



## ADACI SERVICE

**N.B. - PER POTER PROCEDERE ALL'ISCRIZIONE PER PRIMA COSA E' NECESSARIO LOGGARSI AL PROPRIO ACCOUNT O CREARNE UNO. CONTINUARE CON L'ACQUISTO E AGGIUNGERE IL PARTECIPANTE IN ALTO A SINISTRA. A QUESTO PUNTO IL PREZZO NEL CARRELLO VERRA' AGGIORNATO IN BASE AL VOSTRO PROFILO. DOPO AVER COMPLETATO I DATI PROCEDERE CON LA CONFERMA D'ORDINE.**

## EVENTO SOLD OUT

Negli ultimi anni è decisamente aumentato il ricorso ai servizi sia di aziende industriali che terziarie, con una crescente interazione tra attività tradizionali e di servizio molto integrate. La ricerca di vantaggi competitivi è l'elemento principale che spinge le imprese al ricorso a servizi innovativi. Se nel passato conseguire un vantaggio competitivo era difficile, oggi lo è probabilmente di più in quanto alle classiche 'cinque forze' indicate da Porter si sono aggiunte la digitalizzazione, la globalizzazione e la deregolamentazione, forze nuove che stanno influenzando l'ambiente concorrenziale, sovvertendo gli schemi tradizionali. I servizi saranno parte integrante della produzione di beni e ... servizi, ne regolano lo scambio, ne condizionano l'uso, ne determinano il successo.

Milano rappresenta una delle situazioni in cui lo sviluppo dei servizi è consolidato e i rapporti tra i sistemi stanno rapidamente evolvendosi verso l'integrazione.

ADACI SERVICE vuole essere una risposta all'esigenza di massimizzare l'efficacia della ricerca di fornitori.

**Saranno organizzati sia incontri commerciali e/o di networking, dove i buyer e le aziende espositrici avranno a disposizione degli spazi di incontro dedicati, sia delle tavole rotonde parallele nelle quali si potranno scambiare esperienze professionali con il preciso intento di fornire strumenti per aumentare il valore competitivo della funzione acquisti e delle aziende. Inoltre si svolgeranno interventi in plenaria professionalmente stimolanti attraverso esperienze vissute.**

### **Obbiettivi:**

- **creare opportunità di business tra aziende del network ADACI**
- **sviluppare metodologie per l'analisi e la valutazione delle attività di acquisto**

### **PRINCIPALI TEMI TRATTATI**

Programma

**Ore 8,30 - 9,00** Registrazione partecipanti e welcome coffee

**Ore 9,00 - 9,30** Apertura in plenaria



Saluti e presentazione della giornata

Ore 9,30 - 11,30 Tavole tematiche parallele:

**TAVOLA ROTONDA A): ACQUISTARE SERVIZI DI FACILITY E SERVIZI GENERALI (MANUTENZIONI, GLOBAL SERVICE, NOLEGGIO AUTO E SERVIZI IT)**

**GESTIRE I SERVIZI DI FACILITY MANAGEMENT** - Luigi Brandi – CEO - Adhera

**PENSARE E PROGETTARE I SERVIZI DI FACILITY MANAGEMENT** - Giancarlo Cavazzoni – Proprietario - Cavazzoni Associati

**ENERGIA E GAS, COSTI DA GESTIRE IN MODO CONSAPEVOLE** - Stefano Romani – Responsabile mercati e Francesco Rogato Responsabile commerciale – FEDABO SPA

**COME MISURARE GLI ACQUISTI DI BUSINESS TRAVEL: CONCETTO DEL CONTROLLO, ANALISI E VALUTAZIONE** - Rosemarie Caglia - CEO -Travel for business

**Intervengono: APP2b, E-Repair, Gruppo Euris, Migra, ELO -- IT Service Strategic Partner**



**TAVOLA ROTONDA B) ACQUISTARE SERVIZI DI WELFARE (MENSE, BUONI PASTO, ASSICURAZIONI, GIFT, PULIZIE)**

**LA RISTORAZIONE AZIENDALE...UN MOMENTO DI RELAX!!** - Angelo Brienza - Responsabile Sviluppo Commerciale - Pedevilla Spa

**IL WELFARE DEVE MATURARE** - Fabrizio Castiglioni – Responsabile Nazionale Vendite - Day Ristoservice

**IL WELFARE NOBILE** - Lorenzo Grassis - Business Development - Blue Assistance

**Interviene: Diners Club Italia**

**TAVOLA ROTONDA C) ACQUISTARE E GESTIRE SERVIZI LOGISTICI E TRASPORTI**

**AVVIARE E GESTIRE IN MODO EFFICACE L'OUTSOURCING DELLA LOGISTICA** - Marco Cernuschi – Senior Partner Consultant - Simco Consulting

**SERVIZI DI TRASPORTI: DOPO LA NEGOZIAZIONE DEI PREZZI LA GESTIONE DEI LIVELLI DI SERVIZIO** - Andrea Gaggianese - Responsabile Logistica e IT - PONTI Spa

**SHIPPING: OLTRE ALLE NAVI ... C'È DI PIÙ!** - Filippo Piccinino – Managing Director - CHEMIGAS



**Intervengono: Herzum, JPS, Venicecom E-Procurement, GAC Technology - - IT & Logistic Service Strategic Partner**

**Ore 11,30 - 11,45** Coffee Break

**Ore 11,45 - 13,15** Sessione Speed Meeting B2B

**Ore 13,15 - 14,00** Lunch

**Ore 14,15 - 15,30** Sessione Speed Meeting B2B

**Ore 15,30 - 15,45** Cerimonia di consegna dell'Attestazione di Qualità e di Qualificazione Professionale dei Servizi ADACI ai Professionisti Qualificati – L1 Buyer 2019

**Ore 15,45 - 16,00** "Il Procurement Manager del futuro" - Claudia Paoletti - Managing Partner, Kilpatrick

**Ore 16,00 - 18,00** Visita al Museo Storico dell'Alfa Romeo – Via Alfa Romeo, Arese (MI)



## **DURATA**

1 giornata

## **EDIZIONI**

- Arese (MI) 27 marzo 2019
- 22 luglio 2020
- 2 dicembre 2021
- Mogliano Veneto (TV) 11 novembre 2022
- Bologna 30 marzo 2023
- Bologna 7 marzo 2024