18:00** **Next Generation Procurement:
il procurement e il sourcing impattano sulla competitività dell'azienda**
Massimo Pavin – CEO Sirmax Group
- h. 18:30** **Testimonianze dallo sport
Allenarsi alla disciplina e alla crescita personale**
- h. 19:30** **Chiusura dei lavori**
- h. 20:00** **Aperitivo**
- h. 20:30** **Cena del Negotiorum Fucina**
- A seguire **Dj Set anni 80-90-2000** in sala Avogadro al primo piano

SABATO 22 GIUGNO

MATTINA

- h. 8:45** **Assemblea Generale Ordinaria dei Soci ADACI**
- h. 9:00** **Ritrovo e apertura lavori**
Fabrizio Santini – Presidente Nazionale ADACI
Federica Dallanoce – Segretario Generale ADACI
- h. 9:30** **Lectio Magistralis**
Elio Borgonovi – Docente universitario Università Bocconi
- h. 10:00** **Pianificare in un ambiente non prevedibile**
Fabrizio Albino Russo – Research & Development Committee ADACI
Stefano Ruffini – Research & Development Committee ADACI
- h. 10:20** **Presentazione prima sessione delle Tavole del Fucina**
- h. 11:00** **Coffee break**
- h. 11:15** **Dinamicità delle risorse umane**
Stato Maggiore Dell'Esercito Italiano Nato Deployable Corps – Italy
- h. 11:45** **Panel session: La nuova generazione di CPO**
Gionata Agnelli – Group Sourcing Director – Salvagnini Italia Spa
Sergio Donalisio – Senior Procurement Director (CPO) – F.I.S. Fabbrica Italiana Sintetici S.p.A.
Fabrizio Santini – Presidente Nazionale ADACI
Chairman: Federica Dallanoce – Segretario Generale ADACI
- h. 12:30** **Presentazione seconda sessione delle Tavole del Fucina**
- h. 13:15** **Chiusura VII Edizione Negotiorum Fucina e light lunch**

TAVOLE ROTONDE PARALLELE



MANIFATTURIERO EVOLUTO

CHAIRMAN:

Cristian Bolzon (Presidente ADACI Sez. Tre Venezie, Breton Spa)

PIANIFICATORE:

Rodrigo Delgadillo (Consigliere Nazionale ADACI, Paolino Bacci Srl)

DALL'ASTRATTO ALLA FORMA. DAI DATI ALL'OGGETTO

- A) **Dal dato al concreto! L'importanza dei dati nel manifatturiero**
Federico Caniato (Full Professor, Politecnico di Milano)
Approcci di Business Intelligence nel contesto Acquisti del manifatturiero
Cristian Bolzon (Direttore Acquisti, Breton Spa)
La copertura finanziaria a supporto della manifattura
Alfredo Pinotti (Direttore Acquisti, Pama Srl)
- B) **"Holo" questo sconosciuto nella manifattura**
Antonio Squeo (Chief Innovation Officer, Hevolus Innovation)
Materiali – processi e tecnologie del futuro per gli approvvigionamenti
Alberto Claudio Tremolada (General Manager, Metatech Group Srl)
Il cobot a fianco del manifatturiero: i casi aziendali PSA Group e Rupes
Alessio Cocchi (Country Manager, Universal Robots Italia)



INNOVAZIONE NELLA SUPPLY CHAIN

CHAIRMAN:

Federica Dallanoce (Segretario Generale ADACI, Partner Fair Play Consulting Srl)

PIANIFICATORE:

Fabrizio Santini (Presidente Nazionale ADACI)

COMITATO TECNICO:

Fabrizio Santini (ADACI), Giovanni Atti (ADACI), Federica Dallanoce (ADACI), Cristian Bolzon (Breton SPA), Marco Perona (Università di Brescia), Giovanni Miragliotta (Politecnico di Milano)

