

Manager Plus Project

Focalizzare le Risorse Finanziarie

In collaborazione con



Tre incontri per gli associati di Federmanager

3 seminari con testimonianze di esperti provenienti dall'Ecosistema di eccellenza CDI



1

Valorizzare le Persone

Creare un ambiente che faccia crescere il talento e permetta di trattenerlo e valorizzarlo

2

Focalizzare le Risorse Finanziarie

Utilizzare la finanza come uno strumento per supportare la crescita delle competenze e dell'azienda

3

Innovare per Crescere

Come affrontare in modo concreto l'innovazione per creare un vantaggio competitivo sostenibile

Tre incontri per gli associati di Federmanager

3 seminari con testimonianze di esperti provenienti dall'Ecosistema di eccellenza CDI



1

Valorizzare le Persone

Creare un ambiente che faccia crescere il talento e permetta di trattenerlo e valorizzarlo

2

Focalizzare le Risorse Finanziarie

Utilizzare la finanza come uno strumento per supportare la crescita delle competenze e dell'azienda

3

Innovare per Crescere

Come affrontare in modo concreto l'innovazione per creare un vantaggio competitivo sostenibile

Focalizzare le Risorse Finanziarie

Agenda:

- Introduzione
- I processi di cambiamento: l'esempio del turnaround
- Q&A
- Spunti principali e chiusura

Moderatore



Davide Buccheri
Program Manager
CDI Italia

Testimonianza



Maurizio Prete
Esperto di
Turnaround

Focalizzare le Risorse Finanziarie

Agenda:

- **Introduzione**
- I processi di cambiamento: l'esempio del turnaround
- Q&A
- Spunti principali e chiusura

Moderatore



Davide Buccheri
Program Manager
CDI Italia

Testimonianza



Maurizio Prete
Esperto di
Turnaround

COLLÈGE
DES
INGÉNIEURS
PARIS • MÜNCHEN • TORINO



*Talento &
Innovazione*

*A supporto delle
aziende medie*

PMI

Il Collège des Ingénieurs

1985



CDI nasce nel 1986 in Francia in collaborazione con le **Grandes Écoles** come una business school, per permettere a giovani di talento laureati in materie STEM di intraprendere una carriera in Management

1995



Nel 1995 CDI apre una seconda sede in Germania, col supporto dello stato **Baden Württemberg**, spostandosi poi a Monaco di Baviera.

2009



Nel 2009 CDI apre la sua terza sede, a Torino, col supporto di **Fondazione Agnelli**, **Fondazione Edoardo Garrone** e **Fondazione Pirelli**.



I pilastri del CDI

TALENTI

Ogni anno, CDI seleziona 40 giovani di talento laureati in materie STEM per il nostro MBA program

E' un programma di eccellenza di 10 mesi, interamente finanziato da aziende partner

Per 15 settimane, gli MBA Fellow seguono seminari per sviluppare conoscenze di management e innovazione

Per 26 settimane lavorano nelle aziende Partner, seguendo progetti prevalentemente in ambito di Strategia e Innovazione

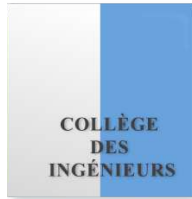
INNOVAZIONE

Nel 2016, CDI ha creato un consorzio di grandi multinazionali per favorire l'innovazione collaborativa.

CDI offre servizi in tre aree principali:

- ◆ **Innovazione Interna**
Supportiamo le attività innovative all'interno dell'azienda
- ◆ **Innovazione tra aziende**
Troviamo temi di comune interesse tra le nostre aziende partner
- ◆ **Innovazione con startup**
Individuiamo startup e nuove tecnologie che rispondono ai bisogni di innovazione dei partner

L'ecosistema CDI



CDI MBA Program

MBA Internazionale con seminari a Torino, Parigi, Monaco e CERN, con 26 settimane di lavoro in azienda su progetti a carattere strategico e/o innovativo



CDILabs

Consorzio di Innovazione Collaborativa, che offre alle maggiori multinazionali italiane accesso ai maggiori attori innovativi di livello mondiale



INNOVATION FOR CHANGE

Programma di 5 mesi in collaborazione con CERN e Politecnico di Torino, dove vengono portate soluzioni innovative a sfide globali

Selezione di Aziende Partner



Focalizzare le Risorse Finanziarie

Agenda:

- Introduzione
- **I processi di cambiamento: l'esempio del turnaround**
- Q&A
- Spunti principali e chiusura

Moderatore



Davide Buccheri
Program Manager
CDI Italia

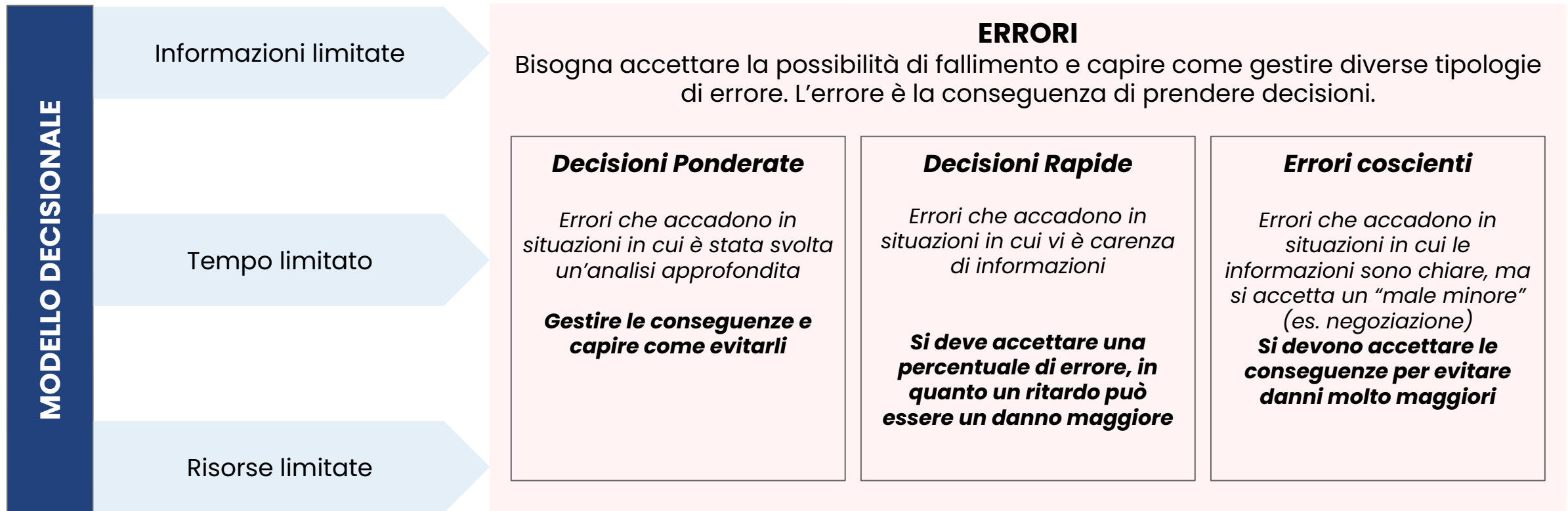
Testimonianza



Maurizio Prete
Esperto di
Turnaround

Turnaround come Processo di Cambiamento

I meccanismi di gestione di un turnaround sono gli stessi della gestione di una qualunque crisi, sia essa dovuta al cambiamento aziendale o alla trasformazione competitiva del mercato, solo che gli eventi sono più rapidi e più violenti



Tutte le aree aziendali hanno lo stesso livello di importanza, ma in ordine temporale è utile riordinare prima alcune aree specifiche

Tempo

FINANZA

In un turnaround la gestione viene fatta per cassa. La cassa è prioritaria anche nelle trasformazioni importanti

La cassa detta quante risorse si possono impiegare sui diversi progetti

Nell'esempio del turnaround, i debiti sono già scaduti spesso e la credibilità del team di management diventa più importante

ALLOCAZIONE RISORSE

Ci sono due passaggi chiave: la riduzione dei costi e la focalizzazione delle risorse sui punti di forza dell'azienda

La prima viene raggiunta con un efficientamento o taglio delle attività che assorbono troppe risorse

La seconda serve a garantire il futuro dell'azienda e avviene attraverso un rafforzamento dell'attività innovativa in termini di processi e offerta

POSIZIONAMENTO

E' una delle attività più incerte e richiede un forte dispendio di risorse

Questo processo è necessario spesso quando il modello di business diventa obsoleto per cambiamenti del mercato

Questi cambiamenti sono un'opportunità. Bisogna saper leggere i segnali deboli per anticipare il mercato e battere la concorrenza

RISORSE UMANE

Fattore critico per il successo di un processo di cambiamento

Il valore del team può essere maggiore della somma dei singoli e si possono ottenere grandi risultati anche con team poveri in competenze

La capacità di team building è fondamentale per portare ai risultati voluti

INNOVAZIONE

E' vitale per garantire la sopravvivenza dell'azienda nel lungo termine, ancor più in situazioni di crisi

Si può esprimere non solo con prodotti nuovi, ma anche con soluzioni organizzative, nuove procedure, forme di comunicazione efficaci

La velocità di applicazione o il trasferimento da un segmento ad un altro possono creare sufficiente vantaggio competitivo

Approfondimento sulle Risorse Umane

Il cambiamento è portato avanti dal team aziendale non dagli individui e la forza della squadra non è data dalla somma della forza degli individui ma può essere minore o maggiore in base alla capacità di team building

Per generare un team capace di portare un cambiamento radicale nell'azienda si dovrà:

- ridare a tutti un **proprio codice etico** in cui Responsabilità e Doveri vengono prima dei Diritti.
- Riaggregare una comunità **orientata alla competizione ma che si basa sulla solidarietà** fra tutti i suoi membri
- Trovare un **leader capace** di avere metodo, di essere leale, di produrre soluzioni e prendere decisioni.

I membri del team, a prescindere dalla responsabilità e gerarchia dovranno però impegnarsi a:

- Sviluppare una **visione multidimensionale** della realtà, tra obiettivi di breve e lungo termine
- Valutare sempre l'**impatto economico** delle decisioni
- Perseguire il **miglioramento continuo**
- Combattere l'**arroganza dell'ignoranza**

Per permettere l'innovazione, il team dovrà essere orientato a:

- La ricerca di **discontinuità con il passato**
- L'accettazione del **rischio come un valore**
- La **resilienza fallimenti**, imparando dagli errori e sempre pronti a ripartire

Focalizzare le Risorse Finanziarie

Agenda:

- Introduzione
- I processi di cambiamento: l'esempio del turnaround
- Q&A
- **Spunti principali e chiusura**

Moderatore



Davide Buccheri
Program Manager
CDI Italia

Testimonianza



Maurizio Prete
Esperto di
Turnaround



1. Cash is King!

**Un'azienda sana può fallire senza
un'appropriata gestione di cassa**

Acquisto

Produzione

Vendita

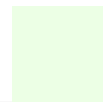
1. Cash is King!

**Un'azienda sana può fallire senza
un'appropriata gestione di cassa**

Acquisto

Produzione

Vendita



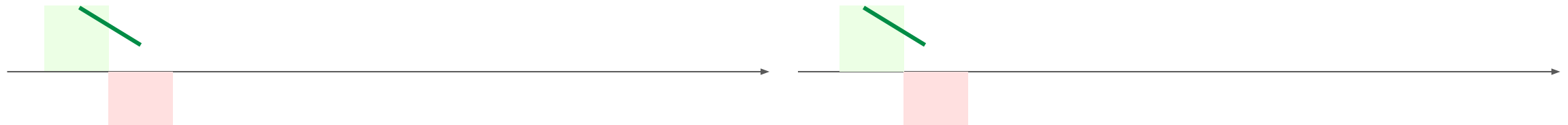
1. Cash is King!

Un'azienda sana può fallire senza un'appropriata gestione di cassa

Acquisto

Produzione

Vendita



 **Cassa**

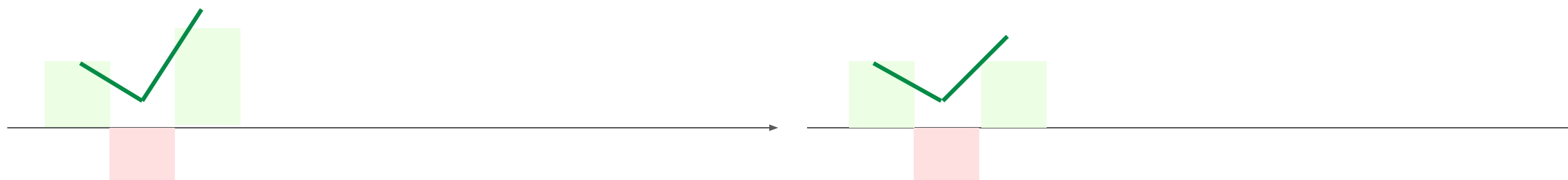
1. Cash is King!

Un'azienda sana può fallire senza un'appropriata gestione di cassa

Acquisto

Produzione

Vendita



— Cassa

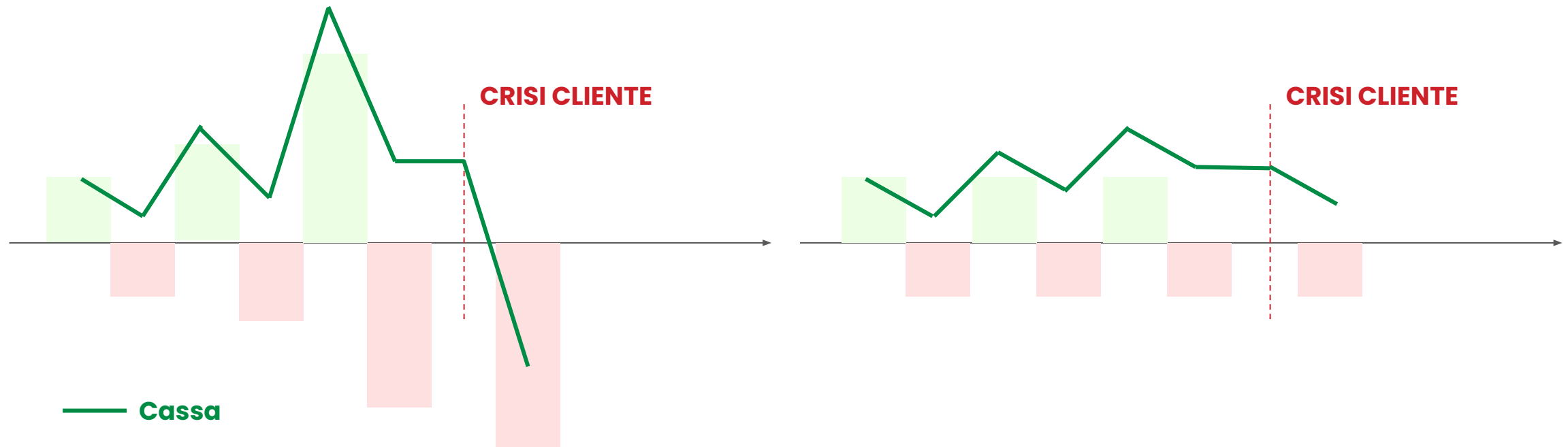
1. Cash is King!

Un'azienda sana può fallire senza un'appropriata gestione di cassa

Acquisto

Produzione

Vendita



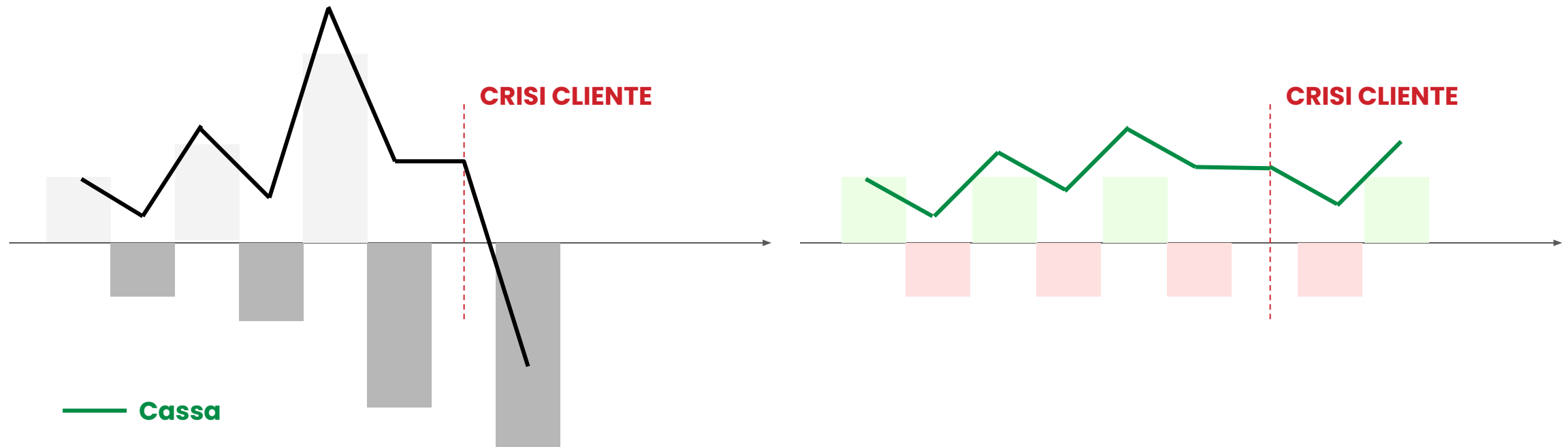
1. Cash is King!

Un'azienda sana può fallire senza un'appropriata gestione di cassa

Acquisto

Produzione

Vendita



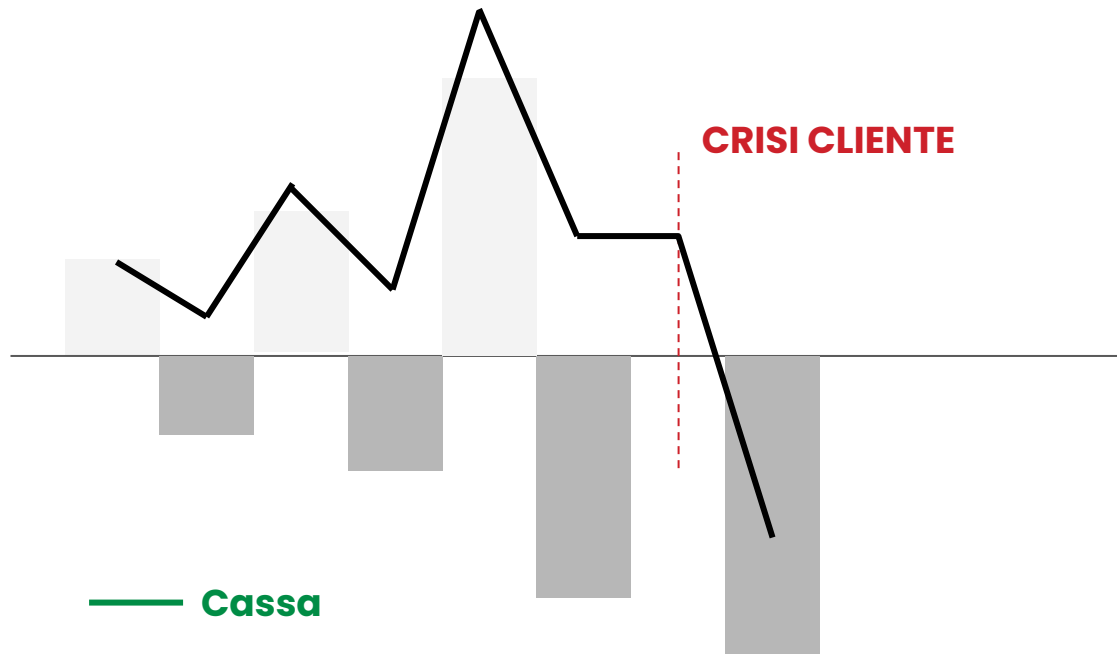
1. Cash is King!

Un'azienda sana può fallire senza un'appropriata gestione di cassa

Acquisto

Produzione

Vendita



PIANIFICAZIONE ACQUISTI

**DIVERSIFICAZIONE CATENA DI
DISTRIBUZIONE**

2. La Finanza ha bisogno delle Persone

La Finanza è uno strumento per supportare le Persone nel raggiungimento degli obiettivi

Finanza

Persone

Progetti

Risultati

INDIVIDUARE LE COMPETENZE

CAPIRE IL MERCATO

MOTIVARE LE PERSONE

3. E' vitale sperimentare

Il mondo cambia e l'azienda deve cambiare per rimanere rilevante



2021

Automobili

Fondazione

Cucitrici Industriali



Elettronica

Pesce Essiccato



Motocicli

Aspirapolveri

FOCALIZZARE LE RISORSE

INNOVARE

TESTARE SUL MERCATO

Innovare per crescere

Data: TBD

Durata: 1h30

Creare un vantaggio:

- anticipare il mercato
- stimolare la partecipazione
- processi iterativi

Gestire l'innovazione:

- sviluppare competenze
- cultura aziendale
- validazione del mercato

Moderatore



Erika Vaniglia
Director CDILabs

Testimonianza



Enrico Costanzo
Esperto di Innovazione



Contattateci!



CDI Italia Srl

Via Giacosa, 38
10125 - Torino



Davide Buccheri
Program Manager

davide.buccheri@it.cdi.eu
+39 370 3154533