

IL POTERE NELLE SUPPLY CHAIN?

NON È UN GIOCO A SOMMA ZERO



UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI UDINE
hic sunt futura

Docente di Sistemi
Informativi Aziendali
e di Organizzazione
della Produzione

novalia
LE IDEE CAMBIANO IL MONDO

Founding Partner e
Consulente Senior

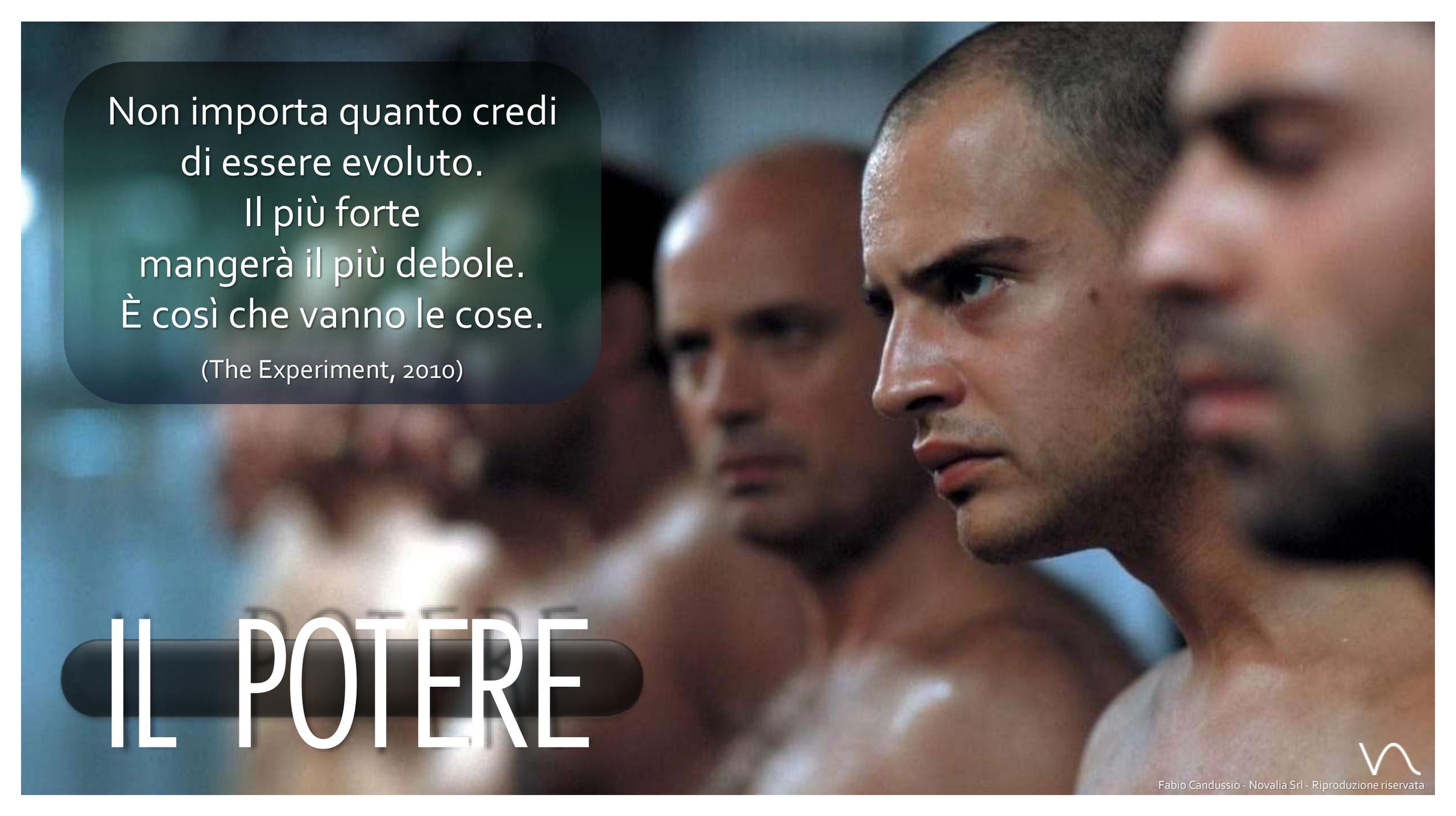
fabio.candussio@novalia.cc

FABIO CANDUSSIO

Mogliano Veneto, 8 giugno 2017

 fabbrica
futuro

IDEE E STRUMENTI PER L'IMPRESA MANIFATTURIERA



Non importa quanto credi
di essere evoluto.