- A) **L'intelligenza artificiale applicata al procurement**
Giovanni Miragliotta (Professore, Politecnico di Milano)
Gianmarco Molinari (Chief Marketing Officer, Credimi Spa)
- B) **Quando purchasing e sviluppo prodotto collaborano**
Marco Perona (Professore, Università di Brescia)

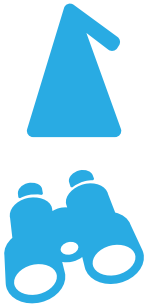
Il ruolo tradizionale della funzione Purchasing è da sempre quello di fase iniziale del processo primario, ossia di mettere a disposizione delle Vendite e della Produzione i materiali richiesti, quando servono, al giusto prezzo. Non è da molto, invece, che si è definitivamente affermato un altro fondamentale ruolo, cioè quello di abilitatore del processo di sviluppo del nuovo prodotto, al cui interno la Direzione Acquisti può svolgere un fondamentale ruolo di coordinamento della rete di fornitura in una logica di codesign.

Tuttavia, per abilitare e scaricare pienamente a terra il potenziale di questa collaborazione, occorre condurre un profondo ridisegno da un lato della rete di fornitura e delle relazioni all'interno della rete e dall'altro della gamma prodotti. Non certo facile, ma quando effettivamente queste due fondamentali funzioni aziendali collaborano efficacemente tra di loro, il valore generato è veramente importante. Lo dicono con chiarezza i risultati di una ricerca condotta sul campo dal Laboratorio RISE dell'Università degli Studi di Brescia, che ha intervistato circa 30 tra fornitori di componenti e produttori di apparecchi domestici nazionali e multinazionali.

L'85% dei costi nasce in fase di progettazione: cost management commitment fra cliente e fornitore

In collaborazione con il Laboratorio RISE (Research & Innovation for Smart Enterprises) dell'Università degli Studi di Brescia

TAVOLE ROTONDE PARALLELE



CHIMICO INDUSTRIALE & FARMACEUTICO PROJECT E COST MANAGEMENT

CHAIRMAN:

Fabio Innocenti (Consigliere Nazionale ADACI, Eli Lilly Italia Spa)

Sergio Donalisio (Consigliere Nazionale ADACI, F.I.S. Fabbrica Italiana Sintetici Spa)

PIANIFICATORE:

Marila Viola (Procurement Excellence, F.I.S. Fabbrica Italiana Sintetici Spa)

COMITATO TECNICO:

Fabrizio Santini (ADACI), Matteo Musella (Colas Rail Italia Spa), Filippo Vasta (MbyM Srl)

A) **The value behind the cost**

The new strategic role of Procurement is to drive speed and handle the extended innovation network
Francesca Madoi (Procurement Excellence Manager, F.I.S. Fabbrica Italiana Sintetici Spa)

La complessità è ovunque e i processi tradizionali sono incapaci di gestire la molteplicità dei dati a supporto dei processi decisionali.

Gli aspetti di cost saving, Quality/HSE compliance e OTIF pur necessari, non sono più sufficienti a garantire il corretto presidio della Direzione Acquisti che necessita sempre di più di un "Procurement Control Tower", con KPI ed indicatori per monitorare e supportare elementi quali la mitigazione del rischio, la gestione dei rapporti con i fornitori, il controllo attento delle voci di spesa.

L'obiettivo dell'ufficio acquisti è sempre di più quello di creare relazioni, capaci di guardare il mondo della fornitura, i suoi rischi e le sue opportunità, ma anche di gestire in maniera ottimale le relazioni con i clienti interni (Business Partner) per soddisfare il loro fabbisogno garantendo un continuo allineamento con gli obiettivi e le esigenze aziendali.

Sino a quando Procurement sarà visto come una funzione di cost saving, non sarà mai percepito come una funzione strategica.

