FUCINANDUM INNOVATION: STORIE DI INNOVAZIONE. LA DIGITAL TRASFORMATION E' UN INCESSANTE DIVENIRE

GLI ACQUISTI, CATALIZZATORI DELLA TRASFORMAZIONE DIGITALE Un aggiornamento in tempo reale e una discussione a beneficio delle aziende e dei partecipanti in stile ADACI e ADACI Formanagement avvalorato dall'esperienza diretta di imprenditori, testimonial, formatori ed esperti.

SCARICA LA LOCANDINA

Se una volta, nell' "era del prodotto", l'accesso alla frontiera tecnologica era più difficile e limitata dalla capacità finanziaria di sostenere investimenti; oggi, nell' "era del servizio avanzato", l'ingresso è facilitato dalla maggiore familiarizzazione con device tecnologici e permette l'ampliamento dei **servizi a valore**.

Possono accedere a questi servizi sia la grande azienda, l'azienda multinazionale, che ha il vantaggio della dimensione, della cultura e dell'accesso ai capitali, sia le piccole e medie aziende, il tessuto fondante dell'economia italiana, dove le dimensioni più limitate facilitano il manifestarsi di creatività e iniziativa catturando opportunità con flessibilità e velocità. Oggi grazie alla tecnologia, con l'aumento della velocità di business attraverso strumenti agile e con l'innalzamento del livello di personalizzazione, abbiamo a disposizione una miriade di forze tecnologiche che permettono di **tracciare** rendendo più sicuri i flussi, di **smaterializzare** e di **condividere** istantaneamente le informazioni di valore strategico, facendo **accedere** facilmente e ovunque alle piattaforme aziendali.

Queste le sono tendenze, i meta-cambiamenti e le pressioni sul sistema digitale che sono sulla scrivania del procurement. **La tecnologia digitale disgrega e ricombina elementi in modi nuovi, genera competitività ed accelera l'evoluzione dei processi di supply chain** creando nuovi servizi a valore. Una volta si acquistava l'80% del valore in prodotti, oggi questa percentuale si sta spostando a favore dell'acquisto di servizi avanzati.

Interagire fra funzioni, comunicare gli aggiornamenti, condividere soluzioni fra azienda e clienti, tra azienda e fornitori modifica i metodi di negoziazione e collaborazione fra aziende. La corretta profilazione dei ruoli della funzione acquisti **insieme alla formazione e alla qualificazione professionale delle risorse** diventano un fattore chiave per il supporto alla realizzazione degli obiettivi di adeguamento al nuovo ruolo delle funzioni aziendali e alla business collaboration.

PRINCIPALI TEMI TRATTATI

Giampiero Carozza - Presidente ADACI Sezione Lombardia - Gruppo Aigaro Marco Piacentini - Vice Presidente Commissione Affari Internazionali Hitachi Rail Italy Europe Luca Marnoni - Responsabile Centrale Acquisti - Gruppo bancario ICCREA Massimiliano Magi Spinetti - Presidente Consorzio ABC Dicran Babayantz - IBM Watson Customer Engagement Business Unit Leader - IBM Italia Laura Specchio - Presidente Commissione Politiche per il Lavoro, Sviluppo Economico, Attività Produttive, Commercio,

© 2025 Adaci - P.IVA 02111100158

[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
President
[illegible]
Srl
[illegible]
Rail
Italy

[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]
[illegible]