Il più forte
mangerà il più debole.
È così che vanno le cose.

(The Experiment, 2010)

IL POTERE



ALTO

CENTRO

BASSO

SOCIETÀ

AZIENDE

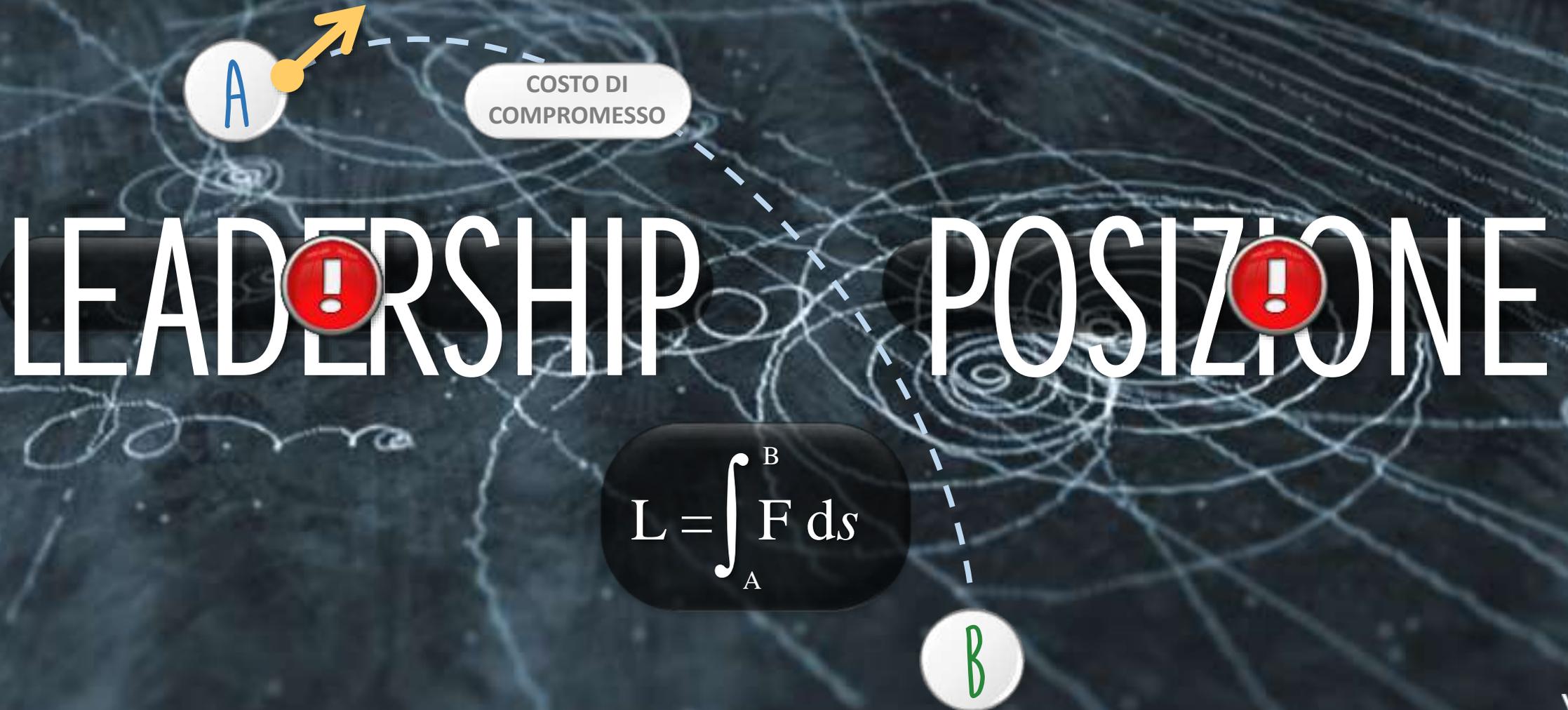
SUPPLY CHAIN

POSIZIONE

PERIFERIA



IL POTERE NON È UNA FORZA CONSERVATIVA



GIOCO A SOMMA ZERO

il guadagno o la perdita di un partecipante è perfettamente bilanciato da una perdita o un guadagno di un altro partecipante