Early involvement: come utilizzare le competenze e le professionalità dei fornitori per lo sviluppo dei nuovi prodotti
Varianze negative di costo, sono un allarme di gestione? – Fabrizio Santini (ADACI)

B) **La blockchain come tecnologia abilitante per il supply management del futuro**

Jacopo Montigiani (General Manager and R&D Director, JSB Solutions)

Quale sarà il ruolo giocato da blockchain sui processi di procurement? Quali opportunità potranno essere abilitate grazie al suo utilizzo?

Soltanto nell'ultimo anno il mondo industriale ha riconosciuto che il vero tesoro legato al fenomeno emergente delle criptovalute non è soltanto il loro valore economico più o meno virtuale, ma la tecnologia sulla quale si basano per esistere, ovvero Blockchain.

Non è infatti un paradosso pensare che potrà offrire risposte inaspettate a tutti i settori industriali, tenendo però a mente che Blockchain non è di per sé il cambio di paradigma tecnologico, ma è ciò che può abilitare altri processi e tecnologie dirompenti.

Partendo da un'analisi semplice ma di alto livello della tecnologia e delle sue principali caratteristiche, cercheremo di esplorare le potenzialità ed i limiti dell'applicazione di Blockchain nel settore industriale attraverso l'analisi di casi studio reali, immaginandone le ricadute sui processi di procurement.

Il Project Manager un ruolo chiave per la gestione delle linee di prodotto per aumentare il valore competitivo attraverso VA (Value Analysis) e VE (Value Engineering)

La gestione di progetti interni all'Azienda – Matteo Musella (Responsabile Acquisti, Colas Rail Italia Spa)

PARTECIPANO:

Eli Lilly Italia Spa, Credimi, JSB Solutions, F.I.S. Fabbrica Italiana Sintetici Spa

TAVOLE ROTONDE PARALLELE



RISK MANAGEMENT

CHAIRMAN:

Federica Dallanoce (Segretario Generale ADACI, Partner Fair Play Consulting Srl)

PIANIFICATORE:

Francesca Volpi (S. Buyer, DeWalt Industrial Tools)

Luciana Castellini (Operations Manager, The White Swan)

COMITATO TECNICO:

Federica Dallanoce (ADACI), Roberto Crippa (Tecniplast Spa), Francesca Volpi (DeWalt Industrial Tools), Paolo Lombardi (Elexi Studio Legale), Claudio Bruggi (Expert Procurement e Supply Mangement), Fabrizio Fujani (TUV Rheinland Italia Srl), Luciana Castellini (The White Swan)

In questa epoca di Volatilità, senza precedenti assistiamo al crescere del numero dei rischi e nel ranking dei primi 10 rischi, al primo posto, troviamo il rischio di supply chain disruption. COO, CFO e CPO investiranno molto tempo nel garantire la resilienza delle organizzazioni con esperti e i migliori strumenti di prevenzione. La caratteristica di inter-connettività delle variabili favorirà il monitoraggio continuo per contenere i costi economici.

OPEN RISK

A) Solvency ACT: Impatto sul procurement e sui fornitori

- Inquadramento codice della Crisi di Impresa e Insolvenza – *Davide de Filippis (Avvocato e assegnista di ricerca in diritto commerciale)*
- Con la metodologia T-Group esploreremo le nuove frontiere della:
 1. Responsabilità con *Silvia Cornaglia (Accountability)* e *Paolo Lombardi (Elexi Studio Legale)*
 2. Profit – Misurare i ritorni in termini positivi dell'applicazione del Risk Management con *Claudio Bruggi (Expert Procurement e Supply Mangement)* e *Luciana Castellini (The White Swan)*
 3. Business Continuity nella Catena di Fornitura con *Roberto Crippa (Direttore SCM Tecniplast)* e *Fabrizio Fujani (Operations Manager, TUV Rheinland Italia Srl)*

B) Esportare e acquistare senza rischi: lo non rischio

- Gestione del rischio in un contesto internazionale "OPEN RISK" – *Generale Nato divisione NRPC*
- Brexit or non Brexit: Scenari e impatti sui confini doganali con l'UE – *Paolo Lombardi (Elexi Studio Legale)*
- Produttività e Investimenti in macchinari: scenari di rischio – *Marco Macchi (Associate Professor in the area of Industrial Engineering, Politecnico di Milano)*

