

COMMISSIONE INDUSTRIA

VERBALE N. 11 - RIUNIONE dd. 04.07.2019

Membri della commissione presenti alla riunione:

ing. Grandi (Wartsila)

ing. Jankovic (Enerlife)

ing. Zanelli (-)

Ordine del giorno:

- 1) bilancio di un anno di attività;
- 2) corso "Direttiva macchine";
- 3) esempio di incontro con breve speech;
- 4) varie ed eventuali.

Inizio riunione: ore 18:30

1. Bilancio attività Commissione

L'ing. Zanelli riporta ai presenti quanto discusso nella riunione precedente relativamente al bilancio del primo anno di attività della commissione.

2. Corso direttiva macchine

Si ribadisce la soddisfazione per la riuscita del corso. A causa di problemi di salute l'ing. Zanelli non ha ancora terminato la lettura dei moduli raccolti durante il corso.

3. Esempio di incontro con breve speech

L'ing. Zanelli presenta brevemente due casi reali in cui si mette in risalto come il prezzo del prodotto non sia l'unico vincolo nel rapporto fornitore/cliente. A seguire discussione con contributi dei presenti: struttura dell'azienda (dimensione: presenza di funzioni preposte agli acquisti), condivisione degli obiettivi (comunicazione tra le funzioni). Per un approfondimento si potrebbe parlare di "Vendor grid" e "TCO".

4. Varie ed eventuali

Si ribadisce l'intenzione di coinvolgere nelle attività della commissione il maggior numero possibile di ingegneri. L'ing. Zanelli ha provato a contattare il responsabile R&D della illy, ma al momento non ha avuto risposta.

Fine riunione: ore 19:30.

Coordinatore: ing. Zanelli

Consigliere referente: ing. Longhi

Verbalizzante: ing. Zanelli

	Argomento	Conclusioni	Cosa fare	Chi	Entro	Note
1	Bilancio di un anno di attività.	Si rimanda al verbale della riunione precedente.				
2	Corso direttiva macchine	Si ribadisce la soddisfazione per la riuscita del corso. A causa di problemi di salute l'ing. Zanelli non ha ancora terminato la lettura dei moduli raccolti durante il corso.	Completare la lettura dei moduli.	Ing. Zanelli	Al più presto	
3	Esempio di incontro con breve speech	L'ing. Zanelli presenta brevemente due casi reali in cui si mette in risalto come il prezzo del prodotto non sia l'unico vincolo nel rapporto fornitore/cliente.	A seguire discussione con contributi dei presenti: struttura dell'azienda (dimensione: presenza di funzioni preposte agli acquisti), condivisione degli obiettivi (comunicazione tra le funzioni). Per un approfondimento si potrebbe parlare di "Vendor grid" e "TCO".			

	Argomento	Conclusioni	Cosa fare	Chi	Entro	<u>Note</u>
4	Varie ed eventuali	Si deve cercare di coinvolgere nelle attività della commissione il maggior numero possibile di ingegneri.	Sviluppare i contatti di cui si dispone.	Tutti.	Sempre.	