

Procurement Rievolution, il viaggio è iniziato

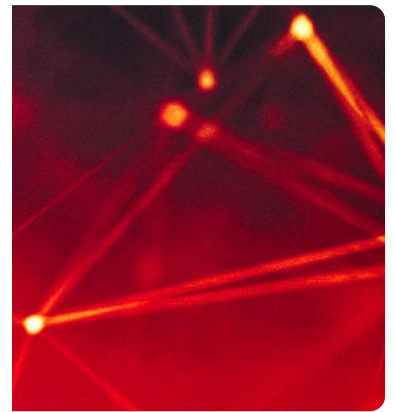
a cura della redazione



Procurement Rievolution

Perché il **Chief Procurement Officer** è oggi una delle funzioni più strategiche per l'azienda

Fabio Maria Zonta, Lorenzo Zacchetti



È la storia di un viaggio iniziato ormai alcuni decenni fa e che ora è divenuto sempre più urgente e carico di benefici per la crescita economica e sostenibile delle aziende.

Stiamo parlando del percorso intrapreso dalla funzione Acquisti che nel tempo ha saputo adattarsi ai trend e alle necessità di mercato, evolvendo negli anni '80 da transactional purchasing a supply management, per poi focalizzarsi negli anni '90 sull'ottimizzazione dei processi per rispondere al trend in ascesa di outsourcing e global sourcing e spostando infine l'attenzione sul risk assessment dei fornitori, nei più recenti anni 2000.

È oggi, però, che si gioca la sua affermazione strategica, come spiega Fabio Maria Zonta, insieme al giornalista e coautore Lorenzo Zacchetti, nel loro recente "Procurement Rievolution", che traccia gli elementi che stanno portando la funzione Acquisti ad un cambiamento innanzitutto culturale ed efficacemente

sintetizzato nel neologismo che unisce evoluzione e rivoluzione. Se prima al procurement era richiesto di "fornire gli input nella giusta qualità, nella giusta quantità, al giusto prezzo, e con la giusta tempestività", ora può diventare "catalizzatore della green revolution", supportando in modo proattivo il raggiungimento degli obiettivi di sostenibilità che aziende e istituzioni non possono più procrastinare.

In poco tempo, tra crisi economiche, covid, guerra in Ucraina e gli effetti del cambiamento climatico, la funzione della direzione acquisti ha potuto dimostrare, come forse mai prima, che è arrivato il momento di essere "ricollocata nell'organizzazione aziendale in termini operativi, gerarchici, invece di essere assimilata ad una commodity di basso valore".

Questo saggio mira a supportare questa nuova affermazione del procurement attraverso anche un aggiornamento degli aspetti teorici, pur non essendo un libro per addetti ai lavori quanto piuttosto

uno spazio di riflessione per chi è pronto a pensare al ruolo degli acquisti come connettore tra entità interne ed esterne in un'ottica di coengineering. Certo, come afferma Mario Mantovani, presidente di Manageritalia, e tra i contributor del saggio, "non è detto che tutti i Cpo si sentano pronti per un salto che implica un'assunzione di rischio e una messa in gioco che travalica le tipiche competenze di ruolo". Tuttavia, è ormai evidente come "il grado di maturità della funzione Acquisti sia correlato positivamente con la performance aziendale" e dunque non resta che supportare questo processo, come è nelle nostre intenzioni e in quelle di Fabio Maria Zonta che, infatti, sarà guest speaker del nostro primo appuntamento 2023, il Procurement R-evolution congress, che realizzeremo il 26 gennaio, ospiti di Banca Mediolanum.

Sarà l'occasione per tracciare i trend del nuovo anno e per imprimere nuova vitalità a questo "procurement journey".