

**The Procurement e Valeo-in
presentano la seconda edizione del**

The Procurement Awards 2018 BEYOND SAVING

L'unico Award italiano negli Acquisti.

Dimostrate le vostre Best Practice

Gli Acquisti sono la Funzione in più forte evoluzione e crescita all'interno dell'azienda, ma purtroppo gli Acquisti raramente promuovono i loro successi e le loro best practice e difficilmente ricevono il dovuto riconoscimento.

L'Award BEYOND SAVING vuole evidenziare il contributo e il valore che la nostra professione sta portando alle aziende nel settore pubblico come in quello privato. Questo riconoscimento è utile non solo in termini di visibilità per le professionalità coinvolte; si metteranno in evidenza anche i benefici diretti e i miglioramenti delle performance negli Acquisti che possono contribuire ad accrescere il vantaggio competitivo delle aziende.

L'Award progettato è un modo concreto per illustrare le best practice delle aziende condividendo le esperienze con tutte le persone interessate.

I criteri di valutazione dei progetti sono focalizzati sulla capacità degli acquisti di migliorare e contribuire ai risultati aziendali, attraverso la gestione di progetti di ottimizzazione, la negoziazione, la gestione dei fornitori, la riduzione dei costi, i perfezionamenti dei processi e il lavoro di team interfunzionale.

Le 5 categorie del premio sono focalizzate sul contributo degli acquisti in termini di best practice negoziali, innovazione, acquisti in team, sostenibilità e sviluppo delle competenze

Inviateci entro il 16 aprile 2018 i progetti implementati nella vostra azienda per dimostrare come voi, e la vostra organizzazione, state sviluppando e innovando il processo d'acquisto per migliorare le performance. La premiazione avrà luogo a Milano nella serata del 10 maggio 2018 presso l'elegante Palazzo Litta.

Buon lavoro e a presto!

Francesco Cali
Managing Director Valeo-in

Maria Teresa Bongiovanni
CEO The Procurement

LE CATEGORIE DELL'AWARD

1° Award: Best Practice Negoziali

Questo premio sarà assegnato all'azienda in grado di dimostrare meglio d'ogni altra come l'utilizzo di strategie, tattiche e strumenti negoziali abbia contribuito a ottenere performance negoziali significative.

Criteri di ammissibilità

- Evidenza di una negoziazione utilizzando strategie, tattiche e strumenti negoziali specifici.

Criteri di valutazione

- Chiarezza dell'efficacia della strategia, tattica e strumenti negoziali utilizzati
- Contributo dimostrabile del raggiungimento di performance negoziali non solo a livello economico (saving), ma anche di Costo Totale d'Acquisto, di Servizio, di Qualità e Innovazione.

2° Award: Acquisti in Team Interfunzionale

Il progetto di questa categoria deve dimostrare come un Team Interfunzionale d'Acquisto ha lavorato in modo efficace per raggiungere un obiettivo comune. L'enfasi dev'essere sui risultati raggiunti grazie al contributo del team d'acquisto interfunzionale.

Criteri di ammissibilità

- Evidenza di un progetto svolto in team con obiettivi di miglioramento comuni.

Criteri di valutazione

- Importanza e rilevanza del progetto
- Efficacia del team e del lavoro svolto dal team
- Raggiungimento dimostrabile - attraverso il lavoro del team e su obiettivi comuni - di risultati di miglioramento delle performance d'acquisto.

3° Award: Innovazione negli Acquisti

I progetti per l'innovazione saranno valutati in termini di diffusione di nuovi pensieri, di modus operandi che hanno generato un cambiamento per l'azienda e hanno portato vantaggi dimostrabili. Potrebbero riguardare lo sviluppo di nuovi prodotti, processi di business, eSourcing o soluzioni di Business Intelligence. L'esito ottenuto consisterà in un sostanziale miglioramento nei processi di acquisto, nelle strategie e nei risultati in termini di miglioramento delle performance d'acquisto e dell'azienda, dimostrabile sia a livello quantitativo che qualitativo.