TEORIA DEI GIOCHI

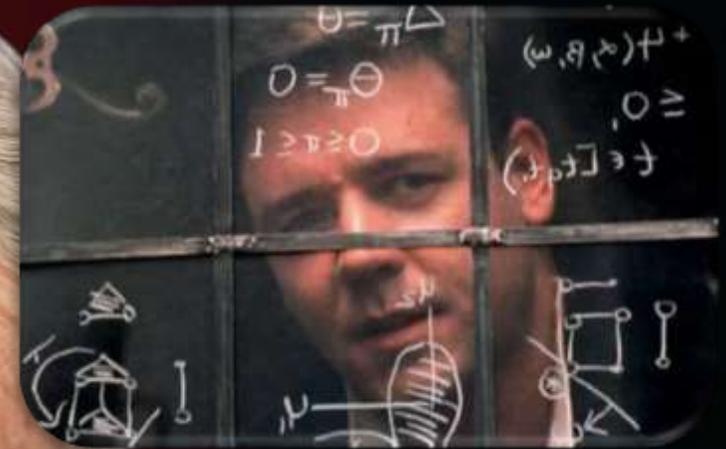
SUPPLY CHAIN

FORNITORI

CLIENTI

SITUAZIONI CONFLITTUALI

STRATEGIE PER RISOLVERLE



John Nash



IL DILEMMA DEL PRIGIONIERO

Confessare

STRATEGIA DOMINANTE

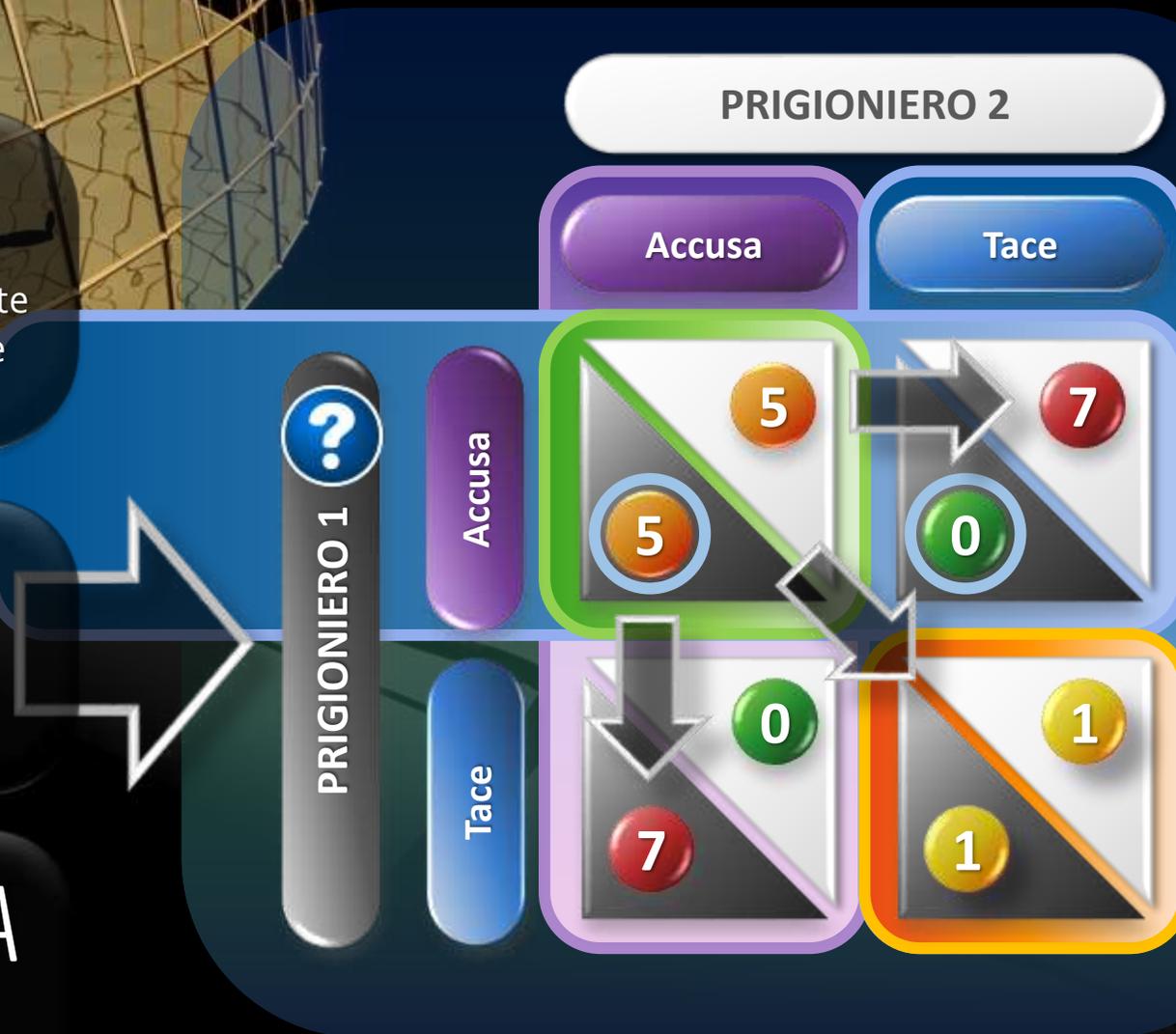
offre un risultato migliore indipendentemente dalla strategia dell'altro. Ma non garantisce necessariamente il risultato ottimo

