

Vi sees på
NIMA-DAGENE
2012!



Den årlige konferansen for Norges innkjøpere

NIMA-DAGENE 2012

Torsdag 26.- fredag 27. april, Clarion Hotel Royal Christiania

Innkjøperens rolle er i stadig utvikling. Årets NIMA-DAGENE har fokus på samhandling i verdikjeden for å skape gevinster og samtidig sikre samfunnsansvar. Eksempler i verdensklasse fra Heineken, Disney og Professor Arjan van Weele står på programmet.

Andre aktuelle temaer: Leverandørutvikling, e-handel, leverandørrelasjoner, korrupsjon – vanligere enn hva man tror, ulovlig samarbeid, nøkkeltall som virkemiddel for å få lederfokus og endring, samt flere spennende innlegg fra norske virksomheter

HOVEDSPONSOR
amesto[®]
Solutions

 **NIMA** UTDANNING

Program torsdag 26. april

Ordstyrer:
Anders W.
Skumsnes



09.00 – 09.30 Registrering

09.30 – 09.35 ■ Åpning NIMA-DAGENE 2012

Lena Frøyland Larsson, daglig leder, NIMA Utdanning



09.35 – 10.00 ■ Markedsutsikter

Frank Jullum, sjefsøkonom, Fokus Bank



10.00 – 10.15 Pause

10.15 – 11.30 ■ Procurement and corporate social responsibility: The way to go

Professor Arjan Van Weele

- One World
- Definitions and concepts
- Socially responsible purchasing: Do we need it?
- Some inspiring examples: Akzo Nobel, Philips Electronics and Mars
- About trust, integrity and ethics
- Conclusions and recommendations

As our natural resources are becoming scarce we need to take care of our world. Procurement professionals have a large responsibility. They can change the behavior of your suppliers by changing from a cost to a value and sustainability driven paradigm. In doing so, they will not only foster product and process innovation in their chains, but will also create a better world. This lecture will examine definitions and concepts related to corporate social responsibility and will show how companies gradually can develop maturity and professionalism in the domain. Companies may go through different levels of maturity in purchasing from sustainable sources of supply. During this lecture, we will cover examples from past practices of international companies such as Akzo Nobel, Philips and Mars. Social media will lead to increased transparency and therefore the need for integrity and trust in our supply chains. These concepts are the building blocks for a sustainable procurement policy. Collector will result in a new suggestions and recommendations for business and procurement practitioners.



11.30 – 12.30 Lunsj

12.30 – 13.15 ■ Volvo Cars Corporation – From Sweden to China

Malin Domstad, Vice President Purchasing Volvo Cars

How has a new Chinese Ownership and a new international board influenced the purchasing process and organisation? Volvo Cars is working in purchasing with a major strategic focus on relationships and sustainable development in various dimensions: finance, quality, environmental and social responsibility. Of course, with the highest aspirations and with a high degree of change.



13.15 – 13.30 Pause

13.30 – 14.15 ■ «The silent procurement revolution within Heineken»

Alexander Arsath Ro'is, Managing Director, Purspective (Tidligere CFO, Heineken)

The procurement function is rapidly growing in importance within Heineken. In the past, Heineken with its global strong branding and exceptional Sales force did not really need Procurement. Now, Procurement really make a difference. Alexander Arsath Ro'is, CPO from Heineken The Netherlands before joining NEVI Purspective (The Dutch equivalent from NIMA), will explain how this silent revolution evolved in something unstoppable. He will give special attention on how he aligned with Heineken's Boardroom and Business objectives. Arsath Ro'is M.Sc. studied Architecture and Town at the University in Delft, The Netherlands and has been working within Procurement for the last 20 years, for companies like Dutch Railways and Heineken, but also within consultancy firms.