L'*Innovazione* è il parametro chiave di valutazione del progetto e deve essere dimostrata facendo riferimento al modo in cui l'azienda opera, distinguendosi da prassi abituali per altre aziende dello stesso settore di attività, anche attraverso il coinvolgimento dei fornitori.

Criteri di ammissibilità

- Evidenza di un progetto svolto utilizzando innovazione negli acquisti all'interno dell'azienda o fra azienda e fornitori.

Criteri di valutazione:

- Dimostrazione dell'innovazione introdotta come cambiamento rispetto a un approccio di miglioramento continuo
- Valutazione del progresso ottenuto tramite l'utilizzo dell'innovazione introdotta in termini di processo d'acquisto, governance e risultati.

4° Award: Acquisti Etici e Sostenibili

Questo premio sarà assegnato a una azienda in grado di dimostrare il contributo significativo degli Acquisti o della Supply Chain per il raggiungimento di risultati etici e sostenibili, legati alle persone o all'ambiente. Il premio si focalizza sul ruolo degli Acquisti nel mantenere o migliorare la reputazione e il valore del marchio/azienda in un contesto di CSR (Corporate Social Responsibility).

Criteri di ammissibilità

- Evidenza di una strategia pianificata o di iniziative per raggiungere risultati relativi ad aspetti sociali, etici, sostenibili e ambientali
- Evidenza di una partecipazione degli Acquisti e/o Supply Chain nello sviluppo e nell'implementazione della strategia pianificata

Criteri di valutazione

- Contributo dimostrabile del raggiungimento di risultati sociali, etici, sostenibili e ambientali
- Importanza dimostrabile del contributo della funzione Acquisti/Supply Chain
- Ruolo dimostrabile nella tutela e valorizzazione della reputazione del marchio e dell'azienda

5° Award: Sviluppo Competenze

Questo premio sarà assegnato a un'azienda in grado di dimostrare il contributo significativo svolto per il miglioramento delle skills professionali della Funzione e di come la crescita di professionalità degli Acquisti sia necessaria a migliorare le performance dell'azienda..

Criteri di ammissibilità

- Evidenza di un progetto organico di sviluppo delle competenze all'interno della Funzione Acquisti

Criteri di valutazione

- Contributo dimostrabile del cambiamento culturale
- Contributo dimostrabile del miglioramento delle skills professionali
- Metodologie innovative sviluppate per la crescita di competenze
- Dimostrazione di come l'aumento delle skills professionali abbia contribuito a migliorare le performance degli Acquisti

CRITERI DI PRESENTAZIONE DEI PROGETTI

Struttura proposta:

a) Introduzione (1 pagina)

- Breve descrizione dell'azienda e del progetto proposto
- Il perché della scelta del progetto
- Quali sono gli obiettivi del progetto

b) Outline del Progetto (1 pagina)

- Chi sono i protagonisti del progetto e qual è stato il loro ruolo?
- Qual è stato il coinvolgimento specifico del team acquisti?
- Chi è stato coinvolto dal team di acquisto?
- Quando è stato svolto il progetto?

c) Fasi del progetto (2-4 pagine)

- Quali sono state le fasi principali del progetto?
- Chi sono stati i profili coinvolti, con quali obiettivi e con quali tempi
- Qual è stata la durata del progetto

d) Rilevanza e benefici (4-6 pagine)

- Quali sono stati i risultati principali del progetto?
- In che modo il progetto migliora il processo d'acquisto?
- In che modo il progetto incide in altre funzioni all'interno dell'azienda?
- In che modo il progetto perfeziona gli acquisti?
- Quali sono stati i principali insegnamenti chiave tratti dal progetto?

e) Sintesi (2-3 pagine)

Riassumere i principali impatti che il progetto ha avuto sul raggiungimento degli obiettivi specifici dell'Award

.

Linee guida:

- La presentazione non deve superare le 15 pagine di testo
- L'interesse della giuria si focalizza sulla rilevanza e sui benefici del progetto; quindi assicuratevi di concentrarvi su queste caratteristiche e sui di criteri di valutazione dell'Award specifico della categoria.

SUGGERIMENTI E REGOLAMENTO PER L'ISCRIZIONE

Di seguito sono riportati alcuni suggerimenti per aiutarvi a essere efficaci nella preparazione e nella presentazione dei progetti.

