

RESOL/E

by ErgonGroup

PRIMA DI INIZIARE



Controlla che l'audio del tuo microfono
e la videocamera siano disattivati



WEBINAR

Finance & Business Intelligence

GIO 26/05 | 15:00-16:30

RESOL/E

/ CHI SIAMO



SPEAKER

ALESSANDRO DI BENEDETTO

Area Business Intelligence Manager

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.

/ CHI SIAMO



SPEAKER

GIOVANNI SPALIVIERO

Business Organization & PM Consultant

Consulente e formatore nel settore **Business & Start Up**, Giovanni tra le diverse esperienze, ha ricoperto il ruolo di Manager Acquisti presso la sede EMEA di Procter & Gamble di Ginevra per 3 anni, e poi come Team Manager presso PM Group gestendo progetti di outsourcing per Dolce&Gabbana, Gucci e Beiersdorf. DA 4 anni si occupa di formazione e consulenza strategica per piccole medie imprese e start-up del nostro territorio.



/ CHI SIAMO

SPEAKER

MATTIA SAJEVA

Area Innovation & Sustainability Director
& Co-Founder

Specializzato nella progettazione e rendicontazione di progetti europei, Mattia ha maturato una comprovata esperienza in ambito di **cooperazione a livello europeo**, rafforzata da competenze proprie dei centri di ricerca, agenzie di sviluppo territoriale e società di consulenza. È inoltre impegnato in attività di supporto a processi di **Project Design e innovazione sociale** attraverso la piattaforma digitale di design collaborativo Mosaic – Design Your Decision.

/ AGENDA

1

GESTIRE LA VOLATILITÀ: COSA SIGNIFICA GOVERNARE I DATI OGGI?

Dall'analisi del contesto alle soluzioni on the job: pianificare, programmare e controllare

2

BUSINESS INTELLIGENCE CON POWER BI: DAI DATI DISGREGATI AGLI INSIGHTS STRATEGICI

Budget, report e analisi predittive

3

DAL DIRE AL FARE

Demo Live S&OP, opportunità di finanziamento & casi di successo

01. GESTIRE LA VOLATILITÀ

**COSA SIGNIFICA
GOVERNARE I DATI
OGGI?**

/ Analisi del contesto

Scenario macro-economico attuale

Nell'attuale contesto storico si stanno **sommando e moltiplicando i fattori**:

01. Rischi geopolitici

02. Rischi sanitari

03. Localizzate speculazioni

Le conseguenze economiche sono:

01. Scarsità dei materiali

02. Elevata inflazione

03. Aumento dei tassi

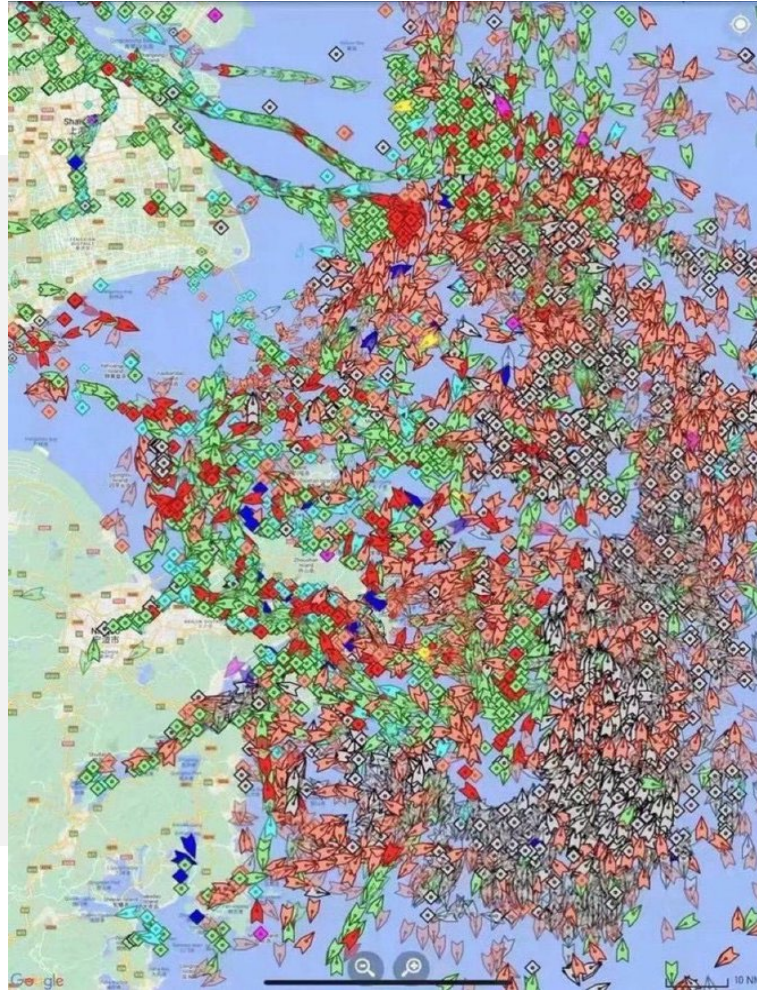
04. Contrazione della domanda

**Stag-
flazione**

/ Analisi del contesto

01. Scarsità dei materiali

Con Shanghai in blocco quasi totale causa Lockdown, la mappa mostra le **navi commerciali in attesa di essere caricate e scaricate in mare aperto**; aggravando i problemi della catena di approvvigionamento globale



Fonte: Twitter, Scott Gottlieb, MD (Apr 18)

Più in generale si sono sommate:

01. Pandemia Covid 2020-2021

- Lockdown
- Riduzione della forza lavoro
- Contrazione e esplosione domanda

02. Guerra Ucraina

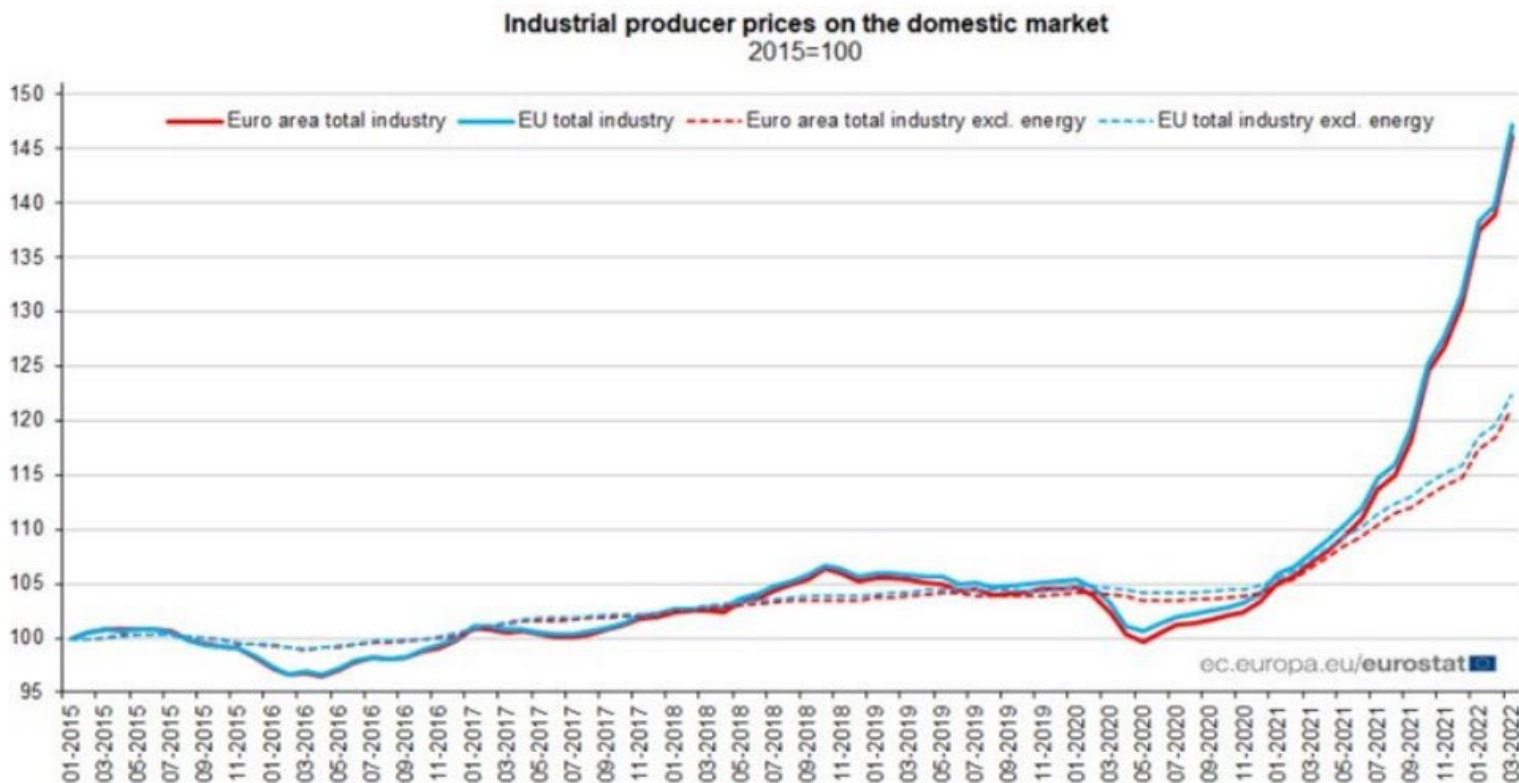
- Energia
- Metalli industriali
- Alimentari
- Fertilizzanti

