

## *Strategic Global Sourcing*

### **Strategie e modelli organizzativi per acquistare con successo nei Low Cost Countries**

Milano, 5 luglio 2007  
Le Méridien Gallia – Piazza Duca d’Aosta, 9

#### *Programma Provvisorio*

#### **8.30 Registrazione dei partecipanti e Welcome Coffee**

#### **9.00 Benvenuto ai partecipanti a cura del Chairman**

*Paolo C. Conti, Presidente, Cedites (Centro Studi per la Divulgazione della Tecnologia e della Scienza)*

#### **I SESSIONE: Prospettive e modelli vincenti di Global Sourcing**

#### **9.15 Sviluppare una strategia degli acquisti globale ed integrata: opportunità e rischi dei paesi a basso costo**

La tendenza ad estendere su scala globale il mercato di fornitura è un fenomeno in costante crescita che testimonia la volontà delle aziende di cogliere le opportunità offerte dai paesi a basso costo per ricercare prezzi di acquisto più competitivi ed entrare in nuovi mercati di sbocco. La capacità di beneficiare pienamente delle opportunità dei Low Cost Countries (LCC) richiede però, da parte delle aziende, oltre alla corretta preparazione e alle necessarie competenze, gli adeguati strumenti di controllo su tutta la Supply Chain.

- Come una strategia di Global Sourcing può essere utilizzata per contrastare la pressione della concorrenza?
- In quali regioni il Global Sourcing potrà essere anche in futuro un’importante strategia di creazione di valore e in quali aspettative non sono ancora state raggiunte?
- Quali i modelli organizzativi per una strategia di Global Sourcing?
- Come una strategia di Global Sourcing può essere utilizzata per contrastare la pressione della concorrenza?
- In quali regioni il Global Sourcing potrà essere anche in futuro un’importante strategia di creazione di valore e in quali aspettative non sono ancora state raggiunte?
- Quali i modelli organizzativi per una strategia di Global Sourcing?

*Guido Nassimbeni, Docente di Economia e Strategia Aziendale, Università degli Studi di Udine, Autore dei libri “Approvvigionamenti in Cina” e “Approvvigionamenti in India”*

- 10.00 L'analisi dei nuovi mercati per individuare le risorse necessarie a costi inferiori: come internazionalizzare l'azienda**
- Opportunità e pericoli dei Low Cost Countries
  - Come procedere per stabilire relazioni commerciali
  - Quali i criteri per scegliere la migliore modalità di presenza industriale
  - Valutazione del sistema paese e country risk assessment
  - Accesso agli strumenti di finanziamento ed organizzazione delle attività logistiche
- Relatore da definire*
- 10.30 L'Information Technology: architetture e soluzioni abilitanti l'implementazione del Global Sourcing nelle aziende**  
*Livio Signorelli, Business Development Manager, Oracle Italia*
- 11.15 Coffee Break**
- 11.45 La costituzione di una base di approvvigionamento nei paesi BRICs: superare gli ostacoli culturali e normativi per operare efficacemente e realizzare il modello di sourcing più adeguato**
- L'impatto delle differenze sociali e culturali: come superare barriere e diversità di approccio al business
  - Conoscere le norme di comportamento che caratterizzano i rapporti tra le persone e condizionano il processo negoziale
  - La determinazione dei fabbisogni di acquisto, lo studio del prodotto ed i drivers di costo per pianificare l'investimento
  - L'attività di scouting per localizzare, analizzare e qualificare i fornitori
  - Il trasferimento di know-how, la protezione del marchio e la gestione della qualità
- Massimo Billi, Responsabile Acquisti e Logistica, Black&Decker Italia*
- 12.15 FOCUS SULLA CINA - La gestione degli approvvigionamenti in un mercato globale: cambiamento organizzativo, competenze e sfide della nuova funzione acquisti**  
Se da un lato, il rifornimento dalla Cina rappresenta consente di sfruttare i vantaggi di costo garantiti da questo bacino, dall'altro rappresenta anche l'opportunità per crescere in un mercato che è in continua espansione. La gestione degli approvvigionamenti internazionali richiede però un cambiamento organizzativo della funzione acquisti conseguente a scelte di specializzazione per mercati serviti e a decentramento di responsabilità verso le unità periferiche.
- Il ruolo degli acquisti nel definire la strategia di internazionalizzazione
  - La riorganizzazione degli acquisti e la resistenza al cambiamento da parte delle unità centrali
  - Selezionare e formare le risorse degli acquisti
  - Tempi, costi e modalità per realizzare un progetto di Global Sourcing
- Valentino Blasone, Responsabile Acquisti Materie Prime e Coordinatore Acquisti Operations Estere, Gruppo Natuzzi*
- 12.45 Dibattito**
- 13.00 Lunch**
- 14.30 Introduzione alla sessione pomeridiana a cura del Chairman**  
*Paolo C. Conti, Presidente, Cedites (Centro Studi per la Divulgazione della Tecnologia e della Scienza)*

## II SESSIONE: *La gestione della Supply Chain su scala globale*

### 14.45 **FOCUS SULL'INDIA - Dalla valutazione strategica alla delocalizzazione sul mercato indiano: focalizzare e raggiungere gli obiettivi del progetto di sourcing**

La scelta dell'India nasce dalla volontà di catturare le economie associate ad un bacino low cost beneficiando del limitato costo del lavoro, di elevate competenze tecniche e di infrastrutture logistiche capillari, ma anche da valutazioni relative alla qualità e varietà dei servizi che il paese è in grado di offrire con l'obiettivo di cogliervi opportunità commerciali.

*Andrea Ghirga, Global Sourcing & Purchasing, StMicroelectronics*

### 15.15 **Come beneficiare delle strategie di Global Sourcing: saper sviluppare un sistema di Collaborative Supplier Relationship Management**

- Punti di forza e di debolezza di un'interazione collaborativa non limitata all'area acquisti
- Analisi dei rischi e dei costi totali dell'operazione
- Valutazione delle scelte organizzative e gestionali
- Programmare, gestire e sincronizzare la molteplicità di scambi ed i flussi di merci ed informazioni
- La programmazione della produzione: puntualità, tempestività e completezza delle consegne
- Impatto delle strategie di Global Sourcing sui processi logistici: qualità del servizio, integrazione con i fornitori, controllo del mercato parallelo di prodotti non originali

*Stefano Costa, Direttore Materiali, OSRAM*

### 15.45 **Il Global Sourcing per i materiali e servizi indiretti e per i progetti: scelte strategiche, modalità operative e risultati in Siemens**

La continua pressione sui costi e la necessità di migliorare costantemente la profittabilità dell'azienda ha indotto Siemens a ripensare la propria organizzazione acquisti in modo da sfruttare al meglio le potenzialità di ciascuna tipologia di approvvigionamento e utilizzare così nel migliore dei modi le potenzialità offerte dai paesi a basso costo.

- Come Siemens si è organizzata per affrontare il tema Strategic Global Sourcing relativamente a ciò che non è legato alla produzione
- La creazione di un Purchasing Center a livello Europa per i materiali indiretti: perchè è stato deciso di utilizzare Praga
- Lo Strategic Global Sourcing per i progetti: operare attraverso Gruppi di Lavoro organizzati per settore merceologico

*Fabio Arnaldo Colombo, Director Corporate Procurement & Logistics, Siemens SpA*

### 16.15 **Dibattito**

### 16.30 **Chiusura dei lavori**