EQUILIBRIO DI NASH

quando nessun giocatore ha interesse ad essere l'unico a cambiare strategia

STRATEGIA COLLABORATIVA

richiede fiducia nell'altro giocatore (relazione evoluta basata sulla cooperazione)

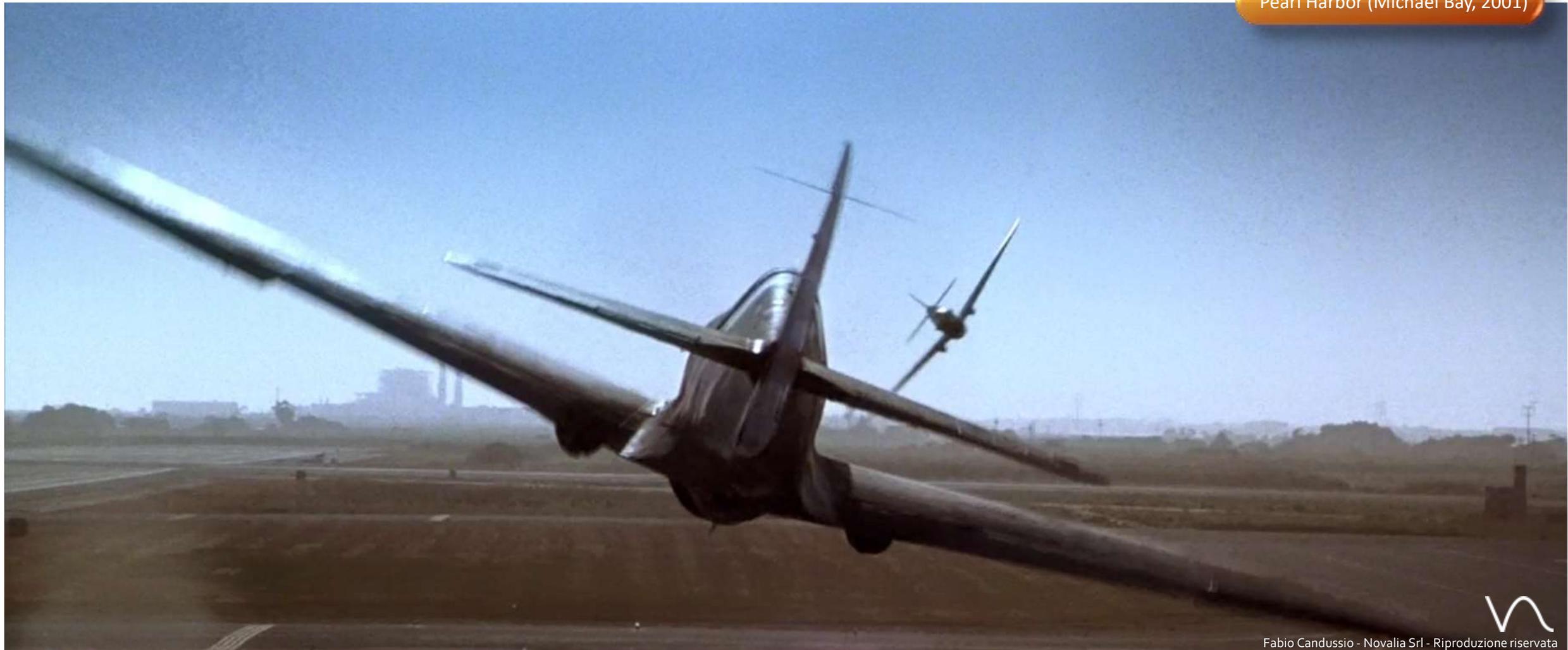


PERDE CHI MOLLA

Informazione e comunicazione (per anticipare le mosse dell'avversario)

Posta in gioco molto alta (non solo quanto guadagno, ma soprattutto cosa perdo)

Pearl Harbor (Michael Bay, 2001)



IL GIOCO DEL POLLO



STRATEGIA "COLLABORATIVA"

nasce però dalla paura dei danni per sé e dalla volontà di non premiare l'altro giocatore





STRATEGIE DI STALLO





20 Serie A 1982-83 PAREGGI

Napoli - Udinese : 0 - 0

Udinese - Cagliari : 1 - 1

Udinese - Torino : 2 - 2

Udinese - Juventus : 0 - 0

Udinese - Verona : 0 - 0

Udinese - Roma : 1 - 1

Udinese - Pisa : 1 - 1

Catanzaro - Udinese : 1 - 1

Udinese - Inter : 0 - 0

Avellino - Udinese : 1 - 1

Udinese - Napoli : 0 - 0