03. Restrizioni in Cina

- Rotture catene fornitura
- Strozziature trasporti

/ Analisi del contesto

02. Elevata inflazione



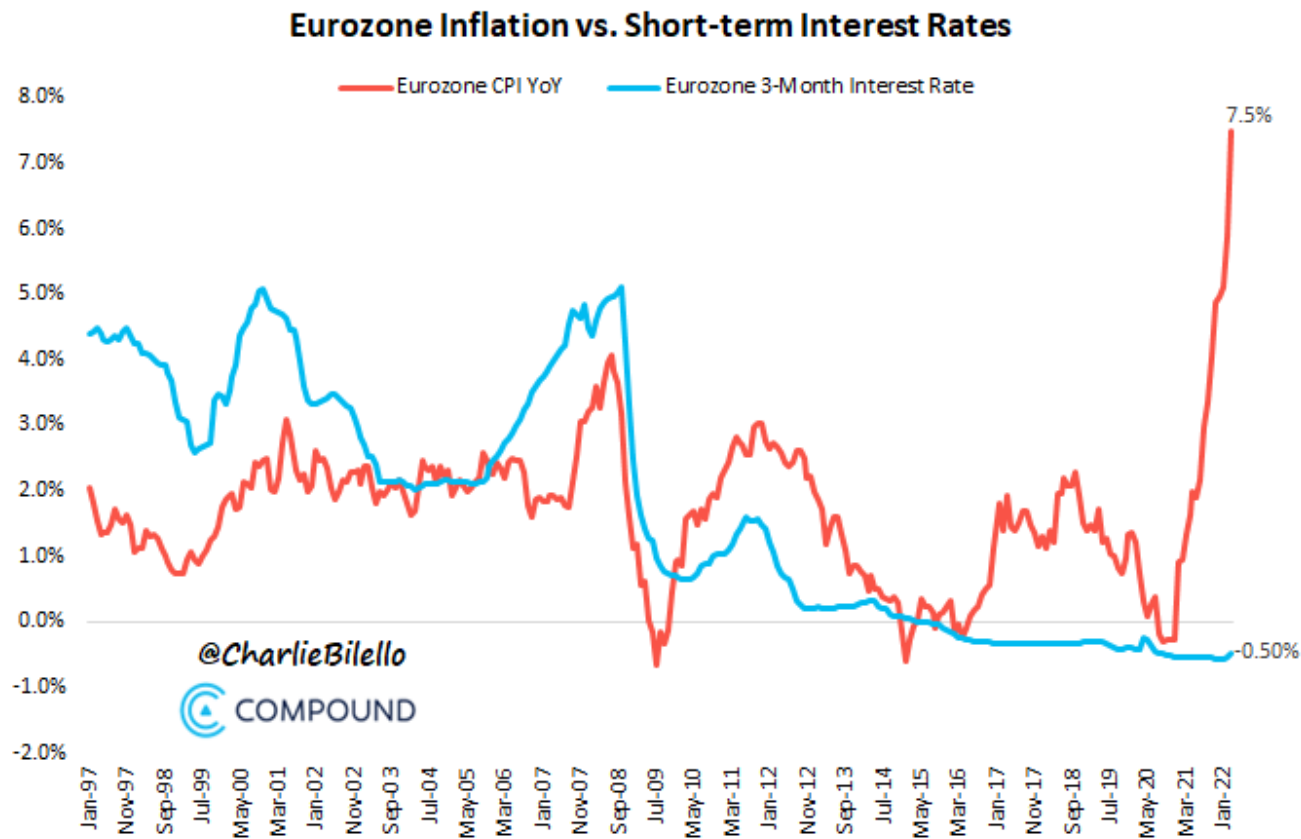
Indicatore dei prezzi industriali che segnala l'inflazione prima dell'arrivo ai consumatori, come misura dei prezzi di vendita di prodotti industriali

Global Inflation Rates	
Country	CPI Inflation (YoY %)
JAPAN	0.9%
CHINA	1.5%
SAUDI ARABIA	1.6%
SWITZERLAND	2.4%
INDONESIA	2.6%
TAIWAN	3.3%
AUSTRALIA	3.5%
PHILIPPINES	4.0%
SOUTH KOREA	4.1%
SWEDEN	4.3%
SINGAPORE	4.3%
FRANCE	4.5%
FINLAND	4.5%
PORTUGAL	5.3%
CANADA	5.7%
SOUTH AFRICA	5.7%
THAILAND	5.7%
NEW ZEALAND	5.9%
UK	6.2%
IRELAND	6.7%
ITALY	6.7%
INDIA	7.0%
GERMANY	7.3%
MEXICO	7.5%
US	8.5%
NETHERLANDS	9.7%
SPAIN	9.8%
POLAND	10.9%
BRAZIL	11.3%
RUSSIA	16.7%
ARGENTINA	52.3%
TURKEY	61.1%
VENEZUELA	284%

Fonte: Twitter, Mohamed El Erian

/ Analisi del contesto

03. Aumento dei tassi di interesse



Fonte: Twitter, Mohamed El Erian

L'inflazione dell'Eurozona è salita al 7,5%, il livello più alto di sempre. Nel frattempo, la BCE mantiene ancora i **tassi di interesse a livelli negativi** senza piani per la normalizzazione.

Ovviamente a breve tutte le banche centrali dovranno intervenire – questo comporta:

1. **Aumento dei tassi di interesse sui titoli di stato** (→ più incentivo al risparmio, pressione sui bilanci dei governi)
2. **Aumento dei tassi di interesse sui finanziamenti privati** (→ meno investimenti, rallentamento della crescita)

→ Conseguenze già in corso in America:
contrazione del mercato azionario e obbligazionario

/ Analisi del contesto

04. Contrazione della domanda

(real GDP, annual percent change)	PROJECTIONS		
	2021	2022	2023
World Output	6.1	3.6	3.6
Advanced Economies	5.2	3.3	2.4
United States	5.7	3.7	2.3
Euro Area	5.3	2.8	2.3
Germany	2.8	2.1	2.7
France	7.0	2.9	1.4
Italy	6.6	2.3	1.7
Spain	5.1	4.8	3.3
Japan	1.6	2.4	2.3
United Kingdom	7.4	3.7	1.2
Canada	4.6	3.9	2.8
Other Advanced Economies	5.0	3.1	3.0
Emerging Market and Developing Economies	6.8	3.8	4.4
Emerging and Developing Asia	7.3	5.4	5.6
China	8.1	4.4	5.1
India	8.9	8.2	6.9
ASEAN-5	3.4	5.3	5.9
Emerging and Developing Europe	6.7	-2.9	1.3
Russia	4.7	-8.5	-2.3
Latin America and the Caribbean	6.8	2.5	2.5
Brazil	4.6	0.8	1.4
Mexico	4.8	2.0	2.5
Middle East and Central Asia	5.7	4.6	3.7
Saudi Arabia	3.2	7.6	3.6
Sub-Saharan Africa	4.5	3.8	4.0
Nigeria	3.6	3.4	3.1
South Africa	4.9	1.9	1.4
Memorandum			
Emerging Market and Middle-Income Economies	7.0	3.8	4.3
Low-Income Developing Countries	4.0	4.6	5.4

Il PIL continua a salire per effetto dell'aumento dei prezzi (*PIL Nominale*), ma a parità di prodotto interno lordo diminuisce la quantità prodotta (*PIL Reale*).

Questa conseguenza è abbastanza inevitabile seguendo la catena:

- Scarsità dei materiali
- Aumento dei prezzi
- Aumento del costo della vita
- Riduzione del potere d'acquisto
- Intervento sui tassi di interesse delle banche e quindi ulteriore riduzione del potere d'acquisto

NB. Scenario ad oggi già in corso – con però possibili ulteriori derive geopolitiche o sanitarie

/ Analisi del contesto

Filiere più coinvolte



AGROALIMENTARE



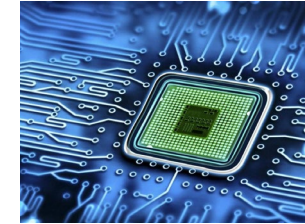
EDILIZIA



CARTA



METALLI



MICROCHIP



AUTOMOTIVE



VETRO



ARREDO



PLASTICA

/ Analisi del contesto

Focus on: Filiera agroalimentare

Prezzi materie prime

- **Fertilizzanti:** da 150-200€/tonnellata a **800€/tonnellata** → **+400%**
- **Olio di girasole:** da 1€/litro a **2.9€/litro** (quando disponibile) → **+300%**
- **Cereali:** grano tenero/duro, frumento, segale (quando disponibile) → **+50-100%**

Dati empirici (ultimo mese)

- **Vet. ULSS:** import animali ridotto da 50-60 pratiche a **1-2 al mese** in aprile 2022
- **Commercialista:** mangime scarso e troppo costoso, **per le aziende è più redditizio sopprimere il bestiame che allevarlo**
- **Banca Intesa** (Resp. filiera agroalimentare): gli allevatori indebitati non stanno acquistando animali perché **non sanno come alimentarli**

Impatto a catena su tutta la filiera

- **Quali alimenti:** carne, uova, latticini, panificati, dolci
- **Catena di distribuzione:** produttori > grossisti > **vendita al dettaglio + ristorazione**
- **Conseguenze:** riduzione del potere di acquisto dei consumatori
- **Previsione:** se la situazione (per ora temporanea), dovesse persistere nei prossimi mesi, si andrà verso un **ulteriore incremento dei prezzi**

/ **Contromisure**

Cosa ha aiutato durante il Covid

1 / Interventi pubblici di UE, Governo ed enti territoriali

- Recovery Fund
- Agevolazioni edilizie
- Investimenti nel green
- Aiuti pubblici di grande entità
- Interventi macro-economici delle banche centrali

2 / Ingegno umano imprenditoriale

- E...tanti imprenditori che hanno fatto della sfida una opportunità



Quali sono gli interventi da mettere in campo? Che armi hanno imprenditori e manager?

/ Le Tre Armi fondamentali

Pianificazione

Dove **vuole** e **può**
andare la mia
azienda nei prossimi
3-5 anni?

Programmazione

Per raggiungere gli
obiettivi di lungo termine
cosa deve avvenire nei
prossimi **12 mesi?**

Controllo

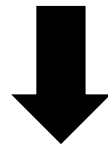
L'azienda sta
raggiungendo gli obiettivi
preposti? Quali sono i
motivi e come gestisco
eventuali **scostamenti?**

/ Pianificare

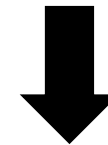
Cosa significa?

orizzonte 3-5 anni

- Quali sono i punti di forza, debolezza, opportunità, minacce?
- Quali sono gli sprechi produttivi e amministrativi attualmente in corso?
- Quale è il mio modello di business?
- Che valore sto dando e posso dare in prospettiva al cliente?
- Quale è il mio vantaggio competitivo?
- Quali mercati geografici o di prodotto/servizio posso andare ad esplorare ?



Identificare **macro-aree di intervento**, che sono vere a prescindere dal contesto esterno



Mettere in atto **azioni concrete** che ci mettono in una posizione di forza rispetto all'esterno

/ Pianificare

Creare una strategia coordinata in 3 fasi



DIAGNOSI

Definire o spiegare la natura della sfida da affrontare. Una buona diagnosi semplifica la complessità della realtà identificando gli aspetti critici della situazione.



GUIDING POLICY

Si tratta di un **approccio complessivo scelto per affrontare o superare gli ostacoli individuati nella diagnosi**, che riduce la complessità e l'ambiguità degli ostacoli da superare.

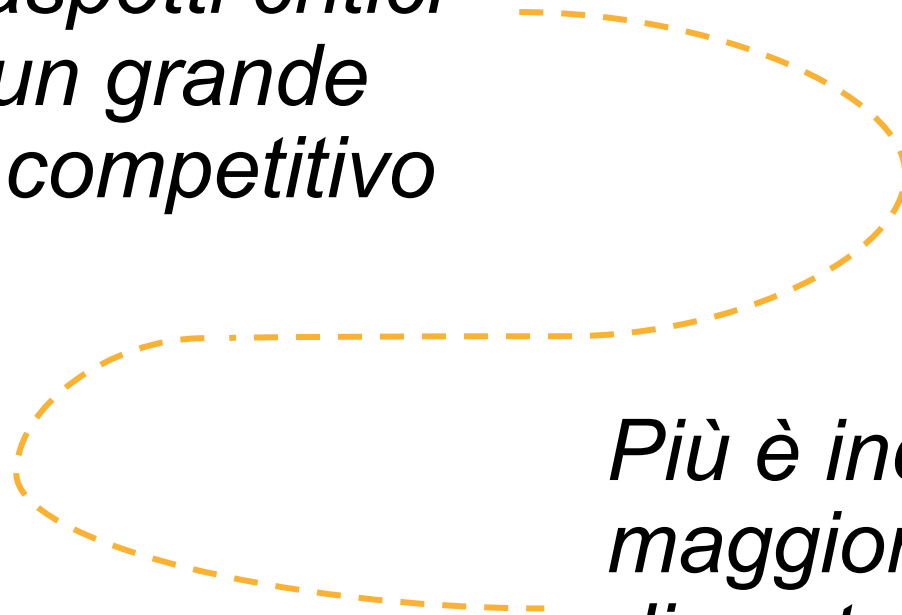


SET DI AZIONI COERENTI

Per realizzare la guiding policy, sono necessari **passaggi coordinati tra loro con l'obiettivo di agire sinergicamente** verso la realizzazione della policy guida.