1. Corredare i progetti con i risultati raggiunti

Non inviate progetti incompleti o dove non si evidenzino i reali risultati raggiunti.

2. Scegliere la categoria

Decidete a quale categoria inserire il vostro progetto. È possibile partecipare a più Categorie di Award con al massimo 1 progetto per Categoria.

3. Selezionare progetti con impatto rilevante

Fate riferimento ai criteri e requisiti di ogni categoria di Award. Assicuratevi che la vostra presentazione risponda ai criteri di valutazione.

4. Presentare bene i progetti

La qualità della presentazione è importante per rappresentare la vostra professionalità e i contenuti del progetto. Assicuratevi che risponda agli obiettivi generali e ai criteri di presentazione.

5. Strutturare la presentazione

Le 10 pagine circa di presentazione devono includere:

A: Introduzione

- Presentazione dell'azienda
- perché era necessario il progetto
- le finalità e gli obiettivi del progetto.

B: Outline del Progetto

- Chi è stato coinvolto nel progetto e in quale veste – evidenziando in particolare il livello di coinvolgimento da parte del team di acquisti,
- quello che il progetto ha realizzato e raggiunto
- dove si è verificato il progetto, e quando il progetto ha avuto luogo.

C: Rilevanza e/o benefici

Questa è la parte più importante della vostra presentazione. Elencare i vantaggi del progetto, come gli acquisti hanno contribuito a livello di best practice e i risultati conseguiti.

Dimostrate la rilevanza della vostra presentazione alla categoria prescelta collegando chiaramente i requisiti di categoria ai benefici del progetto raggiunti.

D: Sintesi

Concludete la vostra presentazione con una breve sintesi che delinea i punti chiave del progetto.

E: Materiale di supporto

Utilizzate esempi e riferimenti a supporto della presentazione, come dati e contributi provenienti da altre parti interessate, testimonianze del fornitore o ulteriori dettagli per il calcolo dei benefici. Testimonianze da persone di altre funzioni o dalla Direzione Generale daranno un utile, ulteriore apporto.

Il materiale di supporto deve essere limitato a 15 pagine.

La valutazione dei progetti e la nomina dei vincitori

Criteri di valutazione

I principali criteri utilizzati dai giudici per selezionare i vincitori saranno la rilevanza, la tipologia e la chiarezza dei vantaggi per l'azienda derivanti dal progetto presentato.

I benefici possono essere "hard" (per esempio: riduzione dei costi o tempi di consegna ridotti) o "soft" (per esempio: il miglioramento delle relazioni fornitori...), ma è importante che ogni voce sia relazionata in qualche modo ai vantaggi organizzativi raggiunti. I benefici dichiarati dovrebbero essere supportati da fatti e valori. I partecipanti sono invitati a inserire la validazione di questi da parte della Direzione Generale o Controllo di gestione o da funzioni esterne alla funzione acquisti.

La giuria inoltre prenderà in considerazione:

- La chiarezza degli obiettivi del progetto e i risultati raggiunti rispetto agli obiettivi ipotizzati
- La qualità della progettazione e dell'esecuzione
- La dimostrazione di best practice
- L'innovazione e la creatività
- L'evidenza del lavoro di squadra e il coinvolgimento dei soggetti interessati al processo
- La qualità della presentazione
- La replicabilità delle buone pratiche in altri contesti.

I parametri di valutazione con il loro peso sono:

PARAMETRI DI VALUTAZIONE				
20%	25%	25%	20%	10%
Contenuti	Risultati e Benefici	Carattere Distintivo	Replicabilità	Chiarezza espositiva

La scala di valutazione è da 1 a 4:

Scala di Valutazione	1	2	3	4
	Sufficiente	Discreto	Buono	Ottimo

Nomina dei vincitori

La valutazione è basata su criteri oggettivi, su cui ogni giudice si esprimerà, le sessioni plenarie di valutazione permetteranno di concordare e nominare i vincitori di ogni Categoria. La Giuria nominerà la lista dei 3 finalisti con la relativa classifica durante la sessione plenaria di valutazione che avverrà una settimana prima dell'evento.

