



/ Operation

WEBINAR

Gestione economica d'impresa

GIO 17.06 | 14:30-15:30

RESOL/E

RESOL/E

by ErgonGroup



/ CHI SIAMO

SPEAKER

ALESSANDRO DI BENEDETTO

Finance & Control Manager Resolve @Resolve

Ingegnere gestionale, specialista nel trattamento dei dati, Alessandro ha un'esperienza ventennale in Collaborative & Business Intelligence, nella mappatura dei flussi di dati per la costruzione di strumenti di valutazione delle performance aziendali.

/ AGENDA

1

GESTIONE ECONOMICA D'IMPRESA

2

STRUMENTI DI LAVORO

3

DAL DIRE AL FARE: CASI DI SUCCESSO

4

DOMANDE & RISPOSTE

01. DATI ALLA MANO

GESTIONE ECONOMICA



OVERVIEW / FINANZIARIA

Dati alla mano

/ MATERIE PRIME E PREZZI

Intervento pubblico

Per temperare «eccezionalmente» gli effetti del caro materiali sugli appalti dei lavori pubblici, oggi ci sono due opzioni sul tavolo dei Ministeri dell'Economia e delle Infrastrutture:

01.

Compensazione in corso d'opera sui singoli materiali (dove le oscillazioni sul prezzo superano l'8-10%)

02.

Conguaglio a fine opera/fine anno



1



Fattori reali

Le imprese sono ripartite
tutte insieme e i magazzini
erano vuoti

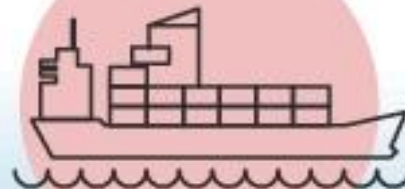
2



Fattori finanziari

Interessi bassi
e dollaro debole rendono
le materie prime
un investimento conveniente

3



Fattori logistici

Le navi container
dal 2020 hanno dovuto ridurre
le emissioni di piombo scaricando
i costi sul nolo



“



*Siamo in presenza
del delitto perfetto*

-

Luciano Vescovi, Presidente
di Confindustria Veneto

/ MATERIE PRIME E PREZZI

Non solo Produzione: anche l'Edilizia soffre

01.

Aumento vertiginoso del
prezzo delle *commodity*

02.

Superbonus 110%
con orizzonte temporale breve

03.

Capacità produttiva bassa
causata dalla destrutturazione
del settore edilizio



/ ALLEANZA UE

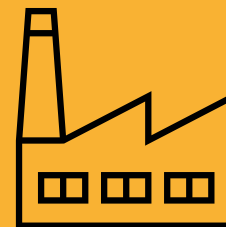
Vincere la corsa alle materie prime



Favorire l'attività estrattiva di metalli presenti in UE con tecnologie avanzate



Potenziare l'attività di riciclo dei metalli pregiati (es. cobalto delle batterie)



Costruire una politica estera e industriale per le concessioni dei minerali assenti

“



Questa situazione si sgonfierà, perché i livelli produttivi sono ancora più bassi di quelli del 2019, quindi nel giro di alcuni mesi i prezzi scenderanno a livelli che rispecchiano la domanda reale.