Coordinare le azioni in base agli aspetti critici è fonte di un grande vantaggio competitivo



Più è incerto il futuro, maggiore è la necessità di costruire una posizione di forza che consente di creare opzioni



/ Pianificare

Modelli semplici e snelli

Visione: Lorem Ipsum Dolor sic amet

#	Obiettivi	KPI	1 anno	3 anni
1				
2				
3				
4				
5				

#	Azioni	Resp.	Ob	T3	T4	T1	T2	Stato
1	Ridefinizione offerta di valore partendo dai bisogni e dalla dimensione del cliente		1-2					Completato
2			1-2					Completato
3			1					Completato
4			1-2					Obiettivo ampliato
5			1-2					On track
6			1-2					Sospeso
7			3					Completato
8			3					In ritardo
9			4					Posticipato
10			5					Completato

Sistema di gestione

Riunione	Obiettivi	Quando
Avvio progetto	- Revisione, approvazione e firma del piano - Definizione modalità di esecuzione delle azioni	Inizio Settembre
Check operativo	- Verifica avanzamento – dove siamo bloccati? - Risoluzione criticità – come sbloccare?	2-4 Settimane
Check direzionale	- Aggiornamento su avanzamento azioni - Revisione piano di azioni (trimestrale) e obiettivi (annuale) - Rimozione macro-ostacoli e allocazione eventuale budget	1-3 Mesi

/ Pianificazione multi-Stakeholder

La Lezione del Covid - 19

YOU ARE HERE

Rispondere:

Attuare le azioni immediate richieste per mantenere in sicurezza le persone e assicurare il funzionamento delle attività economiche fondamentali.

Riprendere:

Riaprire le attività assicurando una rapida ripartenza dei processi economici, con nuove assunzioni e investimenti.

Rinnovare:

Integrare gli apprendimenti all'interno delle strategie aziendali di resilienza e sostenibilità, coinvolgendo stakeholder e istituzioni in un processo riflessivo duraturo e sistematico.

RESOL/E



/ Pianificazione multi-Stakeholder

Cosa significa?

La resilienza di un'impresa è sempre più legata alla sua capacità di **accogliere e integrare driver di sviluppo ESG** (Environmental, Social & Governance) **come fattori critici di successo**.



Diventa fondamentale **pianificare in modo strategico** integrando le prospettive del proprio ecosistema (**Stakeholders**) e i driver di sviluppo della sostenibilità (**ESG**)



Questo tipo di pianificazione è dispendioso in termini di tempo ed energie, ma la **tecnologia** ci viene in aiuto.

/ Pianificazione multi-Stakeholder

Tecnologia *Mosaic* – *Design Your Decision*

Mosaic è una webapp innovativa che supporta processi di **co-decisione strategica e pianificazione collaborativa**.

Creata dalla Partnership tra Resolve (WeEurope Srl SB) e Sherpa Srl- Spin off dell'Università di Padova, incorpora strumenti e metodi di **Design Thinking, Project Management e Product Development**.

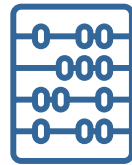
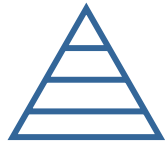
Le principali caratteristiche

- **Piattaforma Data- Driven**
- **Capitalizza l'intelligenza collettiva**
- **Dati oggettivi, non percezioni o interpretazioni**