14.15 – 14.30 Pause

14.30 – 15.10

■ Business acceleration through Supplier Chain innovation

Professor Arjan Van Weele

- The need for speed in innovation
- The traditional innovation paradigm versus the open innovation paradigm
- Early supplier involvement: showstoppers taken from practice
- Innovation, knowledge exchange and relationship quality
- Relationship quality: how to work on it?
- Conclusions and recommendations



Global competition forces companies to accelerate innovation processes. In doing so, many companies move from the traditional innovation paradigm to the open innovation paradigm, in which suppliers are involved early in new product development and business innovation. When attempting to do so, companies are faced with many dilemmas and challenges: many organizational and cultural barriers within the custom organization may prevent suppliers to be creative and give their best ideas for innovation. This lecture will cover the need for speed in business innovation. We will show that involving suppliers effectively in new product development requires active knowledge exchange among parties. This knowledge exchange can only be effective if the relation between the parties involved is trustful and respectful. Recent academic research has provided evidence that relationship quality is more important in creating conditions for effective knowledge exchange than contract quality. Rather than focusing on contract management, professional buyers therefore, should focus on how to improve mutual relationship. This lecture will provide some ideas and tools to do that. We will conclude with some recommendations and suggestions for business and procurement practitioners.

15.10 – 15.25 Pause

15.25 – 16.30

■ A Corporate Culture of Excellence is vital for long-term sustainable success

Valerie Oberle, CEO, Oberle Group (Tidligere direktør, Disney)

Every company has its own unique culture, whether by design or default. It's at the heart of any organization, the sum total of the values upon which the company is built, the way things are done, and the way people are treated. A Culture of Excellence is vital for long-term sustainable success. Without it, company leaders are thwarted in their efforts to improve and grow the company, good employees leave for better opportunities, and customers don't think twice about jumping to the competition. The good news – any company, regardless of its size or industry, can develop a culture of excellence by following our proven strategies. The results are often remarkable, creating leaders who are passionate and effective; committed employees who consistently strive to perform at the top of their game; and loyal customers who can't say enough good things about the company. Are you ready to get started?



16.30 – 18.30 Nettverkslounge

Vi gjentar suksessen fra fjoråret, der deltakerne får mulighet til nettverksbygging og diskusjoner i etterkant av foredragene.

18.30 – 22.00 Nettverksmiddag med underholdning

Nettverksmiddagen arrangeres på konferansehotellet hvor du møter de fleste av foredragsholderne. Underholdningen i år er Paul Martin – The Close up Magician som har nye triks og show i ermet. Han har fått strålende kritikker og har tidligere opptrådt for de kongelige i England.

Det blir utdeling av de årlige bransjeprisene NIMA Prisen, NIMA's logistikkpris, Årets Mediapris og NIMAS Innkjøpspris. Forslag til kandidat(er) må være hos NIMA – Norsk Forbund for Innkjøp og Logistikk, innen 1. mars 2012. Mer informasjon på www.nima.no/nimadagene

Program fredag 27. april

08.30 - 09.00 ■ Hva er det jeg leter etter? Hva er egentlig kravspec på den ultimate leder innen Innkjøp og Supply/Demand-området?

Anne Rosenvinge, partner, De4 Search & Consulting

Etter mange år som toppleder i handels- og servicevirksomheter begynte Anne Rosenvinge som hodejeger i 1996. Rosenvinge er vant til å skjære gjennom svada og lodne formuleringer, og vet hva hun skal se etter for å finne den ultimate leder innen Innkjøp og Supply/Demand. Hva er det hun ser altfor mye av – og hva er det hun gjerne skulle sett mer av hos kandidatene til de virkelig tunge og spennende utfordringene? Hva er egentlig kravspec på den ultimate leder innen Innkjøp og Supply-/Demand-området? Gled deg til en inspirerende og nyttig start denne morgenen!



09.00 - 09.10 Pause

09.10 - 09.35 ■ Leverandørrelasjoner og innkjøpsstrategi i et privat helseforetak

Lasse Berg, innkjøps- og driftsdirektør, LHL
LHL Helse er et nyetablert privat helseforetak eid av Landsforeningen for Hjerte og Lungesyke med virksomhet innen sykehus og rehabilitering. Innkjøpsstrategien plasserer innkjøpsfunksjonen der funksjonens suksess måles i forhold til totalt ressursforbruk. Strategien er forankret og implementert. Berg har lang erfaring fra linjeledelse og endringsprosesser innen innkjøp og logistikk i norske og internasjonale industri- og handelsvirksomheter.