-

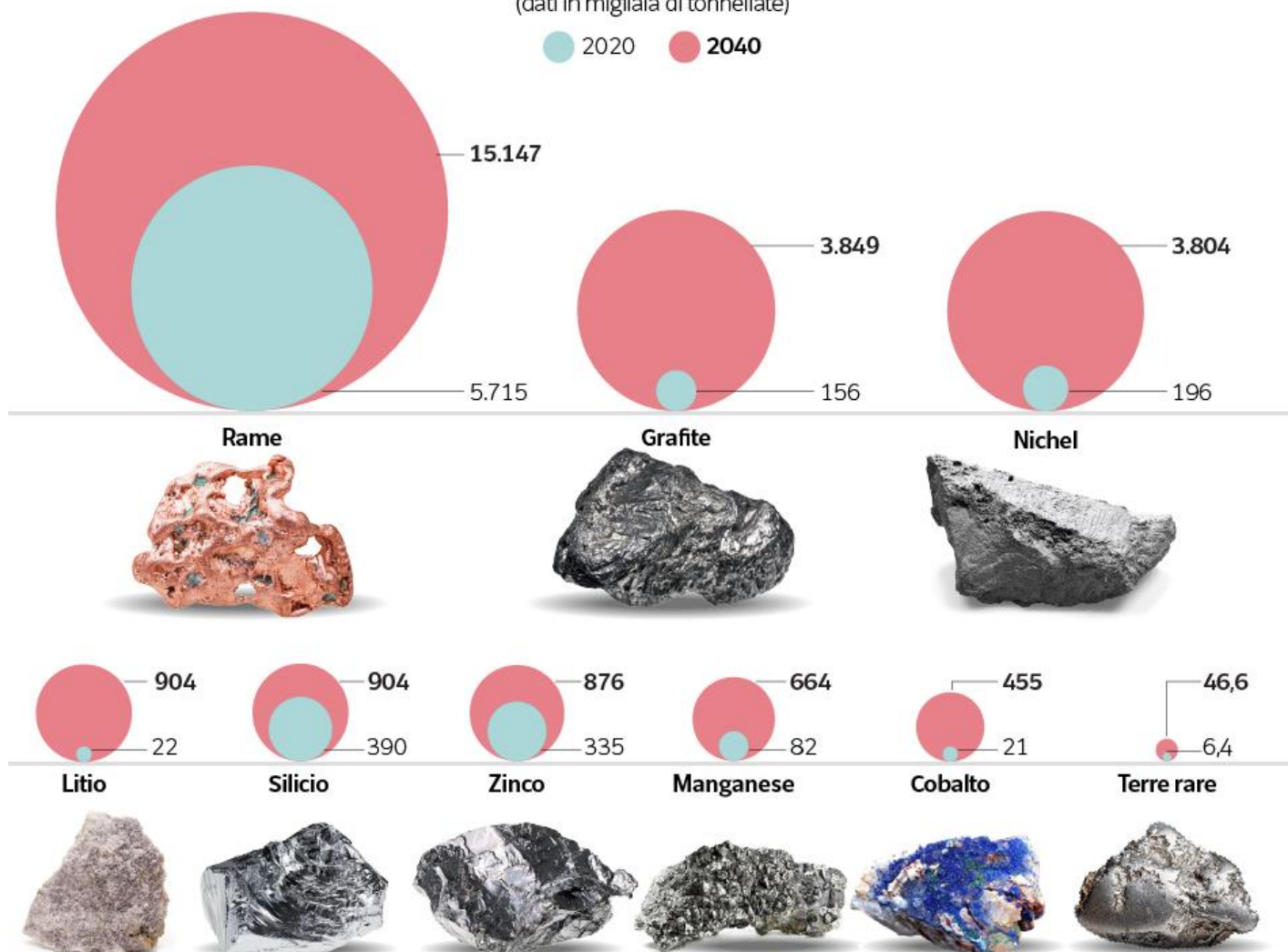
Prof. Achille Fornasini, Università degli Studi di Brescia

Transizione ecologica e digitale: domanda di metalli

(dati in migliaia di tonnellate)

2020

2040



Fonte: lea

/ È sempre vero?

Ci sono alcune materie prime che continueranno ad essere motivo di scontro perché indispensabili alla **Transizione Green & Digitale** ora in corso.

“



Avere una Supply Chain stabile paga: lo dimostrano le imprese che avevano stipulato contratti di lunga fornitura.

In questo momento la parola d'ordine è flessibilità e le PMI sono avvantaggiate.

-

Antonio Sacco, Senior Buyer / Steel – Whirlpool



/ KPI AZIENDALI

I più monitorati nel 2021

RESOL/E

/ KPI PER UN BUSINESS SANO

Come utilizzarli al meglio

KPI

- Misurare l'efficacia delle funzioni
- Valutare processi importanti per raggiungere obiettivi organizzativi
- Definire obiettivi chiave in modo chiaro e trasparente
- Svincolarsi dalla versione imbalanced
- Evitare il conflitto tra aree e reparti aziendali
- Attuare sistemi di Reporting interno

/ KPI PER UN BUSINESS SANO

Qual è il risultato desiderato?