/ Pianificazione multi-Stakeholder

Il percorso metodologico



**ANALISI
SWOT**

**CAUSE -
EFFETTI**

**ALBERO DEI
PROBLEMI**

**COSTRUZIONE
ENUNCIATO**

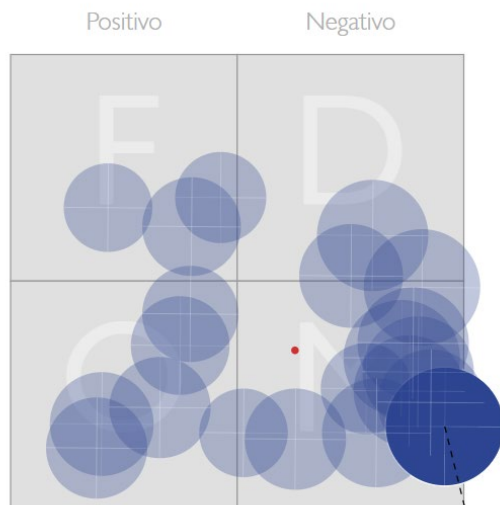
**COME
FACCIAMO A...?**

**SVILUPPO
SOLUZIONI**

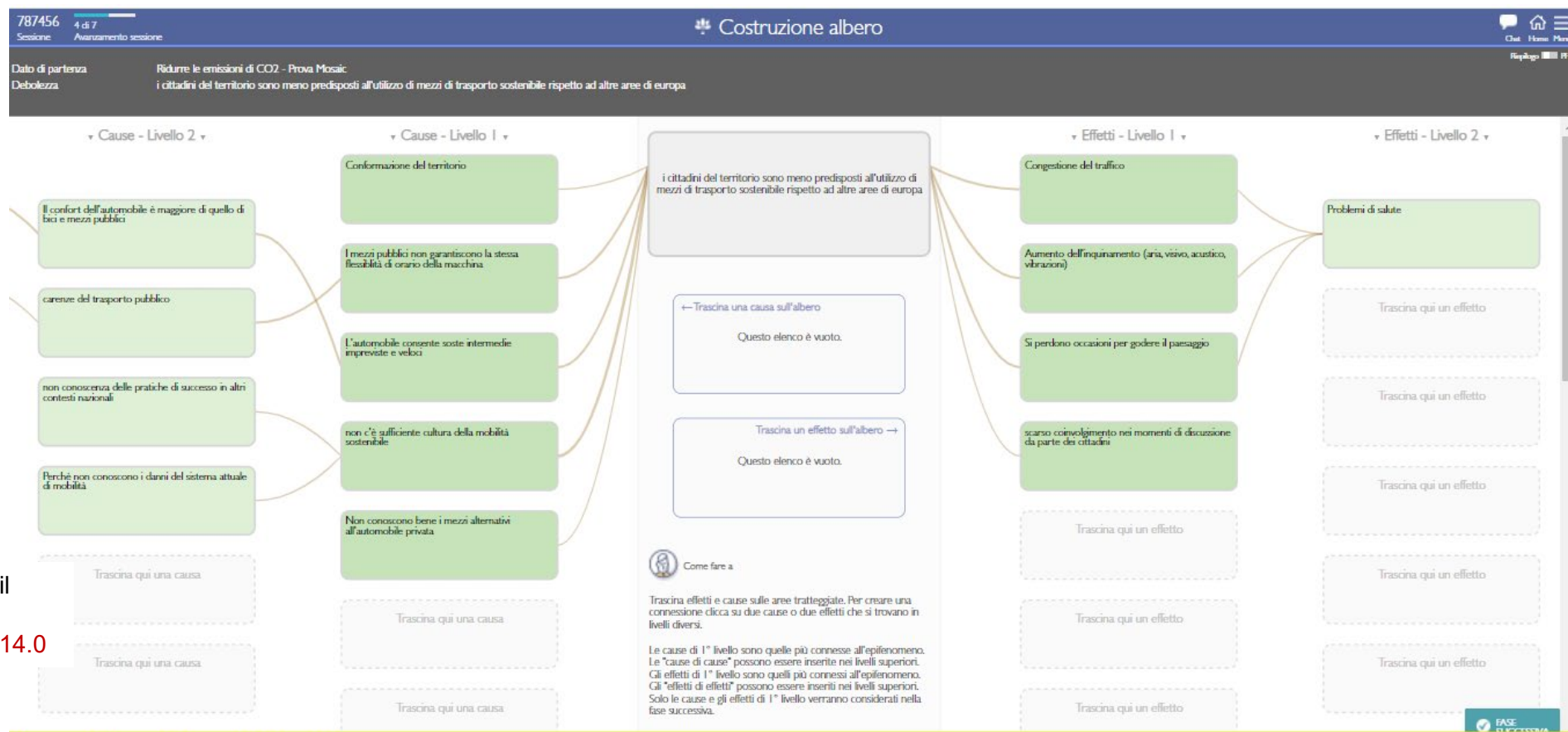
**SCHEMA DI
PROGETTO**

/ Pianificazione multi-Stakeholder

Esempi

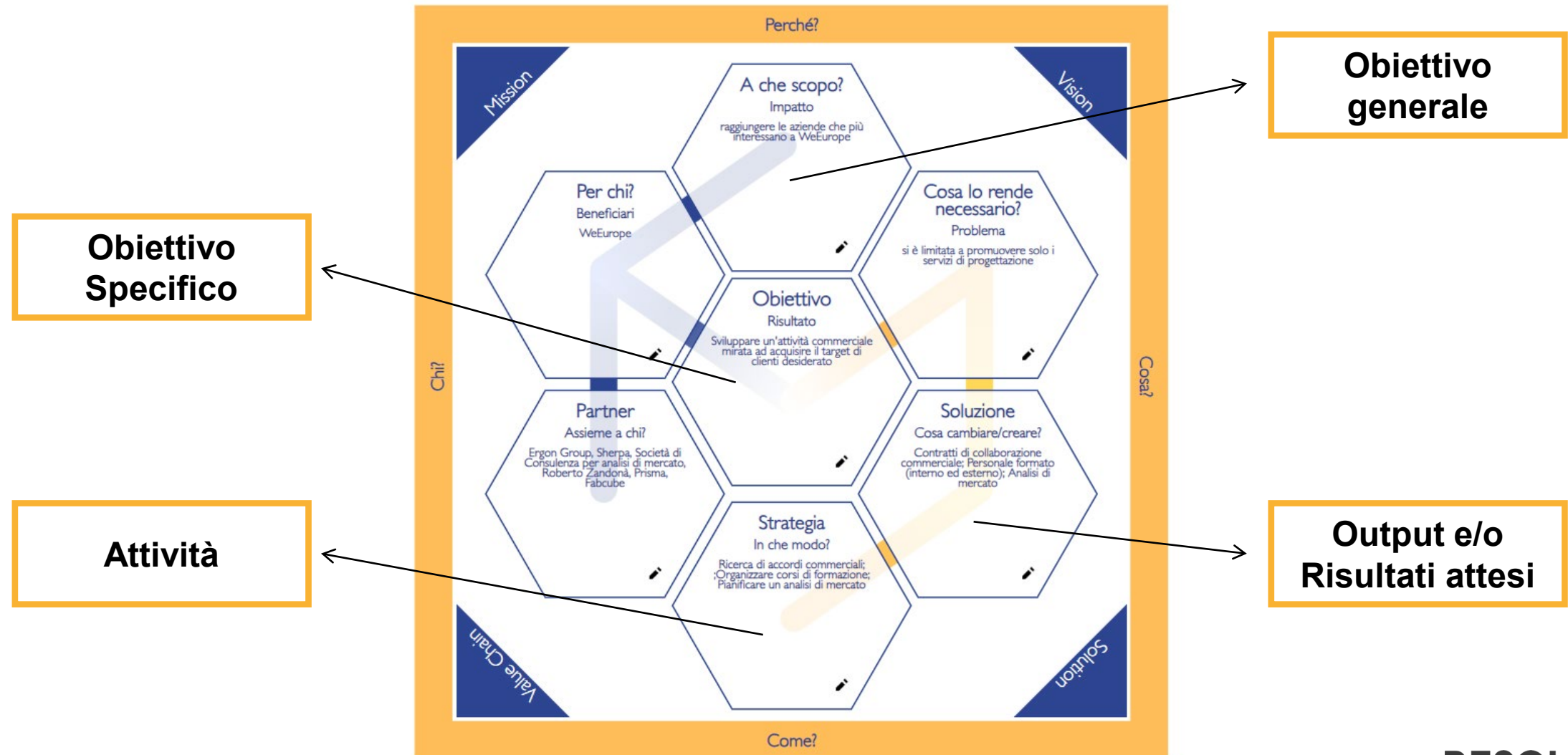


Il settore turistico perde il 32% dei posti di lavoro.
Minaccia. RILEVANZA: 14.0



/ Pianificazione multi-Stakeholder

Esempi





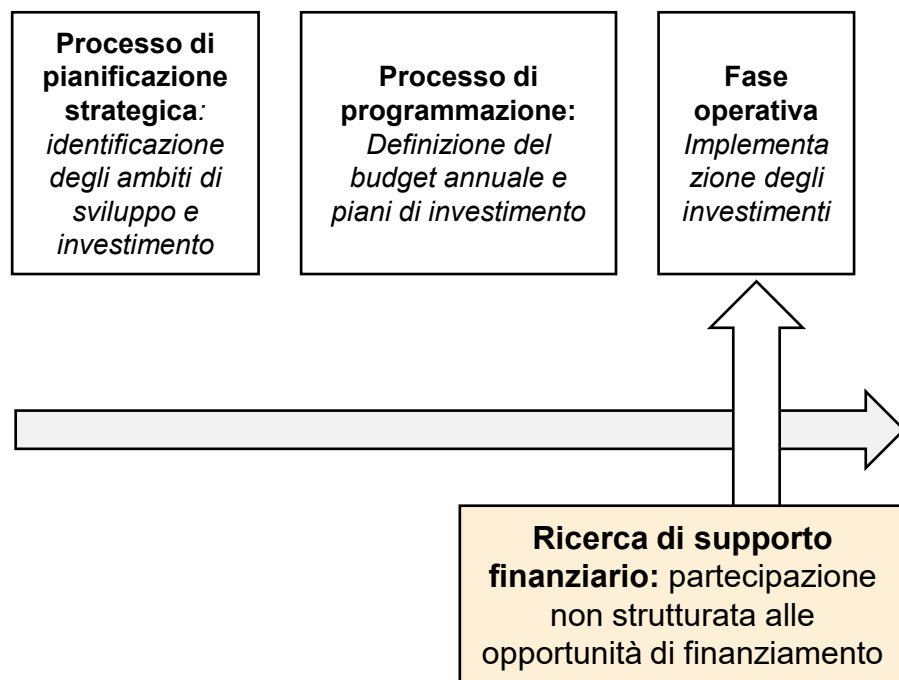
/ Pianificare e programmare

Budgeting, piano degli investimenti e agevolazioni finanziarie

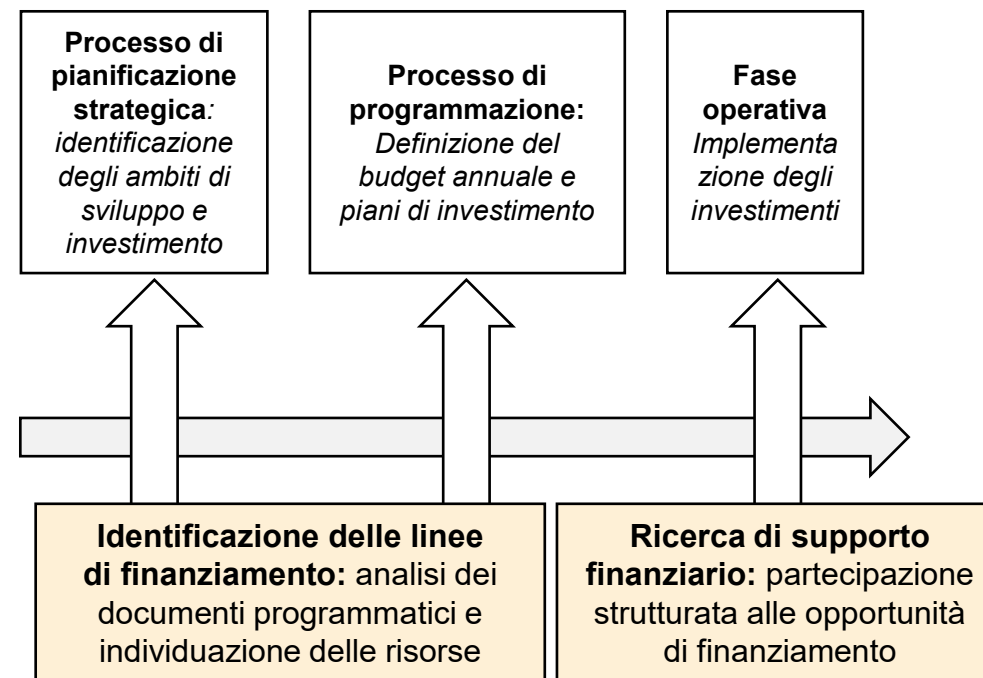


/ Pianificare & programmare

Budgeting, piano degli investimenti e agevolazioni finanziarie



Politiche pubbliche di investimento con relativi trend



Politiche pubbliche di investimento con relativi trend

/ Programmare

Cosa significa?

orizzonte annuale

A horizontal timeline arrow points to the right. Above it, a yellow box contains the text 'orizzonte annuale'. Below the arrow, there are two side-by-side boxes with orange borders. The left box contains text about defining macro-level interventions, and the right box contains text about defining the budget and strengthening the management control system.

Definizione di interventi operativi di macro-livello per far crescere l'azienda

...che siano diretta emanazione del piano definito precedentemente e rispetto ai quali siano risolte la complessità e l'ambiguità delle scelte da prendere

Definizione di Budget e rafforzamento del Sistema di Controllo di Gestione

...ovvero avere un attento controllo dei costi che in questo contesto consenta di controllare e prendere rapide decisioni sulle scelte per difendere o rafforzare la marginalità

/ Controllare

Cosa significa?

su base mensile

Verificare gli scostamenti rispetto al budget per capire e intercettare per tempo le variabili

...dall'**esercizio di budget** deve discendere una serie di indicatori chiave da presidiare con regolarità. Gli scostamenti da questi obiettivi vanno analizzati su base mensile per identificare azioni correttive

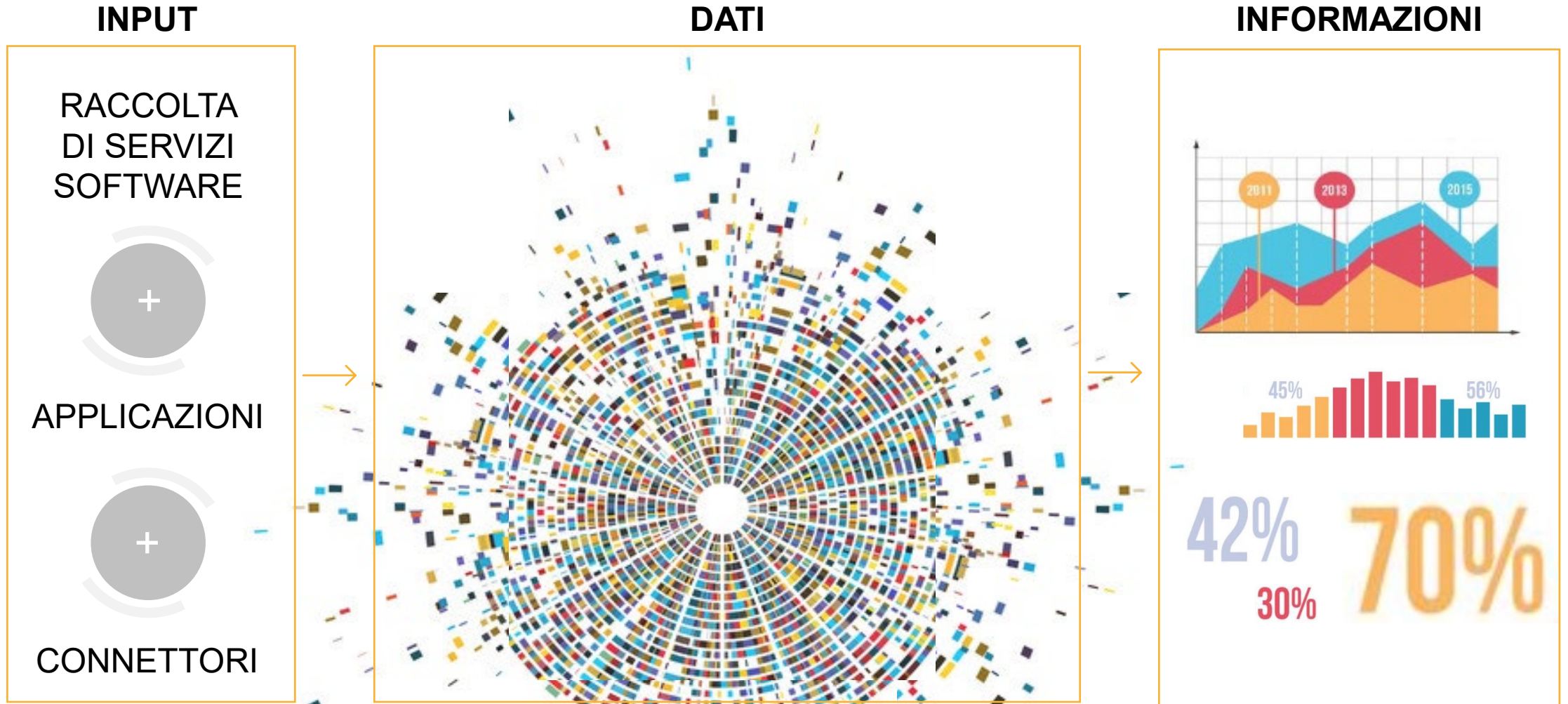
Monitorare gli scostamenti rispetto al piano operativo e agli obiettivi prefissati

...dal **piano operativo** deve discendere la misurazione degli obiettivi operativi *quantitativi* (quando possibile) oppure *qualitativi*, ovvero il raggiungimento o meno di macro-cambiamenti strategici

02. BUSINESS INTELLIGENCE

**DAI DATI DISGREGATI
AGLI INSIGHTS STRATEGICI
CON POWER BI**

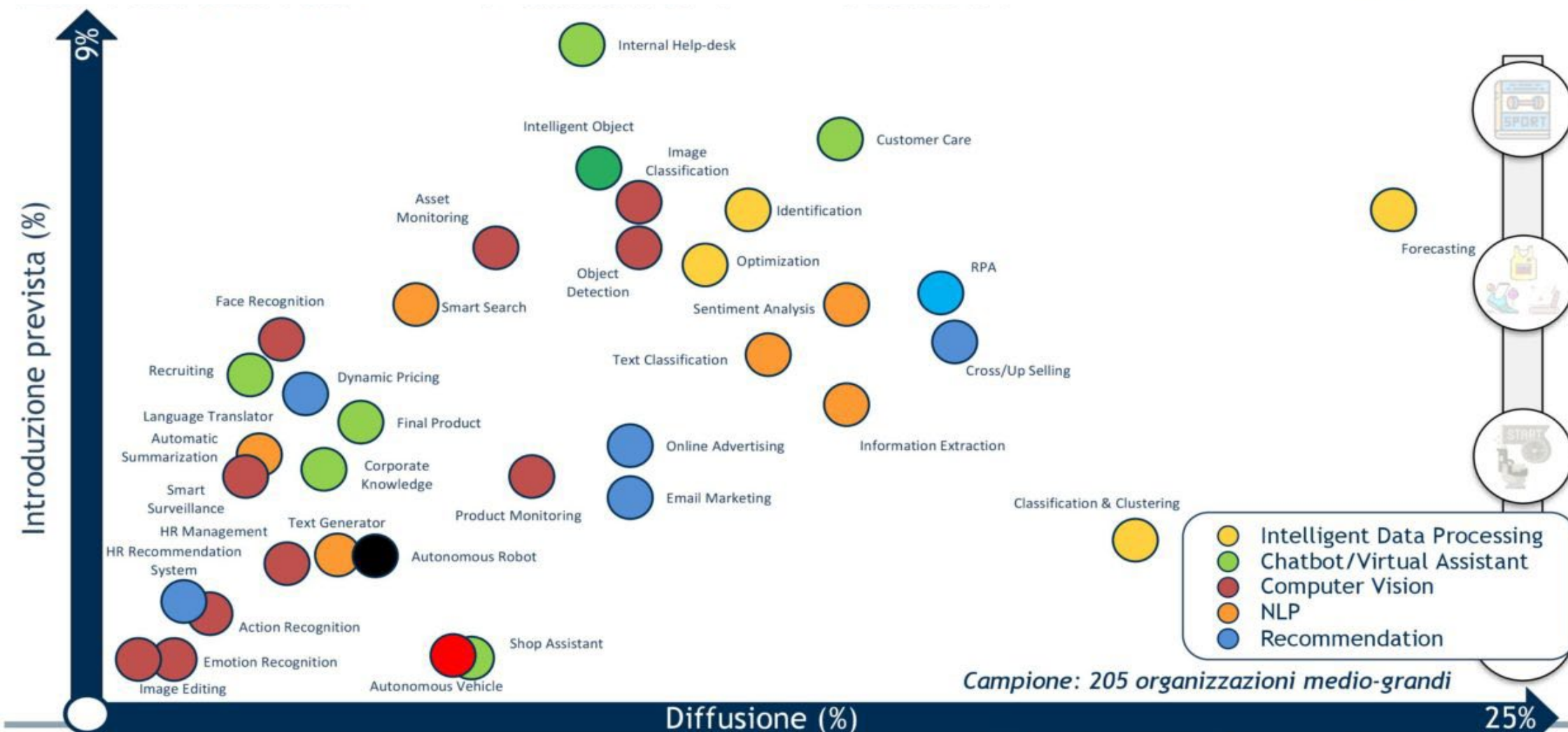
/ DSS, Sistemi esperti e AI



/ Ambiti chiave di utilizzo

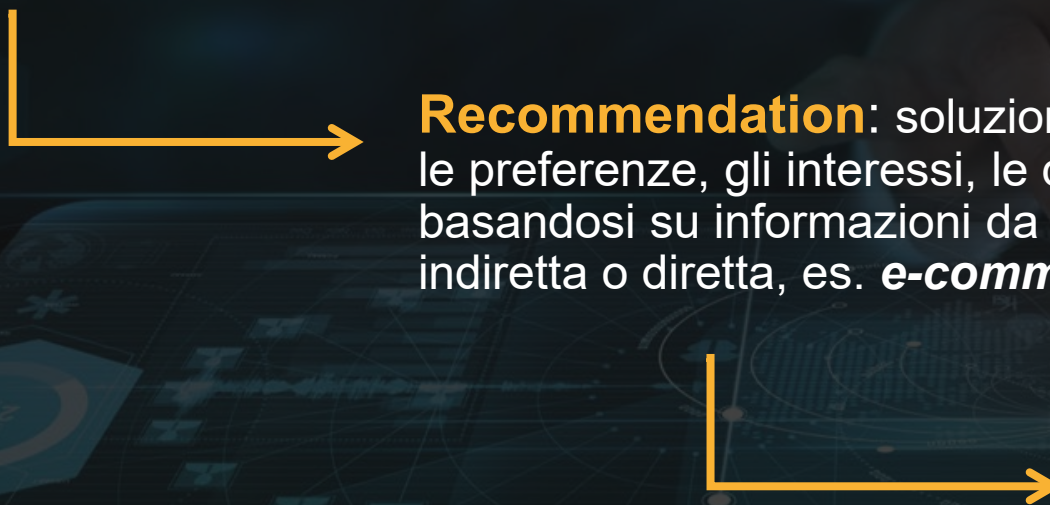


/ Maturità sugli ambiti applicativi



/ Casi applicativi

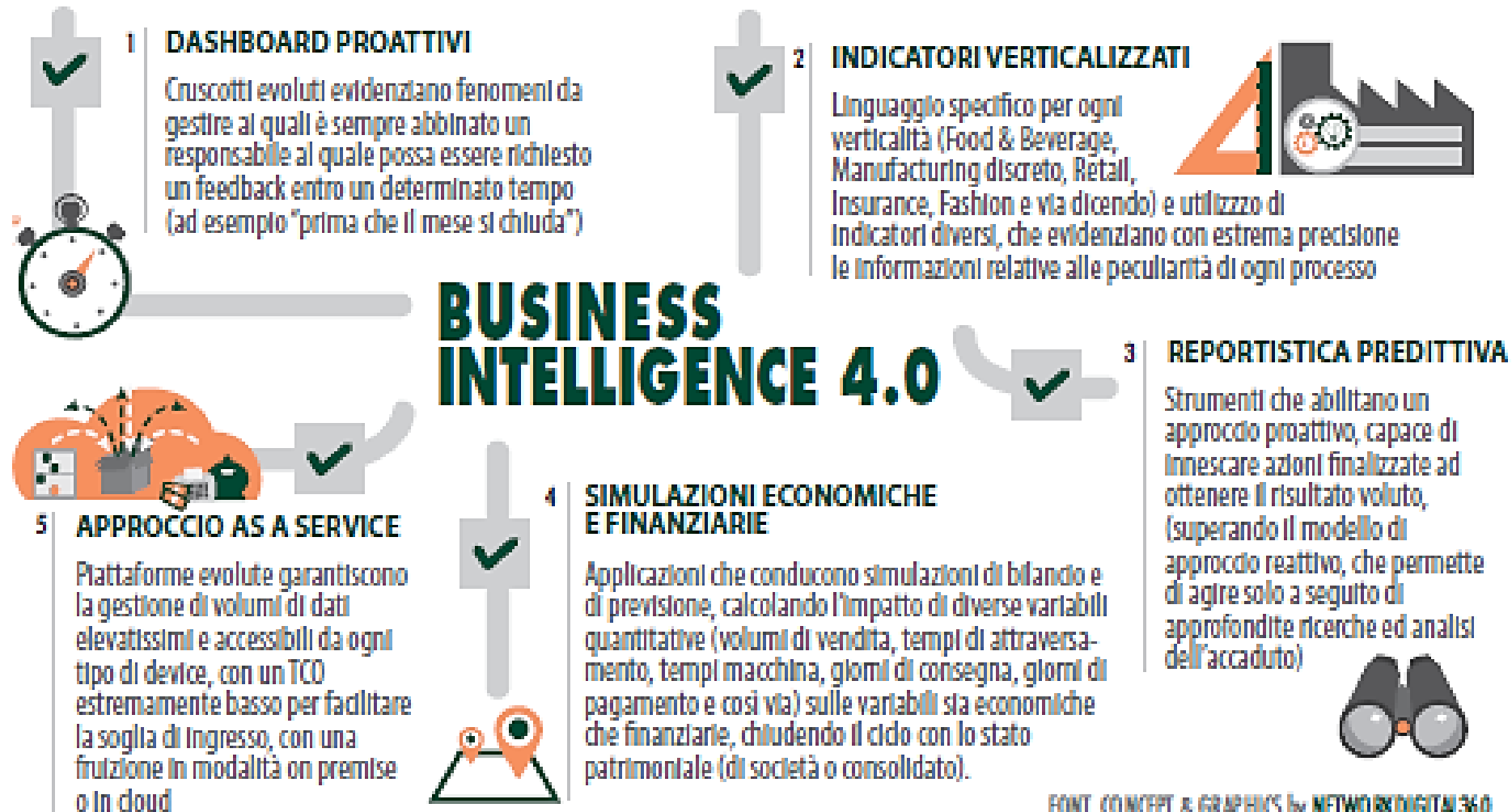
Intelligent Data Processing: soluzioni che utilizzano algoritmi di intelligenza artificiale su dati strutturati e non per estrarre informazioni, es. ***rilevazione delle frodi finanziarie, ricerca di pattern, sistemi di monitoring e controllo, analisi predittiva, protezione dati***



Recommendation: soluzioni orientate a indirizzare le preferenze, gli interessi, le decisioni dell'utente, basandosi su informazioni da esso fornite, in maniera indiretta o diretta, es. **e-commerce**

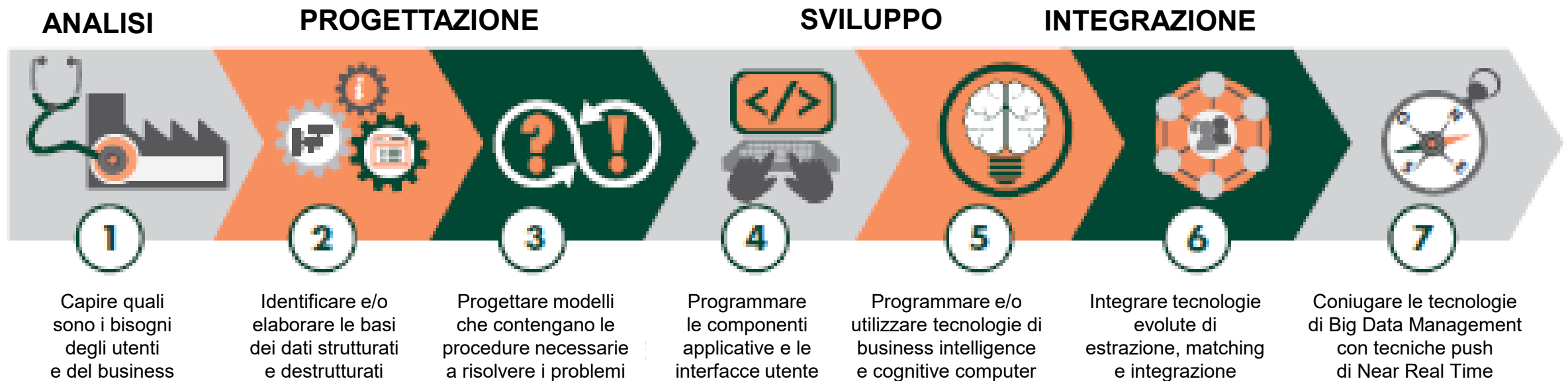
Macchine intelligenti: Autonomous Vehicle, Autonomous Robot, Intelligent Object, Virtual Assistant e Chatbot

/ DSS di Nuova Generazione



FONT, CONCEPT & GRAPHICS by NETWORKDIGITAL360

/ Passaggi chiave per DSS 4.0



/ Albero di scomposizione



Uso:

- **Analisi esplorative ad hoc** per comprendere i dati
- Eseguire l'**analisi della causa principale**, migliorata dalla **funzionalità AI incorporata**. Ad esempio: quando si esegue il drill nell'albero, è possibile scegliere "Valore High" o "Valore Low". La selezione di uno di questi indica all'oggetto visivo di eseguire una "AI Split", che identificherà il campo successivo in cui eseguire il drill e visualizzerà rispettivamente il valore più alto o più basso.

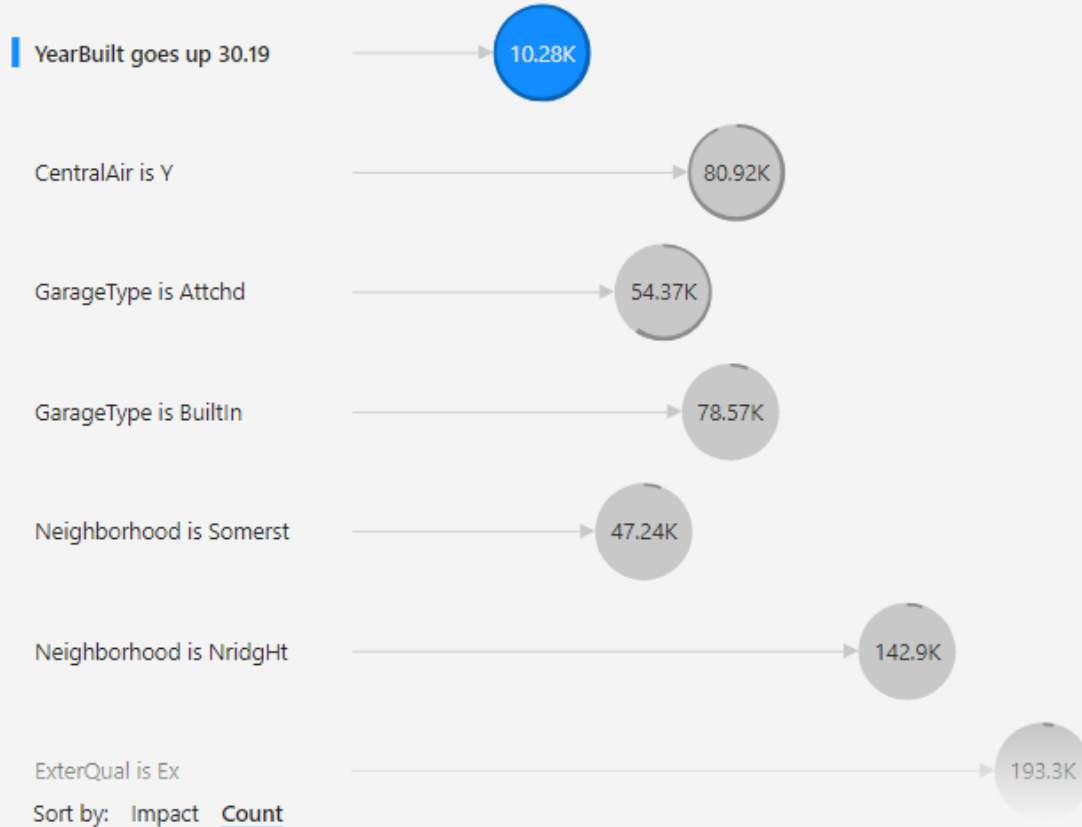
/ Key Influencer

Key influencers Top segments

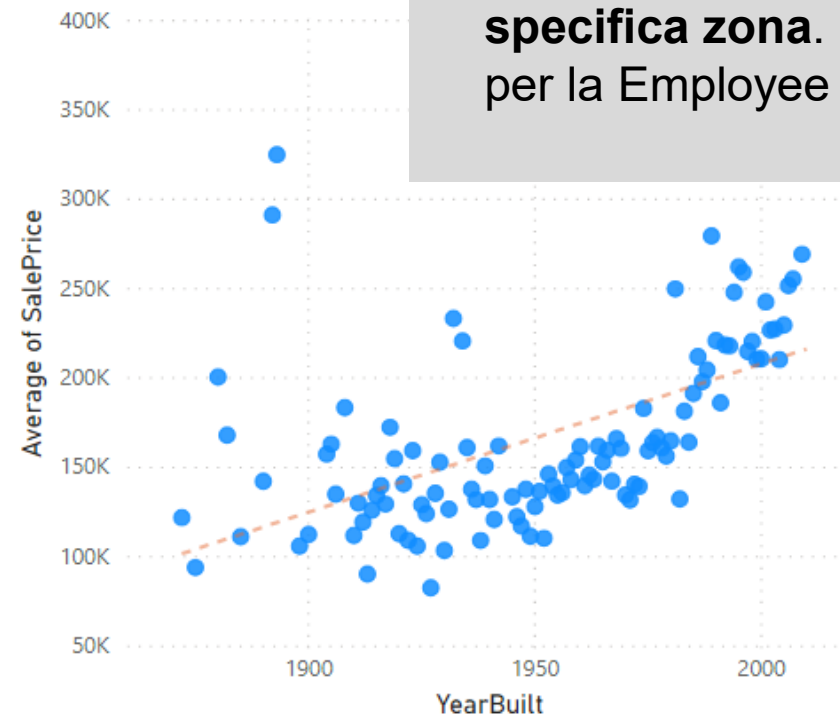
What influences SalePrice to ?

When...

...the average of SalePrice increases by



← On average when YearBuilt increases,

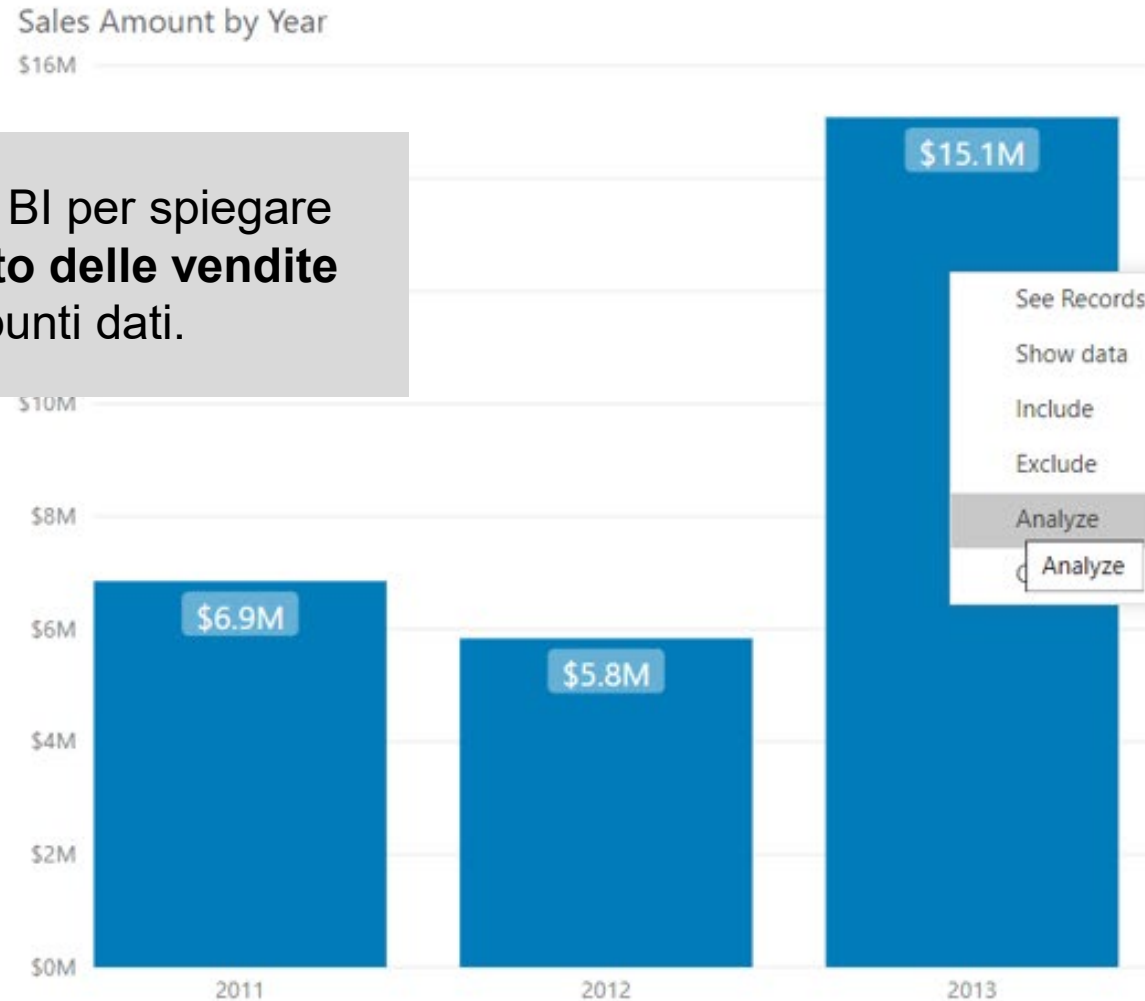


Key Influencer lavora sia su valori continui che discreti. L'esempio mostra quali **fattori influenzano gli aumenti dei prezzi di vendita in una specifica zona**. Si usa anche per la Employee Retention.