OFFENTLIG

■ Utvikling av leverandørrelasjoner

Ann-Charlott Pedersen, professor, NTNU
Mange bedrifter er i dag opptatt av å få bedre oversikt over sine leverandører. Det er derfor viktig å finne ulike måter å klassifisere leverandørene på, for derigjennom å kunne utvikle ulike typer av relasjoner. På den måten kan den kjøpende bedriften utvikle bedre samspill med de viktigste leverandørene og stimulere til bedre koordinering leverandørene i mellom. Ann-Charlott Pedersen har bidratt med en rekke vitenskapelige artikler i internasjonale journaler knyttet til temaet innkjøp- og leverandørledelse, og underviser også bedrifter i hvordan de skal profesjonalisere sitt leverandørarbeid.



PRIVAT

09:35 - 09:50 Pause

09.50 - 10.10 ■ E-handel – hvordan lykkes?

Jostein Engen, seniorrådgiver, DIFI

E-handel har tradisjonelt vært sett på som et rent IKT-prosjekt. Difi har nå utarbeidet en ny innføringsmetodikk som omfatter alle elementer som må håndteres for å lykkes. I dette foredraget blir Difis nye anskaffelsesmodell presentert og hvordan denne benyttes i endringsarbeidet som må gjennomføres for å realisere de potensielle gevinster som ligger i et e-handelsprosjekt.



OFFENTLIG

■ Leverandørutvikling – hvordan skape konkurransefortrinn?

Sami Viuhko, manager supplier quality ER, FMC

FMC er en av verdens største aktører i offshorebransjen. Lær om hvordan denne aktøren har klart å få frem konkurransefortrinn både i eget hus og hos leverandørene gjennom et strategisk og utviklende leverandørutviklings samarbeid.



PRIVAT

Tid: 09.50 – 10.20

10.10 - 10.20 ■ Innkjøpskortet

Bernt Nilsen, adm. dir., Norsk Test

Innkjøpskortet lanseres innværende vår. Målet med kortet er å bidra til kompetanseheving blant innkjøpere i offentlig og privat sektor.



10.20 - 10.35 Pause

10.35 – 11.05

■ **Nøkkeltall som virkemiddel for å få lederfokus og endring – erfaringer fra Helse Sør-Øst**

Kjetil Istad, direktør innkjøp og logistikk, Helse Sør-Øst

Kjetil Istad har overordnet ansvar for innkjøp- og logistikkprosessene i regionen. Han vil gi en erfaringsutveksling vedrørende aktiv bruk av målinger på nøkkeltall for å skape lederforankring rundt hovedproblemstillinger og legge til rette for endringer i organisasjonen. Han har erfaring fra økonomistyring i sykehus og vært innkjøps sjef ved Aker universitetssykehus HF. Har tidligere også vært konsulent i Deloitte, med fokus på innkjøp- og logistikksystemer.



OFFENTLIG

■ **Hvordan forebygge og avdekke korrupsjon?**

Helge Kvamme, partner, PWC

Økonomisk kriminalitet er blitt en alvorlig trussel for norske virksomheter. PWC's ferske undersøkelse «Global Economic Crime Survey 2011» viser at nesten en av tre norske virksomheter rammes i løpet av ett år. Hyppige former for slik kriminalitet er korrupsjon og regnskapsmanipulering. Lær hvordan korrupsjon skjer, skjules og ikke minst hvordan tydelig topplederforpliktelser og klare etiske kjøperegler kan forebygge korrupsjon.



PRIVAT

11.05 – 11.15 Pause

11.15 – 11.45

■ **Presentasjon av NHO/KS Nasjonalt program for leverandørutvikling**

Per Harbø, programleder, NHO

I innlegget får du høre om bakgrunn, om det nasjonale programmet, metode – innovativ offentlige anskaffelsesprosess. Du får og en presentasjon av pilotprosjekter og eksempler; «Nasjonalt program for leverandørutvikling» femåring program organisert av nasjonale innovasjonsaktører, statlige virksomheter, større kommuner og næringsliv. Norge står foran store nasjonale utfordringer, spesielt innen helse/omsorg- og energi/miljø. For at man lettere skal møte disse utfordringene arbeider programmet for at offentlige anskaffelser skal brukes på en mer aktiv måte, og dermed bidra til bedre løsninger, mer konkurranse, næringsutvikling og innovasjon.