PARTECIPANO:

Vortice Elettrosociali, Supplean, Leonardo, CNA, Vitrociset – a Leonardo Company, Cribis, Elexi, The White Swan, Hugo Boss, Salvagnini, Tecniplast, Bobst, Gac Technology



BUSINESS TRAVEL

CHAIRMAN:

Laura Echino (Presidente ADACI Sez. Piemonte/Valle d'Aosta, Geval Srl)

PIANIFICATORE:

Ivano Gallino (Travel for Business)

COMITATO TECNICO:

Laura Echino (ADACI/Geval Srl), Rosemarie Caglia (Travel for Business), Graziella Pica (Digiweb & Events), Daniela Berdin (Askoll), Ivano Gallino (Travel for Business), Fulvio Origo (HRS)

FAR EMERGERE IL VALORE AGGIUNTO DEL BUSINESS TRAVEL

La tavola del Business Travel del FUCINA 2019 riparte dai contenuti chiave identificati lo scorso anno: #BUSINESSTRAVELISBUSINESS #FAREEMERGEREVALOREAGGIUNTO #TRAVELMANAGEMENTCULTURA #PROCESSOEND2END&KPI #TRAVELMANAGERINNNETWORK #EVOLUZIONECAMBIAMENTOTRAVEL #TRAVELMANAGERCOMEMEDIATORE #TRAVELPOLICYE'COMUNICAZIONE #INEEDDATABUTONLYTHEDATAINEED #SICUREZZAISKEYTRAVELLERISKEY #TECNOLOGYISKEYWITHINASTRATEGY #OUTSOURCINGCANBEANOPTION e svilupperà il tema #FAREEMERGEREVALOREAGGIUNTO.

Non si tratta di analizzare solo i costi e per di più nel modo tradizionale, ma anche altri elementi vanno messi nella giusta evidenza, conosciuti e misurati. Solo così si può parlare di approccio corretto alla gestione del Travel Management e di massimizzare il valore del viaggio per l'azienda. Ad esempio, quanto tempo si risparmia nell'organizzazione di una trasferta oppure come si mette in relazione il processo con la soddisfazione del viaggiatore e i relativi aspetti di sicurezza. Che valore hanno e come si possono analizzare i feedback dai viaggiatori nel conseguimento degli obiettivi aziendali e dell'area risorse umane?

TAVOLE ROTONDE PARALLELE



LEAN

CHAIRMAN:

Maurilio Sartor (PM in Eurotek Srl – Vicepresidente ADACI Sez. Lombardia e Liguria)

PIANIFICATORE:

Stefano Ruffini (Sr. Director of Operations, Engineered Valves, Circor)

COMITATO TECNICO:

Maurilio Sartor (Eurotek Srl), Stefano Ruffini (Circor), Virginia Mariano (SEI Toscana), Eleonora Laurino (CVB-Gruppo Agrati), Andrea Falchini (Business Space)

QUALI RISULTATI ATTRAVERSO IL LEAN OFFICE E IL LEAN PURCHASING?

A) **I vantaggi del lean purchasing: parlano le aziende**

- Lean management nel procurement moderno – *Eleonora Laurino (Purchasing Manager, CVB-Gruppo Agrati)*
- Nuovi indicatori e metriche per Lean Purchasing e Lean Office – *Andrea Falchini (Business Space)*

B) **L'importanza del lean office e del lean purchasing in particolare. Come e perché allargare il raggio d'azione in azienda**

- Dalla Lean Production al Lean Office: l'importanza del coinvolgimento delle persone
Marco Gonnella (Global Plant Director, Fedegari Group)

PARTECIPANO:

Business Space, Carisma RCT, Circor, Eurotek, Fedegari Group, Gruppo Agrati, Pentair



