



Conferenza CSCMP Supply Chain Edge Italy 2026

XII Supply Chain Edge Italy: Esperti e Aziende Leader nel Supply Chain Management s'incontrano e discutono a Milano il 21 Ottobre 2026

Supply Chain Management nel 2026 e oltre: il **nuovo normale** è decisamente VUCA (Volatility Uncertainty Complexity Ambiguity) e non appare all'orizzonte alcun segno di stabilizzazione. Le sfide della Supply Chain sono crescenti e le necessità di rilevanti investimenti si scontrano con un clima economico pessimista. L'imperativo della Sostenibilità è anch'esso ambiguo: se avessimo una relazione inversa fra sostenibilità sociale e ambientale, quali azioni intraprendere? L'Intelligenza Artificiale dischiude nuove opportunità, e rischi. Il CSCMP Italy RT ha lanciato un Gruppo di Lavoro di Studenti e Professionisti per approfondirne gli usi e presenterà i risultati in conferenza.



IN COLLABORAZIONE CON:



Keynote:

- **Claudia Maria Terzi**, Assessore Infrastrutture e Opere Pubbliche di **Regione Lombardia**
- **Lucio Caracciolo**, Direttore, **Limes – Geopolitica e scenari globali: le implicazioni per le Supply Chain**
- **Ernesto Ciorra**, Professore Aggiunto, **Università Cattolica – Procurement: leader o killer dell'innovazione nell'AI?**

L'innovazione non nasce solo dall'interno delle Aziende, molta arriva dall'esterno e soprattutto dalle startup tecnologiche. Gli Acquisti possono essere il meccanismo attraverso cui l'impresa costruisce intenzionalmente il proprio ecosistema di innovazione oppure impedire alle startup di entrare. Le esperienze di Silicon Valley e degli ecosistemi di innovazione legati alla difesa (Israele ed Ucraina) mostrano che chi ha un problema grave sperimenta rapidamente con chi ha una possibile soluzione, chi non ha una simile percezione invece aspetta e spesso rimane tagliato fuori.

Sessioni

- **Agentic Supply Chain in Production: Scaling Autonomous Planning Across Valeo's Global Plants - Rémi Delaune**, Supply Chain Director Power, **Valeo**; **Marc Ryan Elriz**, **Amazon**
- **Stellantis and Accenture reinvent parts management with AI: fireside chat con Stellantis ; Gianluca Mozzaquattro**, Automotive A&D Transportation and Logistics Lead for Italy, **Accenture**
- **Distribuzione Fisica e Sostenibilità nell'eCommerce: studio empirico – Riccardo Mangiaracina**, Professore, **Politecnico di Milano**; **Angela Tumino**, Professore Associato, **Politecnico di Milano**
- **Un punto sugli immobili logistici: tendenze, mercato e innovazione – Sabine Hutter**, VP Capital Deployment & Development, **Prologis**; **Margaryta Hnatenko**, Real Estate & Customer Experience Manager, **Prologis**
- **Smart Robotics Revolution: Le Novità che Cambiano l'Intralogistica – Federica Stufano**, SP Analyst, **Gartner** - *Con l'accelerazione del cambiamento dovuta alle tecnologie emergenti, l'intralogistica e le operazioni di magazzino sono sottoposte alla pressione di ridurre i costi, aumentare l'efficienza e adattarsi alle esigenze in continua evoluzione. Questa sessione offre una panoramica sui principali impatti, sulle tendenze e sulle innovazioni più recenti nel campo della robotica intelligente per l'intralogistica, illustrando come le soluzioni robotiche avanzate stiano trasformando la movimentazione dei materiali, l'evasione degli ordini e le operazioni presso le baie di carico e scarico.*
- **Tavola Rotonda - Digital Supply Chain: gestione End-to-End, pianificazione e introduzione dell'Intelligenza Artificiale: esperienze italiane**
Ne discutono: **Gianluca Sperone**, Vice President Supply Chain, **Brembo**; **Francesco Stolfo**, VP Business Development, **ToolsGroup**; **Salvatore Paparelli**, CEO, **TESISQUARE**; Azienda Beni di Consumo; Azienda Automotive; Logistics Service Provider; modera **Igino Colella**, President, **CSCMP Italy RT** - *La gestione End-to-End è un cambio di paradigma che richiede comunicazione fra gli attori con strumenti rapidi ed efficaci, la gestione per scenari e fa sempre più leva sull'uso dell'Intelligenza Artificiale. Esperienze italiane e internazionali condivise con le relative difficoltà e i risultati ottenuti*
- **Tavola Rotonda: Lo sviluppo di relazioni collaborative con i Fornitori come leva strategica (In collaborazione con CIPS) - Paolo Fincato**, VP Procurement, **CSCMP Italy RT**; **Marco Cantagallo**, Presidente, **Italy Branch CIPS** e Supply Chain Manager & Regional Procurement Manager Europe, **Fitesa**; **Gianni Monteforte**, Procurement & Supply Chain SVP, Automation Division **Leonardo ***; **Marco La Rocca**, Vice President Purchasing, **Marelli ***; **Stefano Percario**, Country Manager France, **Comau ***; **Alessandro Marras**, Indirect Purchasing Director, **Beko Europe**; Associate Director, azienda Food; **Rita Bizzozero**, Head of Governance, Supplier Management and Innovability Global Procurement, **Enel** - *Fidelizzare i fornitori come leva non solo per aumentare il Livello di Servizio e ridurre i Costi, ma anche per ottenere innovazione e la flessibilità necessaria per una Supply Chain resiliente. In un contesto di business complesso e imprevedibile con filiere di fornitura che si accorciano lo sviluppo di relazioni forti con i fornitori è una opzione strategica che può portare maggior valore all'azienda. Condividiamo come andare oltre alle generiche "strette di mano" tra i top manager e gestire efficacemente relazioni di lungo periodo.*