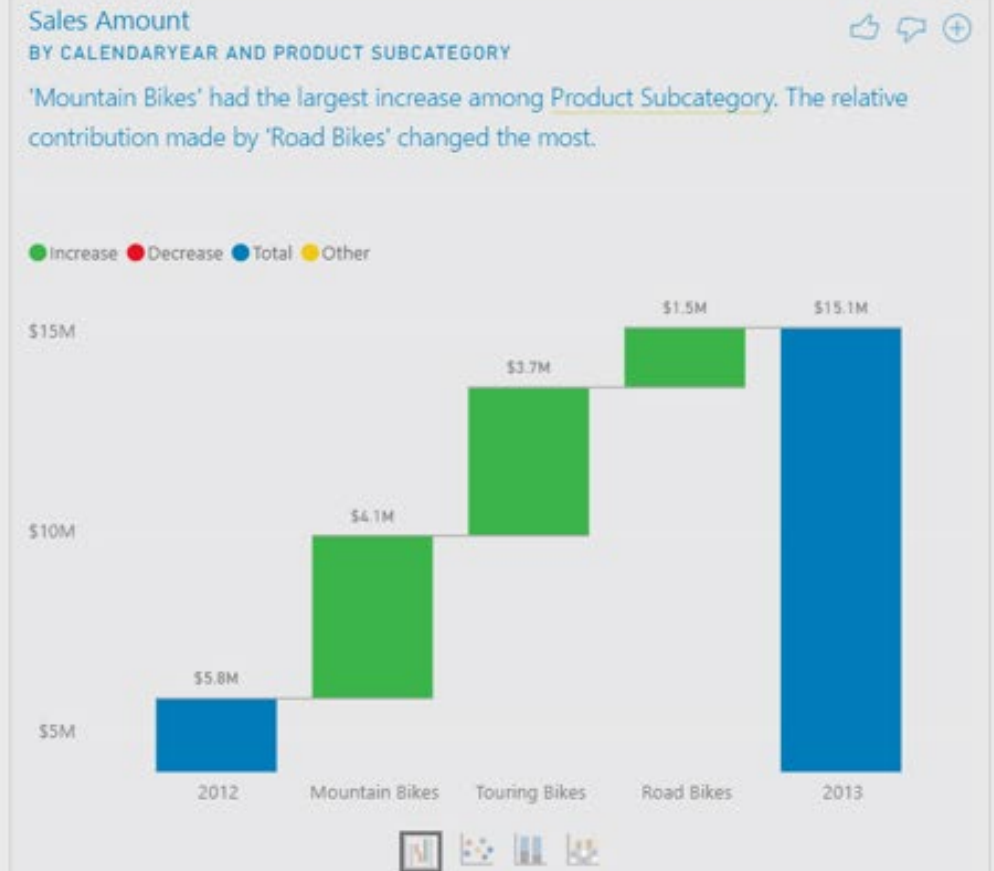
/ Insights

Aumenti o Diminuzioni spiegate da AI

Usare la BI per spiegare l'aumento delle vendite tra due punti dati.

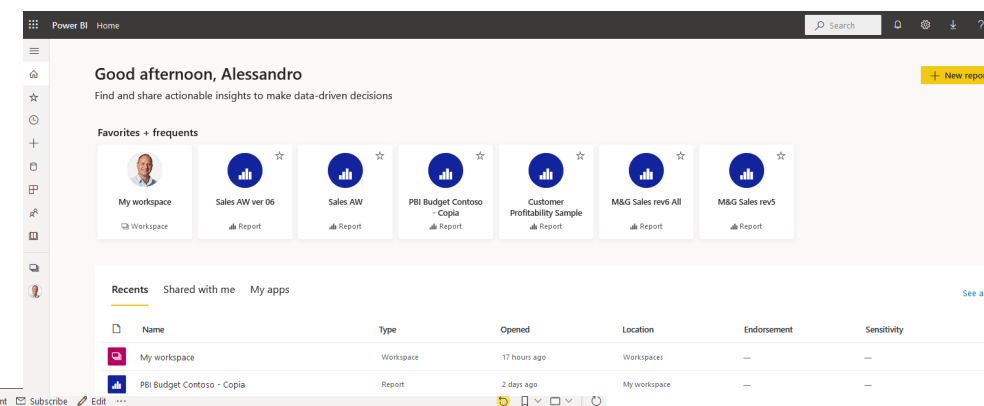
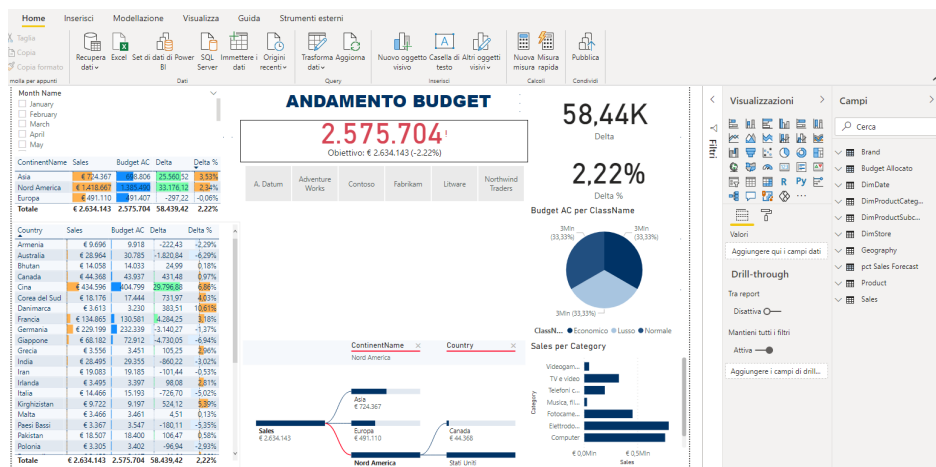


Here's the analysis of the 158.47% increase in Sales Amount between 2012 and 2013

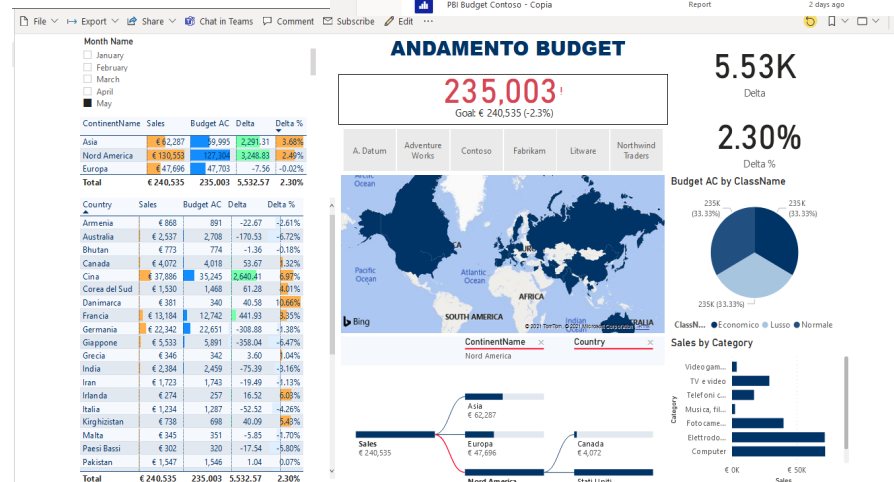


/ Gli elementi della piattaforma Power BI

POWER BI
DESKTOP



APP PER
DISPOSITIVI
MOBILI



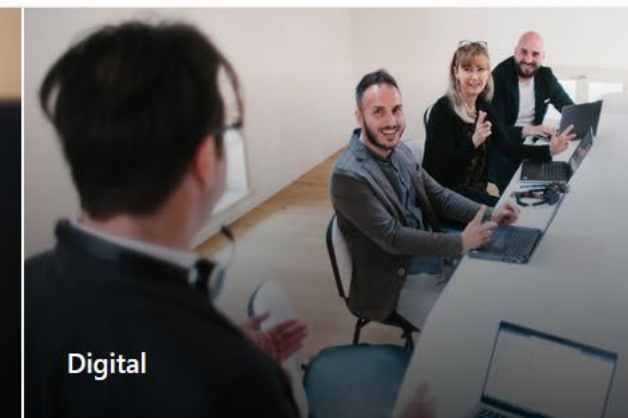
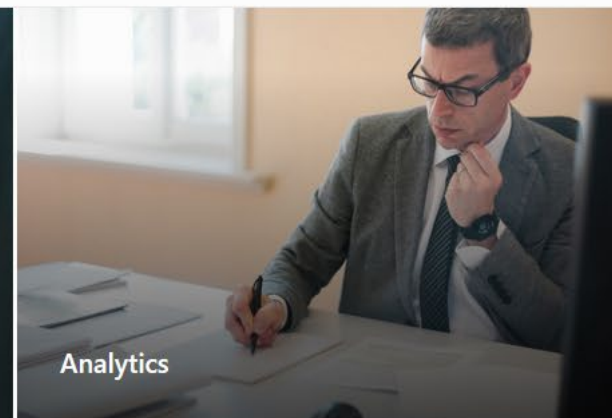
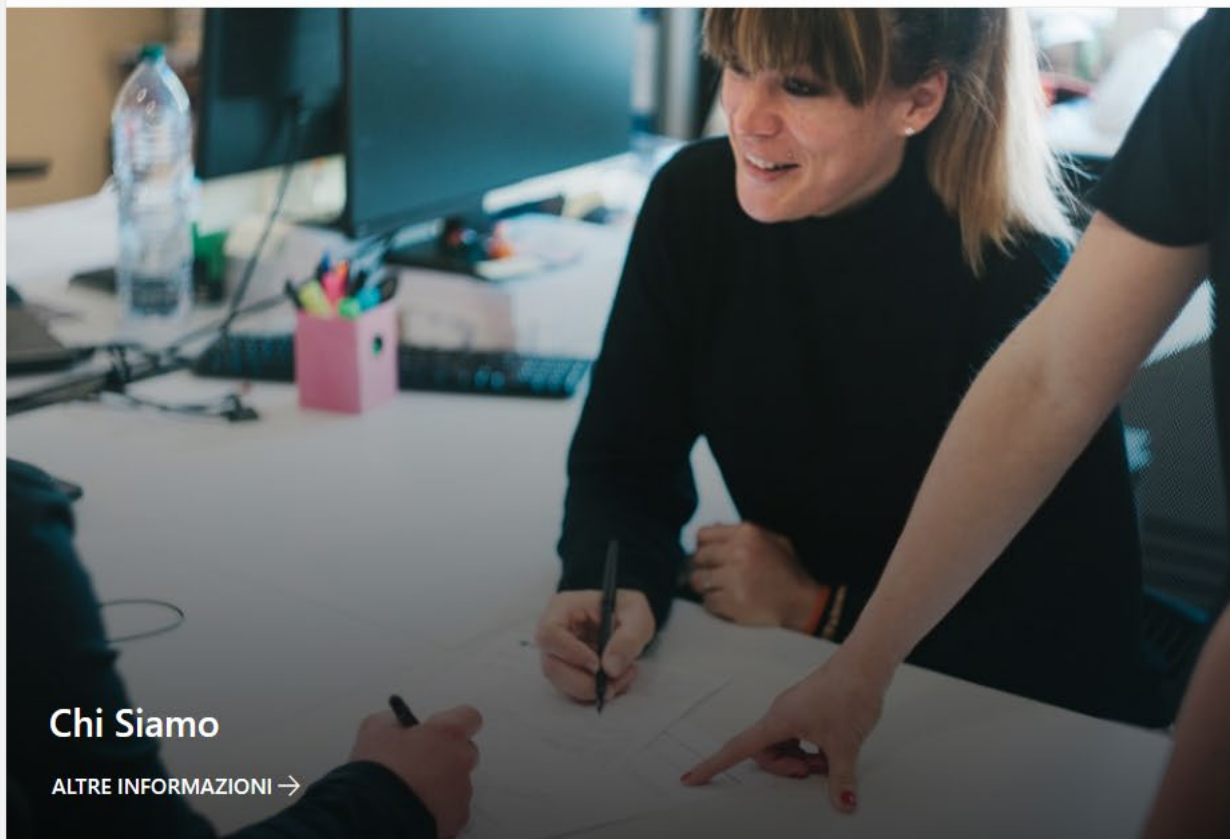
SERVIZIO
POWER BI

