



**RICHMOND  
FINANCE DIRECTOR  
FORUM**

RIMINI, 21 - 22 SETTEMBRE 2017



# PROGRAMMA CONFERENZE

## CONFERENZA DI APERTURA



**MICHELE BOLDRIN**, JOSEPH G. HOYT DISTINGUISHED UNIVERSITY PROFESSOR OF ECONOMICS,  
WASHINGTON UNIVERSITY IN SAINT LOUIS

*Michele Boldrin è Joseph G. Hoyt Distinguished Professor of Economics alla Washington University di St Louis. In precedenza ha insegnato a Chicago, Stanford, UCLA, Northwestern, Carlos III, Pennsylvania e Minnesota. E' Fellow della Econometric Society, della Society for Economic Dynamics e della Society for Economic Measurement, Research Fellow a CEPR (London) e presso la Federal Reserve Bank of St Louis. E' stato Associate Editor di Econometrica, Editor della Review of Economic Dynamics, e di altre riviste accademiche internazionali. Ha lavorato come consulente per varie agenzie internazionali e governi. I suoi libri più recenti sono, Against Intellectual Monopoly (2008), con David K. Levine, e Tremonti: Istruzioni per il disuso (2010), con Alberto Bisin, Sandro Brusco, Andrea Moro e Giulio Zanella.*

### COME FUNZIONAVA E COME FUNZIONA LA POLITICA MONETARIA. MITI E REALTA'

E' opinione diffusa che la politica monetaria consista nello stampare moneta che arriva alle banche che poi la prestano a chi ne ha bisogno. Forse c'è stato un breve periodo, all'inizio del XX secolo, in cui funzionava così, ma non è più il caso da tempo per molteplici ragioni.

E' cambiato e continua a cambiare il sistema finanziario, i metodi operativi di banche ed altre istituzioni finanziarie, le modalità di finanziamento di imprese e famiglie, la gestione del rischio e degli investimenti. E sono cambiati sia gli obiettivi che le modalità di intervento delle banche centrali a seguito di tali evoluzioni e del modificarsi della nostra comprensione di come funziona il sistema economico. Che è cambiato anch'esso e molto, non solo per la globalizzazione e la "finanziarizzazione" ma anche perché la crescita, o la sua mancanza, generano continuamente nuovi problemi da risolvere e complessità da intendere. Proveremo a fare un po' di luce su questi complessi problemi, partendo da nozioni elementari e cercando di introdurre, mano a mano, gli strumenti necessari per intuire, se non intendere, la situazione attuale, In Europa, negli USA e nel resto del mondo. Senza la pretesa di avere la spiegazione di tutto ma consapevoli che alcuni paletti realistici si possono porre a terra per poter delimitare i confini di ciò che la politica monetaria può fare e, soprattutto, di ciò che non può fare.



## WORKSHOP

per approfondire

### - PERCHÉ I **BUSINESS PLAN** DELLE STARTUP RACCONTANO SEMPRE SOGNI GRANDIOSI CHE POI SPESSO SI TRASFORMANO IN INCUBI? QUALI SONO I PARAMETRI PER CAPIRE SE UN BUSINESS PLAN È SOLIDO O MENO?

Spesso i business plan delle start up parlano di fatturati in crescita più che esponenziale, margini superiori al 50%, pochi costi molto variabilizzati ed EBIT da sogno.

In questo workshop cercheremo di indagare sui dati fondamentali di un business plan di una start up per fare un test di robustezza degli stessi e per trovare quindi potenziali criticità o - perché no? - anche potenzialità nascoste, partendo dall'analisi del mercato di riferimento ed utilizzando i principi della filosofia del Lean Startup.

#### **Alberto Gerli - Founder & Technology Innovator**

*36 anni, laureato in ingegneria gestionale con una tesi alla Texas A&M University sul Life Cycle Analysis "from Cradle-to-Cradle" di alcuni materiali in fibra di carbonio.*

*Dopo un anno in consulenza in Accenture, diventa Supply Chain Manager di un'azienda di strumentazione diagnostica per l'oftalmologia dove incontra un collega con cui sviluppa dei brevetti ottici, mutuati dalla sua passione per l'astronomia, per ottenere sia risparmio energetico sia confort visivo nell'illuminazione a LED. Nel 2009 trova degli investitori e decide di licenziarsi e di fondare la sua azienda, Arianna che nel 2012 entra in un gruppo multinazionale, la Carel, per poter competere contro i grandi colossi dell'illuminazione stradale a LED: in 3 anni il fatturato si decuplica, esaudendo grandi sogni come l'illuminazione della città di Roma.*

*In un'ottica di knowledge sharing, tiene un blog ([www.riflessionitotali.com](http://www.riflessionitotali.com)) in cui parla di tematiche legate all'innovazione, alla tecnologia, all'organizzazione aziendale e alle start up.*

### - I PRINCIPI DI REDAZIONE DEI **PIANI DI RISANAMENTO**: UN FRAMEWORK DI RIFERIMENTO

In un'ottica di costruzione di *framework* di riferimento di generale accettazione nell'ambito della crisi d'impresa, ANDAF, AIDEA, APRI ed OCRI hanno steso il documento "*Principi per la redazione dei piani di risanamento*", all'esame dell'area di delega della crisi di impresa del CNDCEC per la successiva approvazione.

L'obiettivo degli estensori dei *Principi di redazione* in parola è quello di presentare una traccia/modello di comportamento da seguire al fine di individuare correttamente le cause della crisi e, di conseguenza, riuscire a declinare le ipotesi di intervento ragionevolmente in grado di rimuovere le criticità che hanno generato la crisi stessa. Sarà, poi, compito dei CFO, direttori pianificazione e controllo, ossia dei professionisti incaricati utilizzare al meglio tali *Principi*, fermo restando che la definizione di un piano di risanamento risente pur sempre di valutazioni prognostiche che, talvolta, possono non trovare conferma nello svilupparsi dei fatti e dei successivi accadimenti.

Le riforme attuate e in corso della Legge fallimentare, prevedendo tutte l'elaborazione di un Piano, ribadiscono la centralità di questo strumento a supporto della soluzione della crisi d'impresa. Gli elementi che caratterizzano la pianificazione strategica sono ulteriormente declamati nella redazione di un piano di risanamento che deve essere strutturato prevedendo lo sviluppo di una componente industriale e di una componente finanziaria. Con la prima sono definite le linee e azioni strategiche in grado di creare la redditività necessaria alla generazione di flussi di cassa a garanzia della copertura del fabbisogno finanziario poi descritto nella seconda componente, quella finanziaria.

La produzione di questa documentazione evidenzia la rinnovata importanza assunta dalla rilevazione dello stato di crisi, oggi confermata anche dalle previsioni sulle procedure di allerta contenute nella "riforma Rordorf", ma utilizzabili anche nella normalità dell'attività delle imprese.



**Alberto Tron - Docente universitario, dottore commercialista, revisore legale e pubblicista**  
*Professore incaricato di Revisione Aziendale nell'Università di Pisa, dottore commercialista, revisore legale e pubblicista. E' Presidente del Comitato Tecnico ANDAF Financial Reporting Standard ed è consulente dell'OIC e componente del Gruppo di Lavoro OIC sui principi contabili nazionali.*

*Dopo una esperienza pluriennale in società di revisione multinazionale e di un primario Studio Legale e Tributario, è divenuto CFO di una società finanziaria e poi di una medio-grande impresa operante nel settore delle TLC fino a quando, dieci anni fa, ha intrapreso l'attività di consulente direzionale e di esperto di crisi di impresa e turnaround con proprio Studio professionale (Studio Mottura Tron - Dottori Commercialisti Associati).*

*Siede in vari consigli di amministrazione, partecipa ad ODV e svolge la funzione di sindaco in importanti imprese multinazionali e nazionali.*

*Ha fatto parte del gruppo di lavoro che ha redatto i "Principi di attestazione dei piani di risanamento" approvati dal CNDCEC il 3 settembre 2014 ed è coordinatore del gruppo di lavoro ANDAF-AIDEA-APRI-OCRI che ha redatto i "Principi di redazione dei piani di risanamento" (in consultazione presso il CNDCEC).*

*Autore di più di cinquanta pubblicazioni in materia di bilancio e informativa societaria, diritto societario e crisi d'impresa, collabora con le maggiori riviste del settore.*

## **CREDIT MANAGEMENT STRATEGICO: CERTIFICAZIONE DEL RUOLO DEL CREDIT MANAGER E DEL SISTEMA DI GESTIONE, COSTO O OPPORTUNITÀ?**

Studi recenti confermano che il Credit Management, se non effettuato in modo approfondito e focalizzato sulla gestione dei rischi legati al debitore, costituisce uno dei motivi principali d'insolvenza delle imprese. Specialmente in tempi turbolenti, le aziende hanno bisogno di soluzioni ad azione immediata per continuare a essere competitive e di successo. La gestione professionale del credito deve essere considerata una priorità: assicura che la vostra liquidità aumenti e che il rischio di perdite da crediti insoluti diminuisca.

La possibilità di certificare i processi interni all'azienda è un ulteriore passo per poter dimostrare a terzi interessati, come azionisti o creditori/finanziatori, che l'azienda ha soddisfatto i requisiti minimi per la gestione del credito, creando presupposti importanti per il buon mantenimento della stessa.

L'adozione di una Credit Policy certificata è un particolare segno distintivo e un valore aggiunto per le imprese.

### **Alberto Cotti - Segretario Generale di ACMI (Associazione Italiana Credit Manager)**

*Alberto Cotti: inizia la sua attività lavorativa come revisore per KPMG. Rimane nella revisione fino al 1990 quando entra in National Semiconductor come Credit Assistant. Nel 1992 entra in Polaroid con il ruolo di Credit Controller. Nel 1993 si trasferisce in Warner Lambert Canada come Credit Manager per il settore dolciario. Nel 1997 entra in Gianni Versace ricoprendo inizialmente il ruolo di Credit Controller e, in seguito unisce alcune attività di natura commerciale. Infine nel 2002 entra in Donna Karan Italy dove tutt'ora segue il credito per l'area europea come Senior Credit Director.*

*Inizia la militanza in A.C.M.I. nel 2000 assumendo in seguito la responsabilità di gestire uno dei gruppi settoriali a cui segue l'entrata nel Consiglio Direttivo e, più di recente la nomina a Segretario Generale che tuttora ricopre.*

### **Roberto Di Tirro - Managing Partner & Lead Auditor - ASK Advisory s.r.l.**

*Roberto Di Tirro, dottore in Architettura, inizia la sua attività nell'ambito aziendale e consulenziale nel 2002. Negli anni raggiunge specializzazioni di settore e qualifiche di Lead Auditor per vari schemi di certificazione (9001, 14001, 18001, 27001, 22301): numerose e pluriennali sono le attività di Consulenza e gli incarichi assunti per aziende di vari settori operativi e varie centinaia le giornate di audit condotte in veste di Lead Auditor III parte e numerose le docenze svolte e le attività di formazione sia in ambito privato che pubblico sulle tematiche dei Sistemi di Gestione. Convinto sostenitore che le numerose normative presenti sul mercato possano essere ottimizzate e "trasformate" in strumenti di maggiore utilità per le imprese, finalizza tale convinzione nelle attività svolte in qualità di Managing Partner di Ask Advisory Srl soprattutto in ambito della finanza d'impresa in riferimento alle attività dei CFO, Direttori Finanziari, Credit Manager e del risk management e business continuity.*



- **QUANDO IL RISCHIO DI IMPRESA DIVENTA RISCHIO PENALE DI IMPRESA**

L'interesse delle imprese per le problematiche penali si risveglia concitato solo dopo il verificarsi di accadimenti criminosi mentre, invece, esisterebbero molteplici strumenti per prevenire il c.d. "rischio-reato" ed evitare pesanti conseguenze per la società e per gli apicali.

Il diritto penale come corretta organizzazione d'impresa e non come mero problema patologico.

**Serena Silvestri - Avvocato Penalista d'impresa, Name Partner - Studio Legale Silvestri**

*L'Avv. Serena Silvestri, penalista del Foro di Roma e name partner dello Studio Legale Silvestri, vanta una specifica specializzazione, processuale e stragiudiziale, nell'ambito del diritto penale economico; in particolare nei reati fallimentari, societari, tributari e bancari.*

*Ha conseguito presso l'Ordine degli Avvocati di Roma la qualifica di "esperto in responsabilità amministrativa da reato degli enti ex D.lgs. 231/2001".*

*Riveste molteplici incarichi quale membro O.d.V. in società anche multinazionali.*

*Docente a corsi di formazione e relatrice in prestigiosi convegni.*

- **IL PIANO INDUSTRIA 4.0 - UNA GRANDE OPPORTUNITÀ PER LE AZIENDE CHE VOGLIONO ACQUISIRE COMPETITIVITÀ ANCHE USUFRUENDO DELLE AGEVOLAZIONI FISCALI LEGATE AL PROCESSO DI TRASFORMAZIONE DELLA QUARTA RIVOLUZIONE INDUSTRIALE**

Il Piano Industria 4.0 prevede un insieme di interventi organici e complementari in grado di favorire gli investimenti per l'innovazione e la competitività. Sono state previste e potenziate misure che ogni azienda può attivare in modo automatico, senza dover ricorrere a bandi e soprattutto senza vincoli dimensionali, settoriali o territoriali. Gli strumenti volti a favorire la competitività: iper e super ammortamento - nuova sabatini - credito di imposta R&S - patent box - start up e pmi