Come influenzare il risultato?

Con che frequenza si rivedono i progressi?

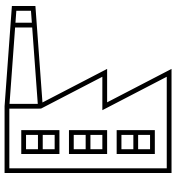
Chi è il responsabile del risultato?

Come si misurano i progressi?

Come si sa di aver raggiunto il risultato?

/ KPI PER UN BUSINESS SANO

Come identificarli e monitorarli step-by-step



01.

Obiettivi chiari
del risultato atteso

02.

Quali informazioni
e dove recuperarle

03.

Determinare quali
output emergono

04.

Contestualizzare
o aggregare i KPI

05.

Definire soglie
e intervalli

06.

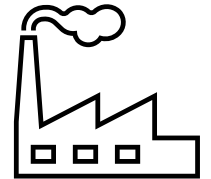
Stabilire la frequenza
di aggiornamento

07.

Tracciare le
misurazioni nel tempo

08.

Calcolare il corso di
rilevamento dei KPI



02. LAVORARE CON I DATI

STRUMENTI DI LAVORO

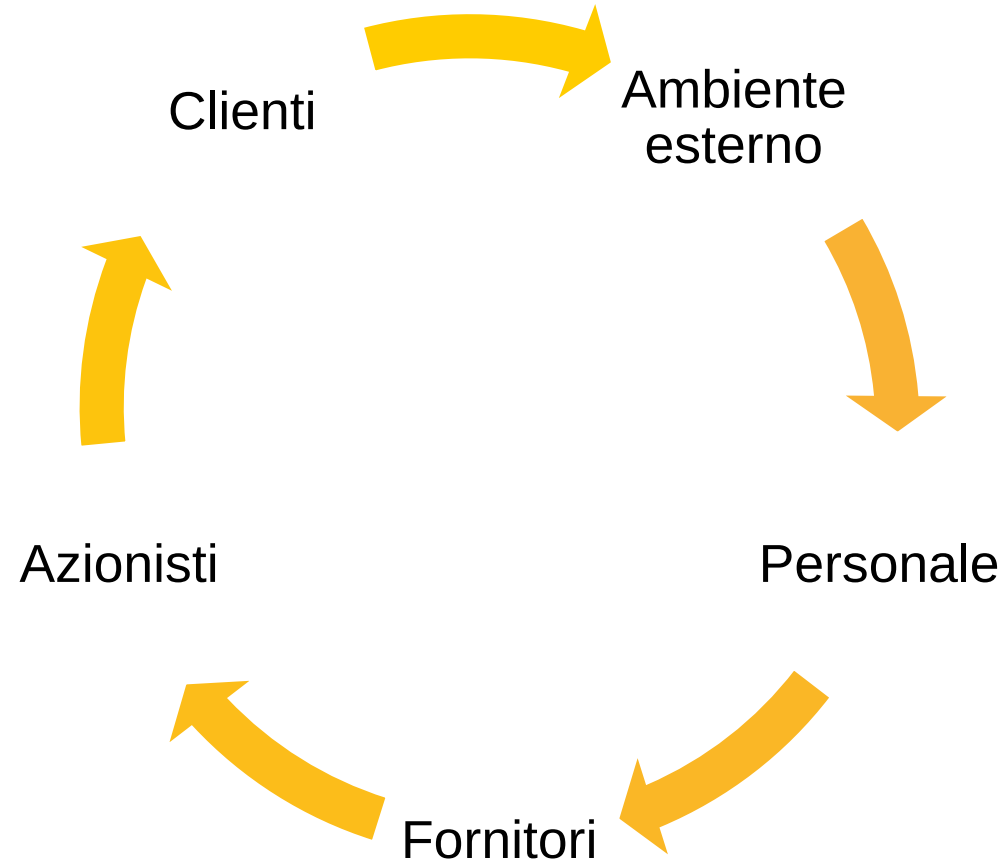


BALANCED / SCORECARD

Pianificare in prospettiva

/ **STAKEHOLDER D'IMPRESA**

BSC per misurare le performance monetarie



/ CASO METAL-M

Dall'utile alle performance



Richieste dei clienti in termini di **efficienza, efficacia e puntualità** nella consegna dei prodotti, portano Metal-M a riconsiderare la valutazione dei risultati basata su indicatori finanziari e reddituali, ritenuti non più sufficienti a focalizzare al meglio gli obiettivi di sviluppo.