INTERNAZIONALIZZAZIONE

CHAIRMAN:

Lorella Danese (Consigliere Nazionale ADACI, Responsabile Acquisti Ferplast SpA)

Valerio Barsacchi (Head of Procurement, Asso Werke)

Daniele Zotti (Owner, DeceptionZone)

PIANIFICATORE:

Valerio Barsacchi (Head of Procurement, Asso Werke)

COMITATO TECNICO:

Alberto Carpinetti (Actiongroup Srl), Paolo Berionni (Sorin Group Italia Srl), Giovanni Atti (ADACI), Niccolò Fiorini (Università degli Studi di Siena), Fabrizio Santini (ADACI), Gianni Robinelli (Pedrollo SpA)

INGREDIENTI PER L'INTERNAZIONALIZZARE LE AZIENDE DEL TERZO MILLENNIO

A) **Vita da buyer internazionale**

B) **Ricette italiane per aziende globali**

- Intelligenza artificiale a supporto del processo di approvvigionamento
Giovanni Atti (Past President ADACI)

Esperienze internazionali con collegamenti in diretta Asia e Americhe

TAVOLE ROTONDE PARALLELE



LOGISTICA

CHAIRMAN:

Maria Ruggeri (Consigliere d'Amministrazione ADACI Formanagement Srl)
Alessandro Baldazzi (Consigliere Nazionale ADACI, Materials Manager Hardware, Giese Spa)

PIANIFICATORE:

Marco Muzzi (Procurement Manager Italy, XPO Logistics)

COMITATO TECNICO:

Italy Round Table CSCMP, Ivo Marian (Tessitura Monti Spa), Gabriele Baga (Saati Spa), Adaci Formanagement srl
SU, Marco Muzzi (XPO Logistics)

OPPORTUNITÀ' E RISCHI NEI CONTRATTI DI OUTSOURCING DELLA LOGISTICA

A) **Gli accordi di outsourcing del magazzino fra miglioramento continuo e il rinnovo del contratto degli operatori**

- Organizzare e gestire un tender di outsourcing logistico
Gabriele Baga (Procurement Manager, Saati Spa – Consigliere ADACI Sezione Lombardia/Liguria)

B) **Rinnovare l'approccio al trasporto fra turbolenza di mercato e tutele contrattuali**

- Quando il trasporto si integra con la logistica: l'esperienza Bialetti
Luca Brandellero (Group Chief Operations Officer, Bialetti Industrie e Board Member di CSCMP Italy)

PARTECIPANO:

Bialetti Industrie, Schlegel GSG International, Esse2effe, Tessitura Monti Spa, XPO Supply Chain Spa, Gi On Board, Continuus-Properzi Spa, Angelo Po Grandi Cucine Spa, ADACI Formanagement, Mall Srl, Leonardo Global Solutions Spa, Crai, Caruso



FACILITY - ICT E SERVIZI

CHAIRMAN:

Paolo Marnoni (Vice-Presidente Nazionale ADACI, Responsabile Centrale Acquisti Gruppo Bancario Cooperativo ICCREA)

PIANIFICATORE:

Antonietta Santangelo (Buyer Specialist, SIA Spa)

COMITATO TECNICO:

Paolo Marnoni (BCC Solutions), Antonietta Santangelo (SIA Spa), Gianluca Adduci (Vitrociset, a Leonardo Company), Lorenzo Serravalle (Hawkers), Marco Poggioli (Na.Gest. Global Service), Giampiero Volpi (Niuma), Alessio Meneghello (ProjLink), Andrea Donetti (Insight), Giovanni Riccardi (Supplean), Michela Traversone

Anche negli ambiti Servizi, Facility e ICT la funzione acquisti può in questo momento contribuire fortemente alla creazione del valore aziendale, garantendo oltre al governo e al presidio dei processi e dei costi di acquisto anche la riduzione dei rischi operativi rivenienti dalle catene di fornitura. Occorre essere capaci di dare risposte concrete, rapide e efficaci, utilizzare al meglio le nuove avanzate ma spesso complesse tecnologie, saper ascoltare sempre più clienti interni e stakeholder, e occorre saper comunicare in modo efficace il nuovo valore creato dalla funzione.