RESOL/E

03. DAL DIRE AL FARE

DEMO LIVE: MODELLO PREDITTIVO S&OP + CoGe

/ Resolve HUB



03. DAL DIRE AL FARE

**OPPORTUNITÀ DI
FINANZIAMENTO: COME
SCEGLIERE QUELLA GIUSTA?**

/ I Pilastri finanziari 2021-2027

Quadro Finanziario Pluriennale Europeo 2021-2027

Politica di Coesione
Fondi Strutturali
e d'Investimento

Programmi Operativi

82 miliardi di €
per l'Italia

NextGeneration EU

Dispositivo per
la Ripresa e la
Resilienza

Piano Nazionale di
Ripresa e Resilienza

210 miliardi di €
per l'Italia

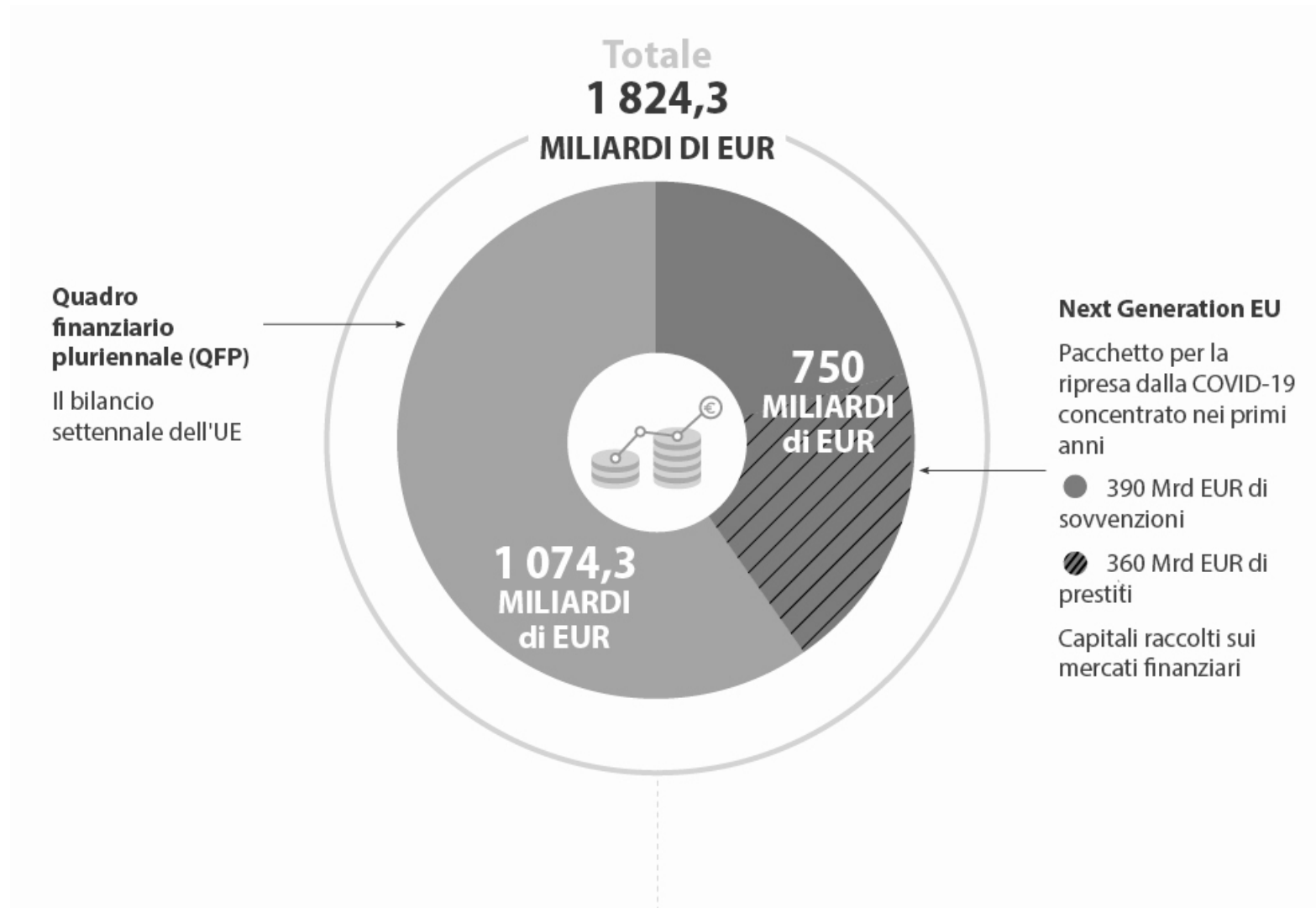
Sviluppo e Coesione

Fondo di Sviluppo
e Coesione (FSC)

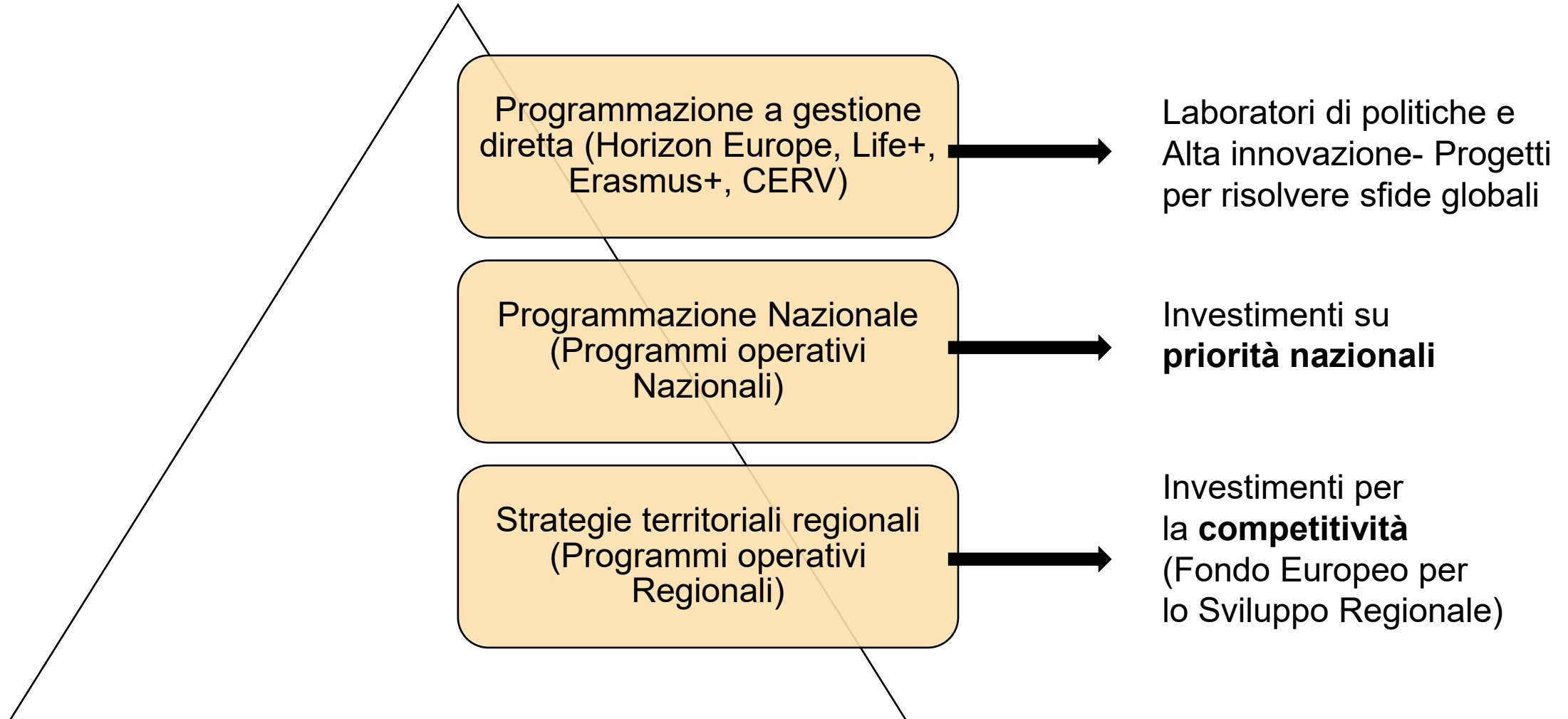
Piani per lo Sviluppo
e la Coesione

50 miliardi di €
per l'Italia

/ La spesa dell'UE



/ Opportunità di finanziamento



/ Consigli utili

- 01.** **Considera le priorità d'investimento delle politiche come dei driver di sviluppo.** Al di fuori di questi driver non esiste sostegno ai tuoi investimenti.
- 02.** **Pianifica e programma tenendo anche conto delle politiche territoriali che possono influenzare l'agire della tua organizzazione.** Se gli ambiti di sviluppo sono in linea con le priorità d'investimento pubbliche è molto probabile ricevere risorse a sostegno.
- 03.** **Informa adeguatamente chi vi supporta nella gestione degli strumenti finanziari preventivamente delle vostre idee di sviluppo** e non al momento in cui si intende effettuare l'investimento.



FINANCE & BUSINESS INTELLIGENCE

/ DOMANDE

Chiedete in chat le vostre curiosità

RESOL/E

FINANCE & BUSINESS INTELLIGENCE

/ **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

RESOL/E

by ErgonGroup