Attuazione di un **sistema di controllo basato sulla logica BSC**, che risponde a **quesiti finanziari** (rispetto agli azionisti), **valore generato** (rispetto al cliente), **capacità di apprendimento** e sviluppo delle professionalità, **ottimizzazione dei processi interni**.

Tale considerazione ha portato alla revisione degli indicatori in tutti i reparti: Finance, Operation, Quality, HR, Sales, Marketing.

Il piano strategico comporta una **revisione annuale** che viene condivisa in un incontro gestito dal Presidente, che si fa portavoce delle scelte aziendali e le estende a **fornitori e partner** in un progetto di sviluppo comune.

«La BSC è molto più di un sistema di misurazione delle performance. È diventata il modo in cui monitoriamo i nostri progressi rispetto al piano strategico e lo implementiamo anno dopo anno».



/ POWER BI

La potenza dei dati in azienda

/ POWER BI

INPUT

RACCOLTA
DI SERVIZI
SOFTWARE



APPLICAZIONI

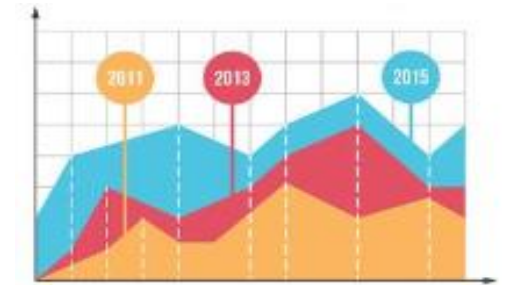


CONNETTORI

DATI

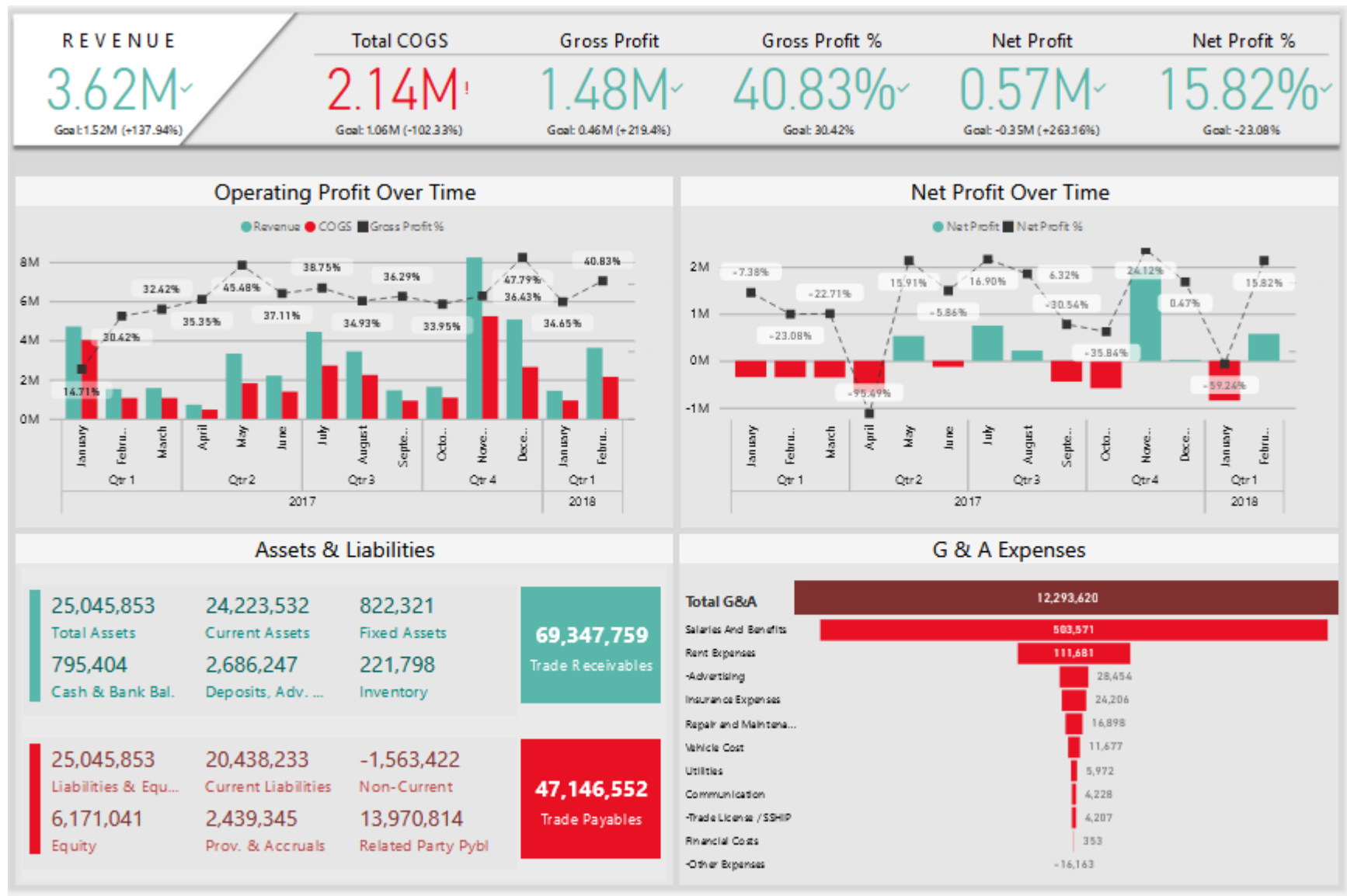


INFORMAZIONI

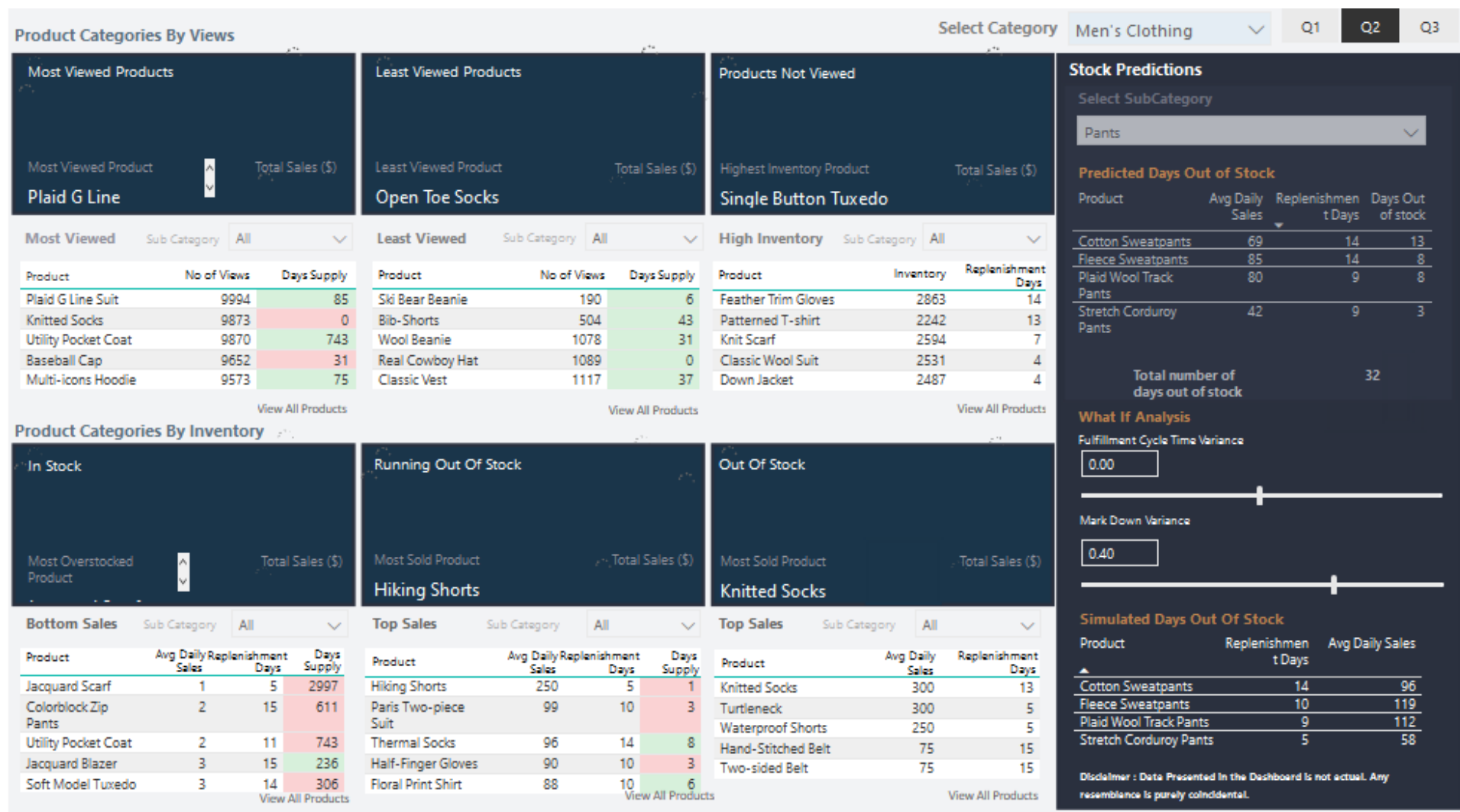


42%
30%
70%

/ OVERVIEW FINANZIARIA



/ GESTIONE INVENTARIO E STOCK



/ PRODUTTIVITÀ

What is the #1 challenge to being productive?

Distractions



29%

Have too many distractions (e.g. Social Media)

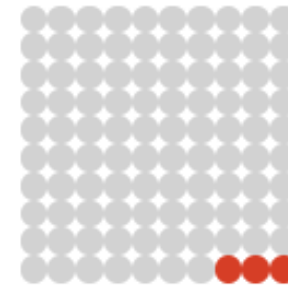
Interruptions



20%

Are constantly being interrupted by colleagues

Wrong tools



3%

Feel they don't have the right tools

Time management



22%

Struggle to manage their time

Other



13%

Feel unproductive due to other influences

Click to select an age range:



03. DAL DIRE AL FARE

CASI DI SUCCESSO

Salesforce CPQ Home Accounts Opportunities Quotes Orders Contracts Products Dashboards Professional Services Rates Pricing Overview

Q-23700 Edit Quote Add Products Save Quick Save Cancel Calculate Delete Lines Add Group Preview Approvals

Quote Information

Start Date 4/1/2020 Subscription Term 12 End Date

Quote Lines Views Standard Additional Disc. (%) Target Customer Amount

Customer Tier Silver Approval Required From: None

#	PRODUCT NAME	QUANTITY	LIST UNIT PRICE	ADDITIONAL DISC.	APPROVAL	NET UNIT PRICE	PRORATED UNIT PR...	NET TOTAL
1	SSO Suite Admin License	1	USD 80.00	10.00 %	OK	USD 72.00	USD 960.00	USD 864.00

DESCRIPTION
Subscription for one (1) Single Sign On Administrator.