I lavori della tavola si articolano in due parti:

A) **Acquistare servizi e facility**

- Nuove modalità ed esperienze di ricerca e selezione dei fornitori di Servizi e Facility
Giovanni Riccardi (CEO, Supplean)
- Modelli di valutazione tecnica ed economica delle offerte, per effettuare scelte più adeguate e per migliorare il rapporto con le funzioni richiedenti – Gianluca Adduci (Supply Chain Management Processes Improvement Manager, Vitrociset, a Leonardo Company)
- L'Intelligenza Artificiale per il Procurement – Giampiero Volpi (Business Analyst, Niuma)
- Auto/NLT/Fleet Management – Marco Poggioli (Consulente Manageriale Acquisti, Na.Gest. Global Service)

B) **Collaborazione interfunzionale e performance dei Team, via Agile Procurement:**

- Supply Chain Finance – Giuseppe Vironda (Chief Operating Officer, Credimi Spa)
- Sistemi di collaboration – Herzum
- High performing cross-functional teams – Alba Tais Pereira De Siqueira (Consulente di direzione)

PARTECIPANO:

BCC Solutions, Adrilog, Vitrociset - a Leonardo Company, Hawkerc, SIA

TAVOLE ROTONDE PARALLELE



ALIMENTARE

CHAIRMAN:

Serena Persiani Acerbo (Consigliere Nazionale ADACI, Biscotti P. Gentilini Srl)

PIANIFICATORE:

Giancarlo Landi (Centrale del Latte della Toscana)

COMITATO TECNICO:

Rosa Anna Gennari (Fruttigel S.C.p.A.), Carmine De Riso (La Doria Spa), Daniel Margon (Menz&Gasser), Gianluca Fabbri (Target Sinergie), Paolo Fincato (Esse2Effe)

ACQUISTA SOSTENIBILE! STRATEGIE DELLE AZIENDE ALIMENTARI

- A) • **Sostenibilità di filiera: strumento strategico di approccio competitivo al mercato - Il caso delle confezioni in cartone ondulato** – Dott. Claudio Dall'Agata (Direttore Generale Consorzio Bestack)
 • **Il modello Fairtrade: creare impatto e valore attraverso acquisti equo solidali certificati**
 Dott. Thomas Zulian (Direttore Commerciale, Fairtrade Italia)
- B) • **Cosa mettiamo nel piatto?** – Dott. Angelo Brienza (Responsabile Pubbliche Relazioni di Pedevilla spa) e Dott. Gianfranco Betti (Direttore Acquisti, Ricerca e Innovazione presso Centrale del Latte della Toscana)
 • **L'esempio di Menz&Gasser: made in balance with nature**
 Dott. Michele Bernardi (Responsabile Marketing, Menz&Gasser)
 • **Giallo, rosa, noir? Questo è tutto un altro film!**
 Dott.ssa Rosanna Gennari (Resp.Acquisti Divisione Caldo e Imballi, Fruttigel S.C.p.A.)



INFRASTRUTTURA E PUBBLICA AMMINISTRAZIONE

CHAIRMAN:

Cesare Zinanni (Presidente ADACI Sez. Toscana/Umbria, SEI Toscana)

PIANIFICATORE:

Paolo Pagani (Direttore, Fondazione Verrocchio)

COMITATO TECNICO:

Giovanni Atti (ADACI), Riccardo Colangelo (Università di Roma Tor Vergata), Luigi Di Marco (Past President Federmanagement), Vincenzo Perra (Sardegna Ricerche), Gustavo Piga (Università di Roma Tor Vergata)