- Tavola Rotonda – **Outsourcing Logistico: la leva del successo in termini di costi e servizio nasce dalla negoziazione o dalla collaborazione?**
Ne discutono: **Marco Porzio**, Head of Logistics & COMAN, **Nestlé Italiana**; **Pina Putzulu**, **Kuehne-Nagel**; Azienda Retail; **Roberto Limentani**, CEO, **Havi**; Azienda Metalmeccanica; Azienda Farmaceutica. Modera **Francesco Laviano**, VP Program, **CSCMP Italy RT**
- Tavola Rotonda - La Logistica fisica: automazione di magazzino e saturazione dei trasporti – casi di successo dalla pratica italiana
Ne discutono:
- Tavola Rotonda – **Trasporti sotto pressione: costi crescenti, strozzature di capacità (valichi, ferrovie e trasporti marittimi), sono l’anello debole delle supply chain?** - *Come affrontare questo interminabile periodo VUCA e tenere sotto controllo gli aumenti dei costi di trasporto che ne conseguono. Sono davvero tutti imputabili a fattori esogeni, infrastrutturali, geopolitici o le aziende, committenti e trasportatori, possono fare qualcosa? Il tema centrale è quello di identificare i costi “nascosti” che incidono maggiormente sui Trasporti, sulle loro cause e sui possibili interventi che ogni azienda ha fatto o potrebbe fare per contenerli, ponendovi la dovuta attenzione e controllo, dato che molti di questi costi hanno una natura “interna” all’azienda stessa. Pertanto, su cosa si deve fare attenzione per poter intervenire efficacemente? E come? La Sostenibilità, è anch’essa un fattore di aumento dei costi? Parleremo concretamente di come si possa trasformare questa esigenza nell’occasione di ridurre in maniera consistente i consumi di carburante e lo stress degli autisti. Casi concreti e testimonianze di successo.*
Ne discutono: **Gianluca Sperone**, Vice President Supply Chain, **Brembo**; Azienda Multinazionale *; **Franco Barbero**, Presidente, **CRS GROUP**; **Gabriele Farneti**, Fleet e Mobility Manager, **STEF**; **Ivan Russo**, Professore, **Università di Verona**; **Ennio Andrea Adinolfi**, CEO, **Minervas**. Modera **Raul Messinese**, **CSCMP Italy RT**.
- Tavola Rotonda: **Le aziende non trovano persone. Le persone non trovano aziende. Se entrambe le affermazioni sono vere, dove nasce il disallineamento? Come fare incontrare domanda e offerta?**
Ne discutono: **Anna Chiara Mazzotta**, Change and Strategy Director - Integrated Supply Chain, **Philips Personal Health**; **Gianluca Santori**, Regional Logistic Manager – South Europe, **TJX**; HR Director, Retail; **Gabriele Ghini**, Managing Director, **Transearch Italy**; Head Hunter. Modera **Luca Brandellero**, **CSCO**, **Bialelli** - *Da una parte aziende che dichiarano di non trovare le competenze di cui hanno bisogno. Dall'altra professionisti che faticano a individuare opportunità coerenti con esperienza, aspettative e percorso di carriera. Se entrambe le affermazioni sono vere, dove nasce il disallineamento? In questa tavola rotonda metteremo a confronto la visione di Supply Chain leader, HR ed Executive Search per andare oltre luoghi comuni, analizzando cosa cerca realmente il mercato e quali azioni concrete possono contribuire a ridurre la distanza tra domanda e offerta. Non dimenticandosi che un’opzione complementare è lo sviluppo delle risorse interne con anche carriere trasversali. Si possono acquistare competenze sul mercato, ma si possono anche creare internamente.*

Workshop di approfondimento:

- **Intelligenza Artificiale:** applicazioni e risultati dei progetti del Gruppo di Lavoro CSCMP. I casi **Esselunga** e **Teddy**. Approfondimento sulle applicazioni dell’Intelligenza Artificiale con Gianenrico Salerno di Amazon e altri professionisti AI.
Discussione ed esperienze dell’impatto dell’adozione dell’AI da parte dei fornitori e le conseguenze per gli Acquisti: azioni per poter assicurare all’azienda i massimi vantaggi e, se necessario, spingere i fornitori ad adottare il più rapidamente possibile questa innovazione.
- **Acquisti:** Collaborazione Cliente-Fornitore per migliorare i benefici per entrambi gli attori. L’approccio Vested e i contratti collaborativi come leva per migliorare i risultati. Conoscere e scegliere il Sourcing Business Model più adatto alla strategia di categoria e alle opportunità della relazione Cliente-Fornitore. WorkShop con Direttori Acquisti, CPO e Buyer condotto da **Paolo Fincato**, VP Procurement, **CSCMP Italy RT**. Partecipano: **Paolo Di Giulio**, Purchasing & Logistic Director, **Cambielli**; **Dario Luna**, Head of Procurement, **CNP Assicura**; **Camillo Di Giulio**, Direttore Acquisti, **Ferrolì** *; **Roberta Garizio**, International Procurement Director – Marketing & Exhibits

Category Director, **Lavazza**; **Alessia Grimandi**, Purchasing Manager, **SPEA**; **Davide Cabella**, Procurement Manager, **Bionerys Gruppo Snam**

Esame dei Sourcing Business Model e dei Contratti Relazionali come base per sviluppare la collaborazione Cliente – Fornitore in modo strutturato, vantaggioso e duraturo. I partecipanti avvieranno la discussione portando le rispettive esperienze e da ciò scaturisce il workshop, aperto e interattivo con le altre persone – durata 90 minuti.

- **Il Sales & Operations Planning** alla prova dei fatti. Esperienze internazionali dalla Conferenza mondiale CSCMP EDGE di Nashville 4-7 Ottobre 2026.
- **Il Sales & Operations Planning** nella pratica: Competenze, Qualità dei dati, Cultura e comportamenti – WorkShop interattivo da 60' condotto da **Anna Chiara Mazzotta**, Change and Strategy Director - Integrated Supply Chain, **Philips Personal Health**
- L'automazione di magazzino
- **HR, Leadership e Carriere nella Supply Chain**: le risposte dei Manager e il punto di vista degli Head Hunter – guidano la discussione **Gabriele Ghini**, Managing Director, **Transearch Italy** e **Alessandra Fogola**, Partner, **Transearch Italy**
- **I costi extra nella filiera del Largo Consumo**: approfondimento con GS1 e Aziende – Chiara Siragusa, **GS1 Italy**
- **Geopolitica, rotte navali e impatti su filiere e costi**: discussione fra Esperti di Geopolitica, Trasporti e Manager. Guida la discussione **Niccolò Bianchini**, Business Advisor, **CMA CGM**; relazione introduttiva: **Maurizio Perriello**, Giornalista, **Domino**

Premi CSCMP Italy

CSCMP's Supply Chain Hall of Fame Italy - La "Supply Chain Hall of Fame" del CSCMP, è stata istituita per riconoscere e celebrare i significativi risultati di coloro che hanno creato, innovato e padroneggiato la disciplina del Supply Chain Management. La Hall of Fame rappresenta i risultati raggiunti durante tutta la vita di quei membri che hanno davvero migliorato il contesto del nostro settore professionale. Il premio italiano è dedicato alle eccellenze italiane. I premiati col DSA Italy entrano di diritto nella Hall of Fame Italy.

CSCMP's Distinguished Service Award Italy - Il "Distinguished Service Award" è un alto onore che viene conferito, in occasione della conferenza annuale, dal CSCMP ad un accademico, consulente o professionista per riconoscerne i significativi contributi, coerenti per tutta la sua carriera, allo sviluppo delle discipline della Logistica e del Supply Chain Management. I premiati col DSA Italy sono ammessi automaticamente alla Hall of Fame Italy.

CSCMP's Emerging Leader Award Italy - Lo "Young Professional Emerging Leader Award" di CSCMP vuole mettere in evidenza i leader emergenti per i loro iniziali, ma sostanziali contributi al Supply Chain Management ed al settore della Logistica nelle loro aziende.

CSCMP Supply Chain Innovation Award Italy – Il premio è in uso da molti anni a livello mondiale e serve a riconoscere, fra le numerose candidature, il caso aziendale che evidenzia innovazioni misurabili che fanno avanzare significativamente le performance complessive di un'azienda. Dal 2026 anche la Italy RT lo introduce fra le onorificenze italiane. Le domande possono essere presentate al Board del CSCMP Italy RT e saranno valutate con un processo rigoroso, in linea con gli standard mondiali.

Registrazioni: <https://www.eventbrite.it/e/biglietti-conferenza-cscmp-supply-chain-edge-italy-2026-1996396594957?aff=oddtcreator>

* In attesa di conferma