

Primo CPO Forum di Business International e The Economist

a cura di Giulia Gatti

Si è svolto il 12 e 13 giugno a Milano il Primo Chief Procurement Officer Forum organizzato da Business International e The Economist

Ha avuto un notevole successo il primo **Chief Procurement Officer Forum** organizzato a Milano da Business International e The Economist.

Il Convegno ha riunito i principali Cpo italiani, con lo scopo di identificare le prospettive di sviluppo del **procurement** in Italia. Il procurement, per maggiore chiarezza, l'attività di acquisto da parte degli addetti di un'azienda di beni non legati al ciclo produttivo dell'azienda stessa. Per raggiungere l'eccellenza nella funzione Acquisti, i relatori hanno puntato sul ruolo strategico della tecnologia e del procurement outsourcing, grazie alla figura del Chief Procurement Officer in grado di migliorare le performance aziendali.

Attraverso il nostro nuovo studio condotto sui responsabili degli acquisti di oltre 350 aziende internazionali ed europee attive in vari settori industriali, ci siamo proposti di analizzare l'importanza che i Chief Procurement Officer europei attribuiscono all'applicazione della tecnologia nei processi di acquisto, ha spiegato **Andrew Bartolini** che ha seguito la ricerca condotta dall'Aberdeen Group sullo stato delle tecnologie applicate al procurement.

In particolare, l'e-procurement, legato a Internet, sembra la strada del futuro: risulta come la soluzione tecnologica più utilizzata dalle aziende intervistate (55% del campione).

Stefano Dettori della Everest Research ha, invece, fornito un'analisi dettagliata sul Procurement Outsourcing, ossia l'esternalizzazione dell'acquisto dei materiali indiretti quali marketing e comunicazione, logistica, prodotti per ufficio, ecc. Il Procurement Outsourcing - ha dichiarato - un mercato in espansione, il cui sviluppo sostenuto in particolar modo dalle innovazioni tecnologiche. I benefici che ne derivano vanno dal risparmio in termini di costi dei materiali indiretti, che oscilla tra l'8 e il 12%, alla possibilità per l'ufficio acquisti di concentrarsi su attività ad alto valore aggiunto, come l'acquisto dei materiali diretti.

Tra gli altri argomenti affrontati nel corso del Forum citiamo la gestione dei contratti di fornitura attraverso soluzioni tecnologiche innovative, lo sviluppo attraverso il Web del marketing di acquisto per la ricerca di potenziali fornitori e l'autonomia di soluzioni di e-procurement e i cataloghi elettronici come strumento di acquisto.

Versione originale: <http://www.pubblicaamministrazione.net/infrastrutture-it/news/976/primo-cpo-forum-di-business-international-e-the-economist.html>