La comunicazione dei vincitori avverrà nella serata del 9 maggio.

Durante la serata i partecipanti all'evento, dopo aver ascoltato la presentazione delle 3 aziende finaliste avranno la possibilità di assegnare il loro punteggio in diretta con l'uso di una specifica applicazione **per nominare il vincitore del Premio «Purchasing People»**

LA GIURIA / COMITATO SCIENTIFICO

La qualità dei premi dell’Award rappresenta l’importanza strategica degli Acquisti all’interno dell’azienda.

La valutazione è basata su criteri oggettivi, su cui ogni giudice si esprimerà, le sessioni plenarie di valutazione permetteranno di concordare e nominare i vincitori di ogni Categoria di Award.

I componenti della Giuria sono tutti professionisti con una grande esperienza negli Acquisti, Il presidente della Giuria è Francesco Cali, Managing Director di Valeo-in.

I componenti sono:




IL COMITATO SCIENTIFICO

				
Antonella Moretto Direttore Executive MBA PT e Serale - MIP	Federico Morra CPO Lavazza	Gian Piero Barra Direttore Acquisti Servizi Generali - Ferrero	Valerio Dal Monte VP Procurement Alitalia	Massimo Balestrini Vice President Operations Alfa Laval
				
Presidente della Giuria Francesco Cali Managing Director Valeo-in				
	Marcello Sala CPO Samsung	Paolo Mondo VP Procurement Maire Tecnimont	Massimo Bergonzi Global Procurement Director - Bracco	Roberto de Mari CPO Banca Mediolanum
				

The Procurement Awards – BEYOND SAVING

COME ISCRIVERSI

Modalità di partecipazione all’Award 2018 “BEYOND SAVING”

Tutte le iscrizioni agli Award devono includere i seguenti documenti:

- Presentazione del progetto - non più di 15 pagine in formato PPT o PDF.
- Logo dell’azienda - una copia ad alta risoluzione del vostro logo aziendale (formato .jpg o Eps)
- Il modulo di iscrizione (pagina successiva)

Tutti i documenti devono essere inviati via mail a:

theprocurementawards@theprocurement.it e theprocurementawards@valeoin.com

La scadenza per l’iscrizione e la presentazione dei progetti è il 16 Aprile 2017.

La premiazione avverrà a Milano il 10 maggio 2018.

#THEPROCUREMENTAWARDS2018

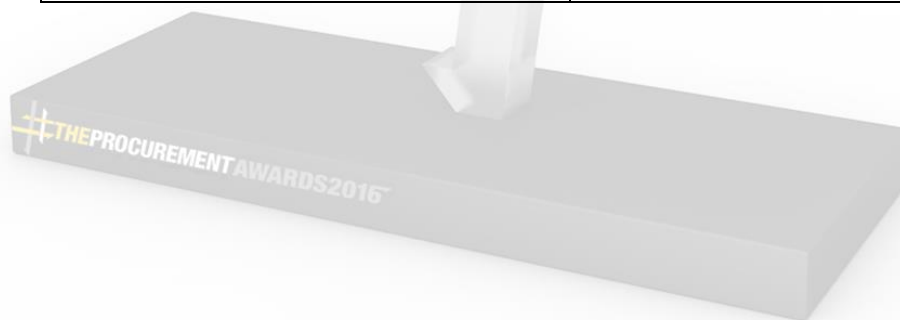
BEYOND SAVING

Gli Awards vogliono evidenziare il contributo e il valore che la professione degli Acquisti porta alle aziende.

Gli Awards si prefiggono di accrescere la visibilità delle professionalità coinvolte ed evidenziare i benefici diretti e i miglioramenti delle performance negli Acquisti che possono contribuire a ottimizzare il vantaggio competitivo delle aziende.

Modulo d'iscrizione

Azienda	
Settore	
Categoria di Progetto	
Nome e Cognome	
Ruolo	
Email	
Telefono	
Note	



VALEO in e The Procurement garantiscono la massima riservatezza nel trattamento dei dati forniti, che saranno utilizzati esclusivamente per gli obiettivi del progetto