Cagliari - Udinese : 0 - 0

Udinese - Fiorentina : 0 - 0

Torino - Udinese : 0 - 0

Udinese - Genoa : 1 - 1

Verona - Udinese : 0 - 0

Roma - Udinese : 0 - 0

Pisa - Udinese : 0 - 0

Inter - Udinese : 1 - 1

Udinese - Avellino : 1 - 1

STRATEGIE DI STALLO



THIRTEEN DAYS

STRATEGIE DI STALLO

COME SUPERARE LO STALLO?

- accogliere il rischio di perdere
- andare incontro all'altro

STRATEGIE DI STALLO

RisiKo!



LA BATTAGLIA DEI SESSI

PAYOFF

LUI

- Teatro $1 \cdot r + 0 \cdot (1-r) = r$
- Partita $0 \cdot r + 2 \cdot (1-r) = 2 - 2r$

Teatro > Partita $r > \frac{2}{3}$

LEI

- Teatro $2 \cdot (1-q) + 0 \cdot q = 2 - 2q$
- Partita $0 \cdot (1-q) + 1 \cdot q = q$

Partita > Teatro $q > \frac{2}{3}$



probabilità

	LEI			
	r	1 - r		
LUI	Teatro	<table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> </tr> </table>	1	2
	1	2		
Partita	<table border="1"> <tr> <td>0</td> <td>1</td> </tr> </table>	0	1	
0	1			

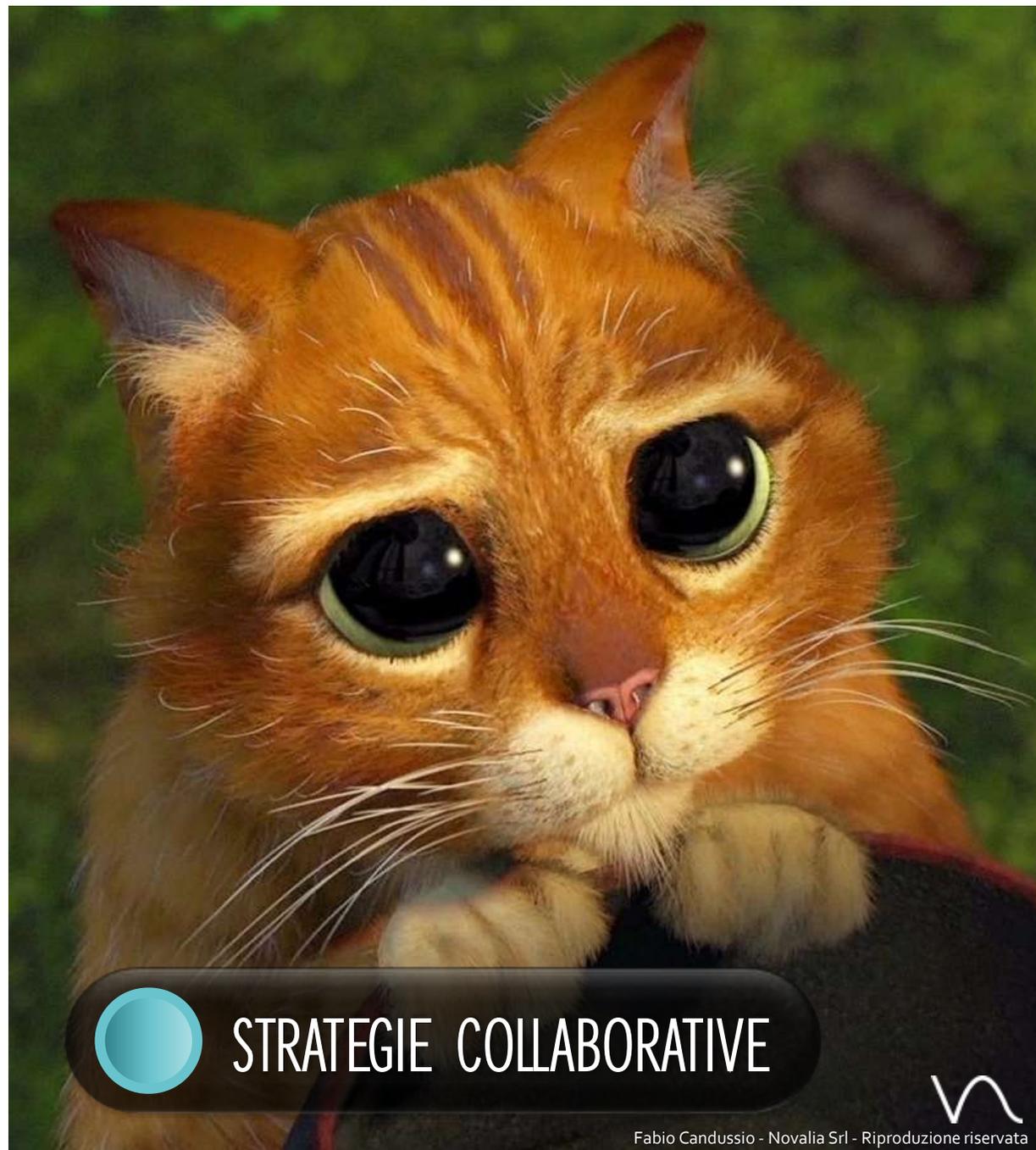
STRATEGIA MISTA

MOSSA COLLABORATIVA
Altruista (distensiva)

MOSSA COMPETITIVA
Egoista (aggressiva)



STRATEGIE COMPETITIVE



STRATEGIE COLLABORATIVE



LA COOPERAZIONE PAGA

Ce lo dice la matematica (strategie miste: 2/3 e 1/3)

Non competiamo solo fra di noi, ma anche contro altri giocatori



LA COOPERAZIONE PAGA

Ce lo dice la matematica (strategie miste: $2/3$ e $1/3$)

Non competiamo solo fra di noi, ma anche contro altri giocatori

Pearl Harbor (Michael Bay, 2001)



EVOLUZIONE DELLA RELAZIONE

COORDINAMENTO

COLLABORAZIONE

COOPERAZIONE

Relazioni evolute
si fondano sul
VALORE
reciproco

IL POTERE NON È UNA FORZA CONSERVATIVA

LEADERSHIP



POSIZIONE



il potere deriva sempre
da una relazione

RELAZIONE

il potere è la possibilità di
fare la differenza



QUESTIONE DI ENERGIA

IAAF^{TV}



Finale Mondiali di Atletica, Corea del Sud, 2011



UNA NUOVA PROSPETTIVA

IL GIOCO DELLA SUPPLY CHAIN

ATTRATTIVITÀ
DEL FORNITORE

FORZA DELLA
RELAZIONE

VENDOR
RATING

RELATIONSHIP
RATING

PREFERENTIAL SUPPLIER

PREFERENTIAL CUSTOMER

OPERATIVO

TATTICO

STRATEGICO

RECIPROCIÀ

Appello alle aziende forti e libere