ADACI PA

- A) **Quale futuro per il Buyer negli Acquisti PA tra Etica, Responsabilità, Processi e Formazione**
- Ruoli e qualificazione della professione nel public e private procurement
 Giovanni Atti (Past President ADACI, Membro del Comitato Scientifico Public Procurement ADACI) e Riccardo Colangelo (Membro del Comitato Scientifico Public Procurement ADACI)
 - Creating value in different areas using the Public Purchasing Law
 Jose' Francisco Garrido Casas (President in Europe of IFPSM and President in Brussels of the standard "Purchasing Management Value Added")
- B) **Laboratorio ADACI PA 2020: Roadmap e Obiettivi, Il Public Procurement quale opportunità di Crescita e Sviluppo per il Paese e nella Comunità Europea**
- Progetto Federmanagement 2020: Pilastro Incontro
 Elio Borgonovi (Docente universitario, Università Bocconi) e Luigi Di Marco (Past President Federmanagement)

PARTECIPANO:

Fondazione Verrocchio, Nivi Group S.r.l., Società Autostrade per l'Italia S.p.A., Università degli Studi di Roma Tor Vergata, Sei Toscana S.p.A., Vitrociset – a Leonardo Company, ADACI Formanagement S.r.l. SU

SPONSOR

SPONSOR GOLD



SPONSOR ARGENTO



SPONSOR BRONZO



SPONSORED BY



PARTNER



MEDIAPARTNER





Villa Fenaroli Palace Hotel

VILLA FENAROLI PALACE HOTEL

Via Giuseppe Mazzini, 14
25086, Rezzato, Brescia

www.villafenaroli.it

COME ARRIVARE

In auto

A pochi minuti dall'uscita Brescia Est - Autostrada A4 MI-VE

Autostrade

A4 Milano - Venezia 7 km

A21 Torino - Brescia 17 km

In aereo

Se venite da più lontano, ci trovate alla distanza di circa 60 km dagli aeroporti di Bergamo Orio al Serio e Verona Villafranca, serviti da compagnie aeree internazionali.

Aeroporto di Brescia "Gabriele d'Annunzio" 15 km

Aeroporto di Verona "Valerio Catullo" 55 km

Aeroporto di Bergamo Orio al Serio 60 km

In treno

A 9 km dalla Stazione FS di Brescia (linea Milano - Verona - Trieste), i bus extraurbani diretti a Verona, Portese, Salò e Gargnano e la linea urbana n°3 vi lasceranno a pochi metri dalla nostra struttura.

Perché non provare invece la nuova metropolitana con biglietto integrato per visitare la città?

www.sia-autoservizi.it - www.bresciamobilita.it

PERNOTTAMENTO

È possibile pernottare presso Villa Fenaroli Park Hotel dove ADACI ha opzionato delle camere (camera singola € 75,00 - camera doppia € 90,00 - camera tripla € 110,00) utilizzando il modulo che trovate sul sito ADACI, da inviare direttamente alla Villa.

Nel momento in cui saranno terminate le disponibilità in Villa, sarà cura della stessa provvedere alla sistemazione alberghiera presso l'hotel Majestic House <http://www.majestichouse.it> che dista circa 8 minuti dalla Sede del Convegno. Le condizioni economiche saranno invariate.

MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE

Per partecipare al Negotiorum Fucina, è necessario iscriversi online all'indirizzo:
<https://shop.adaci.it/fucina-21-22-giu-2019.html>

QUOTA ISCRIZIONE

Socio ADACI Onorario **Gratuito**

Socio ADACI Qualificato **100€ + IVA**

Socio ADACI Ordinario e Sostenitori **200€ + IVA**

Non Socio ADACI **400€ + IVA**

**La quota comprende la partecipazione ai lavori del Negotiorum Fucina di venerdì e sabato.
E' escluso il pernottamento.**

Più partecipanti della stessa azienda: 1 gratuito ogni 2 paganti

La partecipazione al Negotiorum Fucina dà diritto a 12 crediti per il mantenimento dell'attestazione Q2P ADACI