OFFENTLIG

■ **Samhandling i verdikjeden – har løftet både resultat og kvalitet**

Espen Sørli, driftssjef,

Nortura Samvirkekylling

Espen Sørli jobber som driftssjef på Nortura Samvirkekylling som er selve navet i norsk slaktekyllingproduksjon. Rugeriet er avhengig av god samhandling med sine leverandører, rugeegg produsentene, for å oppnå gode resultater. – Ved alle avvik opplevde vi en tendens til at leddene i verdikjeden gikk i skyttergravene og skyldte på hverandre. Dette var ikke konstruktivt og vi måtte gjøre noe! Fokus på samhandling i verdikjeden har løftet både resultater og kvalitet!



PRIVAT

11.45 – 12.45 Lunsj

12.45 – 13.30

■ **Når samarbeid kommer på kant med loven**

Christine B. Meyer, direktør, Konkurransetilsynet

Meyer vil holde et godt innlegg om hva som er ulovlige samarbeid. Hvilke tiltak bør en bedrift ha for å forebygge lovbrudd og hvordan kan ulovlige samarbeid oppdages? Hvordan er bedriftenes mulighet til selv å melde fra?



13.30 – 13.35 Benstrekk

13.35 – 14.30

■ **Hvordan blir de beste best?**

Marius Arnesen, tidligere landslagstrener i alpint

Etter mange års erfaring som trener/leder for noen av verdens beste alpinister gjennom tidene, gir Marius Arnesen et innholdsrikt foredrag om «Vi kulturen» og hvordan de beste blir best. Her får du innspill på hvordan skape lojalitet og 100% arbeidsinnsats hos dine medarbeidere for å bli en ener.



14.30

Avslutning

Påmelding og mer info: www.nima.no/nimadagene



**Påmelding: www.nima.no/nimadagene eller send en e-post til:
utdanning@nima.no eller kupongen under til faksnr: 67 98 04 31**

Påmelding er bindende etter 23. mars 2012.

Arrangør

NIMA Utdanning i samarbeide med NIMA – Norsk Forbund for Innkjøp og Logistikk og «Logistikk & Innkjøp».

Konferansested

Konferansen og festmiddagen arrangeres på Clarion Hotel Royal Christiania, Biskop Gunnerus' gate 3, 0155 Oslo. Ved bestilling av rom, ring tlf: 23 10 80 00 og oppgi kode 323749. Hver deltaker er selv ansvarlig for hotellets regning.

Avbud

Avbud må meldes skriftlig. Ved avbud etter påmeldingsfristens utløp eller ved uteblivelse, belastes hele konferanseavgiften. En deltaker som er forhindret fra å komme, kan erstattes med en annen fra samme arbeidsgiver.

Hovedsponsor

Amesto Solutions «100% løsningsorientert» er hovedsponsor under årets NIMA-DAGENE og vil være tilgjengelig på egen stand under konferansen.

Programkomité 2012

Årets program for NIMA-DAGENE er utarbeidet av: Fred Graham, seniorrådgiver SAS Institute, Erik Fagerlid, senior konsulent PA Consulting Group, Lasse Berg, innkjøps- og driftsdirektør LHL, Anders W. Skumsnes, rådgiver A-Gate, Atle Sundøy, adm.dir Inventura, Terje Nilsen, project manager Inventura, Jacob M Landsvik, manager public procurement at University of Oslo, Bjarne Mathisen, spesialkonsulent innkjøp Oslo Kommune, Lennart Hovland, fagredaktør Logistikk & Innkjøp, Lena Frøyland Larsson, daglig leder NIMA Utdanning, Gaute Hørlyk, senior konsulent Lean Communications, Line Marlene Helberg Young, prosjektleder NIMA-DAGENE 2012.

Velg mellom følgende alternativer:

- Ja takk, jeg melder meg på NIMA DAGENE 2012 inkludert festmiddag kr 6.950 / 7.950 (+ mva)
- Ja takk, jeg melder meg på NIMA DAGENE 2012 uten festmiddag kr 6.450 / 7.450 (+ mva)
- Kryss av her for å bli NIMA-medlem (Deltakelse på konferansen krever ikke medlemskap)

Konferanseavgiften inkluderer deltakerperm, lunsj og festmiddag (om det er bestilt) under prisutdelingen.
(Prisene er oppgitt for NIMA-medlemmer/ikke-medlemmer)

Etternavn: Fornavn:
Stilling: Firma:
Postadr.: Fakturaadr.:
Telefon: E-post:
NIMA-medlem: Ja Nei Dato: Signatur: