

## Come arrivare

### In treno:

Da Stazione FS "Milano Centrale", prendere metropolitana Linea 2 (verde) fino a Cadorna Ferrovie Nord, dove un treno delle "F.N.M. - Ferrovie Nord Milano" (frequenza media 5 minuti), Vi porterà alla Stazione di Milano Domodossola. Proseguire a piedi, come indicato nella cartina.

### In aereo:

Dall' Aeroporto di **Malpensa** prendere il treno "Malpensa Express" per Milano Cadorna, dove un treno F.N.M. (frequenza media ogni 5 minuti) Vi porterà alla Stazione di Milano Domodossola. Proseguire a piedi, come indicato nella cartina.

Dall' Aeroporto di **Linete** prendere "Bus Navetta" fino a Stazione Centrale, proseguire con metropolitana Linea 2 fino a Cadorna F.N.M.. Proseguire come indicato nell'opzione precedente.



**E' possibile registrarsi attraverso il sito internet di Federchimica ([www.federchimica.it](http://www.federchimica.it), nella sezione "In Agenda") oppure compilando il modulo di registrazione di seguito riportato.**

#### **Modulo di registrazione (WORKSHOP: "L'altra faccia del Pianeta REACH")**

Si invita a compilare il "Modulo di registrazione", e ad inviarlo via fax (02 34565.329) o via e-mail [a.asti@federchimica.it](mailto:a.asti@federchimica.it) entro il 14/09/2010.

Nome: \_\_\_\_\_ Cognome: \_\_\_\_\_ 

Funzione: \_\_\_\_\_ Società/Istituzione: \_\_\_\_\_

Via: \_\_\_\_\_ C.A.P.: \_\_\_\_\_ Città: \_\_\_\_\_ Provincia: \_\_\_\_\_

Tel: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_ e-mail: \_\_\_\_\_

Firma : \_\_\_\_\_

#### **INFORMATIVA AI SENSI DEL CODICE IN MATERIA DI PRIVACY**

I Suoi dati personali, se Lei acconsente, saranno utilizzati e conservati al fine di renderLe note le iniziative di FEDERCHIMICA.

Le informazioni che La riguardano potranno essere utilizzate dagli Incaricati dell'Area Amministrativa, per il compimento delle operazioni connesse alle predette finalità.

I suoi dati non saranno comunicati, né diffusi, né trasferiti all'estero.

Titolare del trattamento è FEDERCHIMICA, con sede in Milano, Via Giovanni da Procida 11.

In ogni momento potrà rivolgersi al Responsabile del trattamento dell'area Tecnico Scientifica (numero telefonico 0234565281 – e-mail [privacy@federchimica.it](mailto:privacy@federchimica.it)) per l'esercizio dei diritti di accesso, rettifica, aggiornamento ed opposizione al trattamento riconosciuti dalla normativa sulla privacy.

Do il consenso  Nego il consenso   
al trattamento dei miei dati per finalità di informazione sulle iniziative di FEDERCHIMICA.

Luogo e data \_\_\_\_\_ Firma dell'Interessato \_\_\_\_\_

### **Per informazioni**

FEDERCHIMICA  
Via Giovanni da Procida, 11  
20149 Milano

Annalisa Asti  
Tel. 02-34565.266  
Fax. 02-34565.329  
e-mail: [a.asti@federchimica.it](mailto:a.asti@federchimica.it)



# Workshop su: "L'altra faccia del «Pianeta REACH»: come il Management è impegnato a interagire con i «Regulatory Affairs»"

Milano, 16 settembre 2010  
Auditorium Federchimica  
Via Giovanni da Procida, 11

## Federchimica

La Federazione Nazionale dell'Industria Chimica rappresenta oltre 1.300 Imprese per un totale di oltre 90.000 addetti.

La Federazione si articola in 16 Associazioni di settore e 40 Gruppi merceologici ed ha tra gli obiettivi primari il coordinamento e la tutela del ruolo dell'Industria Chimica operante in Italia e l'assistenza alle Imprese Associate.

In particolare, Federchimica, in Italia, gestisce:

- il Programma mondiale "Responsible Care", attraverso il quale l'Industria Chimica mette in atto principi e comportamenti volti a garantire la Sicurezza Industriale, la Salute dei Dipendenti e la Protezione dell'Ambiente;
- il "S.E.T. – Servizio Emergenze Trasporti", un Programma di cooperazione nazionale, per prevenire e gestire gli incidenti e la logistica delle sostanze chimiche.

## Il REACH e il Management

Il Regolamento REACH ha un notevole impatto sulle funzioni aziendali, dalla scelta e gestione dei fornitori, alle produzioni e fino alle vendite e alla gestione della finanza aziendale inclusa la politica degli investimenti. Si tratta di un concetto di business e non di una semplice spesa o un costo per essere in "regola". Quindi il Management delle Imprese coinvolte nel processo del Reach deve decidere come e dove allocare le proprie risorse umane e finanziarie tenendo conto che ritardi nelle decisioni possono eventualmente contenere i costi a breve termine, ma a medio-lungo termine può risultare in pesanti svantaggi competitivi sul mercato o anche in danni della propria immagine.

Essere "REACH Compliant" significa per un'Impresa effettuare un'attenta selezione di decisioni per il proprio futuro: questo primo Workshop è frutto delle indicazioni e delle esperienze imprenditoriali maturate in AISPEC.

## Programma dei lavori

- 09:30 Registrazione dei Partecipanti e Welcome coffee  
*Chairman, Valerio Carsetti, Vice-Presidente AISPEC*
- 10.00 *Vincenzo Rialdi, Presidente Mapi:*  
"La gestione responsabile del Reach nell'Impresa: siamo davvero preparati?"
- 10.20 *Stefano Vergani, Centro Reach S.r.l.:*  
"La gestione amministrativa del REACH."
- 10:40 *Francesco Sacchetto, PriceWaterhouseCoopers:*  
"Il concetto del Reach Compliance come valore aziendale."
- 11:00 *Stefano Toffanin, Euris S.r.l.:*  
"Gli schemi finanziari che possono apportare risorse economiche per migliorare processi e prodotti con il REACH"
- 11.20 Discussione
- 11:30 *Lorenzo Faregna, Centro Reach Srl:*  
"Gli accorgimenti giuridici necessari per gestire il REACH con successo."
- 11:50 *Carlo Krueger, Dollmar S.p.A.:*  
"L'orientamento al mercato dei prodotti <<Reach>> lungo la catena distributiva."
- 12:10 *Graziella Chiodini, Rossella Ingoglia, Solvay Solexis S.p.A.:*  
"Le interazioni tra i <<Regulatory Affairs>> e la Politica Commerciale in un grande Gruppo."
- 12:30 *Domenico Brisigotti, Gruppo COOP:*  
"I criteri di selezione dei prodotti per i Consumatori."
- 12.50 Discussione
- 13:00 *Light lunch*
- 13:40 **"How to motivate the Sales Forces to sell <<Reach Compliant Products>>"**  
**Questo Seminario rientra pienamente negli obiettivi del Workshop e prevede una parte introduttiva e una parte di simulazione fra i Partecipanti. E' tenuto in lingua inglese, senza l'ausilio della traduzione simultanea.**  
*Chris Eacott, Stewardship Solutions Ltd:*  
"How to motivate the Sales Forces to sell <<Reach Compliant Products>>."  
"Role Play."  
"Briefing of the simulation."
- 15:00 *Valerio Carsetti:*  
"Conclusioni."