CHARGE TYPE: Recurring
MARGIN (%): 16.79%
GENERATE CONTRACTED PRICE

BILLING FREQUENCY: Monthly
START DATE
RESOURCE LOCATION: Onsite

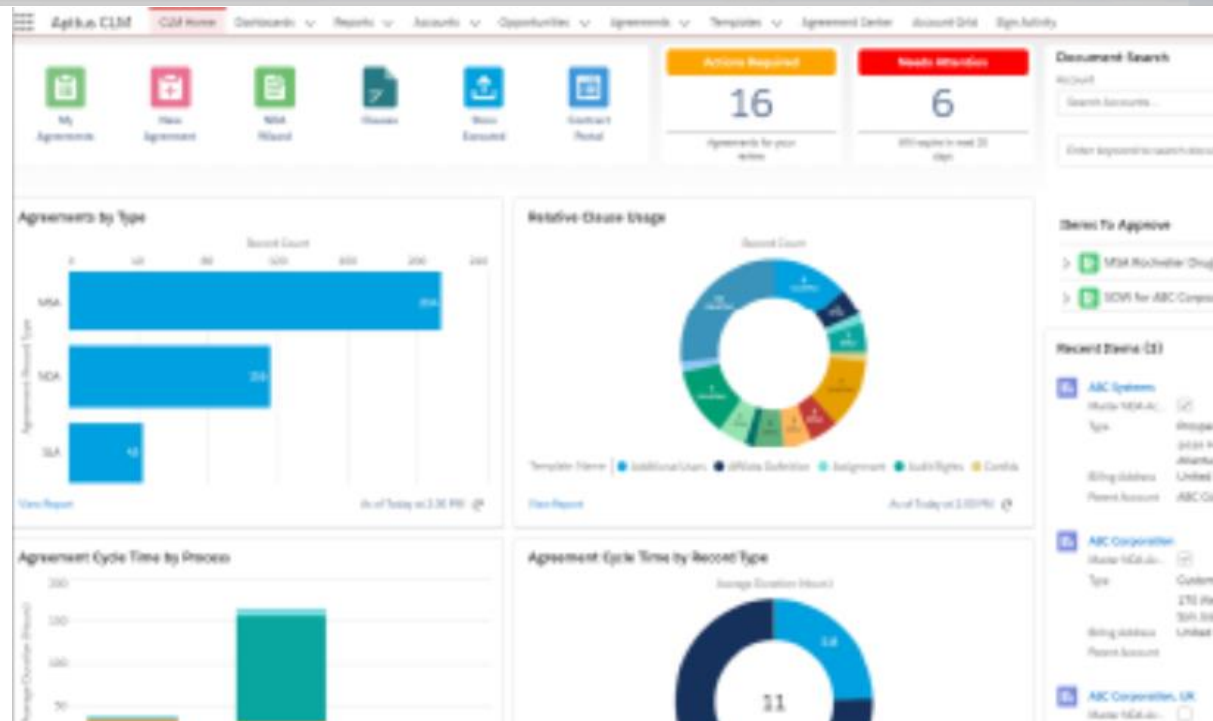
BILLING TYPE: Advance
END DATE
ENGINEERING OPTIONS: Extended Care

2	Application Protection Block	1	USD 1,000.00			USD 1,000.00	USD 1,000.00	USD 1,000.00
3	Additional Application Fee	1	USD 1.25			USD 1.25	USD 1.25	USD 1.25

/ CONFIGURATORE DI OFFERTA

Vantaggi e benefici

- **CPQ**: Configure, Price & Quote
- **Supporta** l'esperienza umana
- **Integrazione** con CRM e Gestionale
- A disposizione: **storia** di proposte e acquisti, prezzi di vendita più recenti e items sostitutivi



GESTIONE ECONOMICA D'IMPRESA

/ CONTATTI

Resolve è la divisione consulenza di ErgonGroup

CONTATTI

✉ info@resolve-consulenza.it

🌐 www.resolve-consulenza.it

☎ +39 049 636 5600

Sede legale

Viale Dell'Industria, 21
35129 – Padova (PD)

Sedi operative

Friuli Venezia Giulia, Veneto,
Lombardia, Toscana, Marche

RESOL/E

The background image is a blurred office scene. In the foreground, a laptop is open on a desk, with several documents and a pen scattered around it. The documents feature bar charts and data. In the background, three business professionals (two men and one woman) are standing and talking near a large window. A semi-transparent yellow rectangle is centered over the image, containing the text 'SCARICA LE SLIDE IN PDF'.

SCARICA LE SLIDE IN PDF

RESOL/E

by ErgonGroup