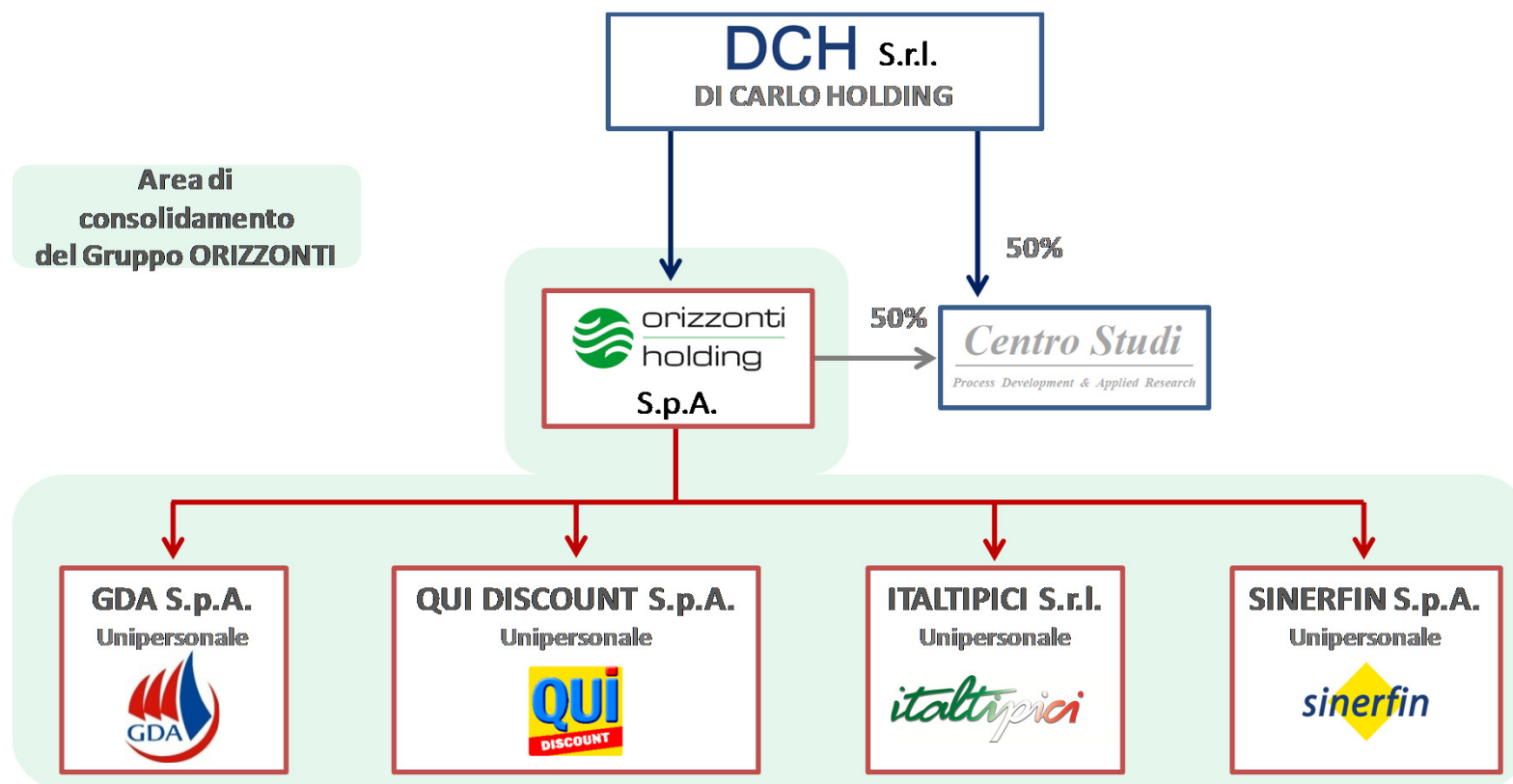




Lo sviluppo dei sistemi di amministrazione finanza e controllo
nell'ottica di un CEO: le competenze aziendali da potenziare

Costantino Di Carlo, CEO Gruppo Orizzonti Holding

Il Gruppo Orizzonti Holding – Assetto societario



MISSION

Creare valore d'impresa traendo elementi di forza distintiva dalle radici territoriali del Gruppo e nel rispetto della nostra Identità e dei nostri Valori

Il Gruppo Orizzonti Holding – Aree di business

Il Gruppo ORIZZONTI opera in differenti aree di business



CORE-BUSINESS


Distribuzione beni alimentari
e di largo consumo
Nel territorio dell'Italia
Meridionale Tirrenica

Con *Brand* diversificati
Futura, Pick Up, Talento



Discount alimentari
a completamento del
presidio integrato nel
territorio core



Produzione industriale di oli
alimentari confezionati con
brand proprietario 
e vision internazionale



«Contenitore» del
patrimonio immobiliare
del Gruppo a servizio
delle altre società

Per una gestione coordinata e sinergica delle aree di business del Gruppo occorre un sistema di amministrazione finanza e controllo ben strutturato:

→ Processi, Strumenti, Competenze

Evoluzione delle esigenze informative/di controllo

AZIONE SU	Anni		
	2000	2014	2017
<i>Tipologia/Qualità dell'informazione</i>	Numeri	Dati certificati significativi	Gestione di Big Data
<i>Ambito di analisi/controllo</i>	Società/Gruppo	Società/Gruppo Divisione/PdV/Reparto/ Prodotto	Cliente
<i>Completezza dell'informazione</i>	Tanti indicatori non sempre correlati	Pochi Kpi sintetici e significativi	Controllo integrato e condiviso
<i>Tempestività dell'informazione</i>	LAG: non frequente (annuale/trimestrale) e ritardata (dopo mesi)	LEAD: frequente (settimanale/giornaliera) e tempestiva	Informazioni sempre più in real time
<i>Competenze risorse umane</i>	Expertise soprattutto esterna	Expertise sempre più interna all'azienda e confronto con benchmark sempre più di livello internazionale	Integrazione sinergica tra intelligenza umana e intelligenza artificiale

Le «basi strategiche» su cui fare perno

Stiamo affrontando le evoluzioni in atto attraverso una azione:

- BILANCIATA ED INTEGRATA rispetto alle 4 prospettive della nostra BSC strategica
- articolata per PROCESSI secondo logiche Input/Output strategicamente definite e seguendo cicli sempre più ristretti temporalmente di PDCA (Plan, Do, Check, Act) e Six-Sigma DMAIC (Define, Measure, Analyze, Improve, Control)
- tesa a sviluppare le COMPETENZE delle RISORSE UMANE nei loro specifici ruoli (Sapere, Saper fare, Saper essere)
- basata su Key Performance Indicator (KPI) sempre più LEAD: sintetici, significativi, tempestivi



Un esempio concreto di gestione «guidata dalla cassa»

Abbiamo sviluppato – con Centro Studi Srl, società collegata al Gruppo – un software proprietario:

- FCFR_© Lo strumento correla dati dei tre cicli economico-finanziario-monetario, con cadenza settimanale, integrando le informazioni lead provenienti da sistemi gestionali di natura differente, fornendo informazioni «real time» sul flusso di cassa di tesoreria, rolling.

Partendo da dati finanziari «di tesoreria», con cadenza settimanale, possiamo verificare in che misura la gestione sta creando Free Cash Flow, ovvero «valore economico» disponibile anche per altri impieghi.



**Per guidare la gestione occorre una visione integrata e funzionale
delle variabili aziendali.**

Questo si realizza attraverso il «controllo per processi».

Cosa si aspetta un CEO da un CFO

1. Conoscenza dei processi aziendali che portano alla creazione di valore
2. Capacità di controllo sempre più tempestiva, completa e sintetica
3. Capacità di benchmarking sempre più di livello internazionale
4. Capacità di relazione «interna» ed «esterna» semplice ed efficace

GRAZIE PER L'ATTENZIONE



www.orizzontiholding.it