

Siamo stati sulla Luna, andremo forse anche su Marte... ma i CPO Italiani hanno cambiato atteggiamento verso la Sostenibilità?

di Luca Guzzabocca

Alcune settimane fa, mentre ero in viaggio di rientro in ufficio da un incontro con un CPO d'una tra le più importanti realtà italiane del suo settore, riflettevo sull'atteggiamento di questa persona nei confronti di ciò che avevo rappresentato essere un potenziale punto di forza e una valida opportunità per la sua azienda, come anche per la sua crescita professionale e reputazionale. Stavo parlando esattamente di quanto la responsabilità della sua catena di fornitura fosse strategica in generale, e in particolare per il suo settore; stavo parlando della sua forte responsabilità come CPO su questo tema in qualità di decisore e influenzatore. Mi risponde molto sinceramente - l'ho apprezzato - che **alla fine è il "prezzo" che conta per la sua azienda**. Deduco quindi fortemente che il mio messaggio sia entrato dal suo orecchio destro e

uscito dal sinistro, come anche le mie argomentazioni razionali e puntuali. Ebbene, perché vi racconto questo aneddoto dalla vita reale? Semplice, il CPO affronta da molti anni i temi relativi al suo cambiamento e quello "evolutivo" della funzione Procurement (2.0, 3.0, 4.0?), come per esempio l'innovazione di processo, le tecnologie e i social network, la collaborazione con i fornitori, l'integrazione con le funzioni interne, il lean six sigma, la finance supply chain e tanto altro ancora; ma al contempo non ha ancora ben maturato una piena, vera sensibilità e consapevolezza che l'acquisto di beni e servizi, nonché la valutazione dei fornitori, attraverso criteri di tipo ambientale, sociale ed etico, sono e saranno un dovere emergente sia di tipo morale, sia strettamente legato al business. Non si tratta infatti di "salvare l'Amazzonia o gli orsi polari", ci sono **chiari benefici tangibili e intangibili per la propria azienda**. Più precisamente, il CPO oggi è senz'altro, nella media nazionale, più



Luca Guzzabocca

Esperienza ultra ventennale nell'area Acquisti ed Approvvigionamenti di materiali diretti, indiretti e servizi, maturata in diverse realtà industriali nazionali e multinazionali (Esa Elettronica, Gewiss, Vemer Group, Black&Decker Power Tools, Riello Group, GlaxoSmithKline, Banca Monte dei Paschi di Siena) con responsabilità sempre crescenti. Co-Fondatore e Chairman dell'associazione Italiana non-profit ACQUISTI & SOSTENIBILITÀ, fondata nel 2007, punto di riferimento in Italia per le tematiche di sostenibilità ambientale, sociale ed economica negli acquisti e lungo la catena di fornitura. Oggi è Fondatore e General Manager di RIGHT HUB srl, una start-up innovativa. Docente, formatore e testimonial di best practice sulle tematiche di strategic sourcing, tecnologie applicate agli acquisti, sostenibilità lungo la catena di fornitura, in diversi eventi e seminari, nazionali come internazionali.

sensibile a questi temi di qualche anno fa; purtroppo il vero problema è che non è "capace" oppure non è nelle condizioni di esercitarli nella pratica quotidiana e di trasformarli in **un approccio strutturato e strategico nelle valutazioni di forniture e fornitori**. Mancano forse le informazioni, la formazione, gli esempi, la conoscenza, gli strumenti? Credo proprio di no. Allora, quali sono gli impedimenti e le difficoltà, come facciamo ad affrontarli e risolverli? Mi permetto quindi di fornire alcune semplici indicazioni in tal senso. **Integrate i vostri progetti economici (saving) anche in progetti di beneficio ambientale e sociale**, non inventate nulla perché avete a portata di mano gli elementi per associarli all'obiettivo primario della funzione Procurement. È un esercizio semplice. Volete alcuni esempi concreti?

State lavorando su un progetto di revisione del servizio logistico, avete in corso una razionalizzazione delle tratte percorse per diminuire i costi associati; affiancate cosa significa la riduzione dei percorsi alla diminuzione delle emissioni Co2 e alla riduzione del rischio sociale legato a incidenti stradali causando danni materiali e

l'interruzione della mobilità pubblica, per esempio. Siete nella fase di valutazione e di confronto tra le proposte pervenute da diversi fornitori di prodotti hardware; **analizzate in una logica TCO (Total Cost of Ownership) inclusa la Sostenibilità**, cioè valutate tutti gli elementi di costo dell'intero ciclo di vita dei prodotti, e quindi uso, manutenzione, dismissione, riuso. Potreste trovare benefici dall'efficienza energetica, dall'impatto ambientale, oppure potreste donare a fine vita il prodotto ad organizzazioni non profit (impatto sociale). Potrei elencarne tanti altri, di esempi, di diverso tipo, su diverse categorie merceologiche, in diversi settori. Sono sicuro che **un approccio al "rinnovamento" anche in tal senso fa bene al CPO, all'azienda per cui lavora e alla comunità intera**. Buon lavoro a tutti i CPO d'Italia!

*...alla fin fine,
non è solo il prezzo
quello che conta!*



Right Hub

Right Hub, start-up innovativa, nasce come nuovo soggetto di mercato per affiancare le organizzazioni profit e non profit nei processi di integrazione tra domanda e offerta, come anche per il miglioramento dell'efficienza operativa di tutte le organizzazioni non profit in Italia. Right Hub ha una "vocazione sociale" di fatto, e crea Valore attraverso l'implementazione di progetti di sostenibilità ambientale, sociale ed etica delle catene di fornitura nelle organizzazioni profit e non profit.

▶ Seguimi anche su
www.theprocurment.it



Video
Right Hub - Right Business,
Right World