**Maria Rosaria Leccese - Dottore Commercialista e Revisore dei Conti**

*E' iscritta all'ODCEC di Roma dal 1993, presso cui è attiva come componente di Commissioni Consultive e Istituzionali. Specializzata in consulenza societaria e tributaria nazionale ed internazionale, ha una consolidata esperienza in materia di tax compliance, interPELLI formulati anche per associazioni imprenditoriali, rapporti con la Commissione Europea per l'ottenimento di pronunce interpretative su tributi armonizzati, disciplina del Transfer Pricing, negoziazione degli Advance Pricing Agreements, CFC e estero-vestizione. Notevole l'attività svolta nel contenzioso tributario, anche come consulente in contenziosi innanzi la Suprema Corte di Cassazione e la Corte di Giustizia Europea in relazione a pronunce pregiudiziali proposte ex art. 267 TFUE. Riveste prestigiosi incarichi quale componente il Collegio Sindacale di società indirettamente partecipate dal MISE.*

- **L'INNOVAZIONE CONTINUA COME FONTE DI VANTAGGIO COMPETITIVO**

Uno dei motti preferiti da Nerio Alessandri, fondatore e leader di Technogym è che "Quando una cosa funziona è già obsoleta". In un mondo globalizzato che cambia alla velocità della luce in più direzioni, saper innovare e fare dell'innovazione continua la vera bussola della propria azienda è sempre più un fattore chiave distintivo di successo. Molti sono gli esempi di innovazione di successo sui quali elaborare degli insegnamenti da condividere. Alla luce anche della rivoluzione digitale vi sono alcune regole da seguire per innovare con successo, per superare gli ostacoli che ogni cambiamento comporta e per trasformare l'azienda in un vero incubatore di innovazione continua. Passione, visione, curiosità, perseveranza, rigore, metodo, gioco di squadra sono tanti ingredienti che servono a far venire alla luce e far vivere una vera cultura aziendale dell'innovazione continua. In questa cornice il ruolo dei CFO può essere fondamentale: sostanziare con i numeri le idee di innovazione, articolare i business plan, fare challenge sui numeri per spronare le altre strutture aziendali nella ricerca di soluzioni innovative





sostenibili sono tutti compiti da svolgere da parte dei CFO, per favorire il radicamento e lo sviluppo delle innovazioni in azienda.

**Andrea Poletto - Consulente di Direzione**

*Collabora con lo startup Green Call nello sviluppo del business delle dichiarazioni di successioni sulla clientela bancaria, con una copertura nazionale del servizio e l'industrializzazione di tutti i processi operativi.*

*Nei precedenti 9 anni è stato Direttore Generale di Consum.it, la società di credito al consumo del Gruppo MPS, rendendola una delle più importanti in Italia e AD di Integra, jv tra Consum.it e Unicoop Firenze Istituto di Pagamento con oltre 100 mila carte di pagamento e di fidelizzazione.*

*Prima ancora è stato per 7 anni in Unicredit come VDG in Italia e DG in Germania e Vice Chairman in Bulgaria della società di credito al consumo del Gruppo che ha contribuito a fondare, per due anni è stato COO di Alleanza Assicurazioni e per 9 anni è stato consulente in McKinsey Italia, con focus su Financial Institutions, Payments, BPR e Operations.*

*In tutte le sue esperienze manageriali start up e innovazione hanno costituito gli elementi qualificanti della sua carriera.*

- **GLI EFFETTI COLLATERALI DI UN ATTACCO INFORMATICO**

Nella maggior parte dei casi gli attacchi informatici prendono di mira i dati aziendali. Le ripercussioni sono di diversa natura ma riguardano direttamente la vita finanziaria dell'azienda stessa. Perdita di clienti, perdita di credibilità, perdita di fatturato sono tutti danni collaterali di un attacco informatico con conseguenze che possono portare anche alla chiusura dell'azienda. Come si può evitare che questo accada?

**Valerio Pastore - Presidente, Chief Technology Officer e Fondatore - Boole Server**

*Forte di un'esperienza pluriennale nel campo della sicurezza militare, ha guidato lo sviluppo di svariate soluzioni di sicurezza dal carattere innovativo, tra cui ValpasBox, xbinary, The Guardian, CommHCat e VHarmor. Nome conosciuto nel settore della sicurezza, Valerio Pastore ha di recente messo a frutto la sua esperienza convergendo i suoi sforzi nella creazione della soluzione di collaborazione Boole Server e del servizio di File Sharing sicuro BooleBox.*

## LABORATORI

PER CONFRONTARSI E METTERSI IN DISCUSSIONE

- **COME CREARE UNA CULTURA DI PROPENSIONE AL CAMBIAMENTO ALL'INTERNO DI UN TEAM?**

L'iceberg si sta sciogliendo e i pinguini dovrebbero abbandonare la loro "casa" al più presto. Dopo una forte resistenza, capiranno che è necessario adattarsi al cambiamento e sapranno accettare la sfida" (Our iceberg is melting, Kotter)

Solo il senso di urgenza può spingere al

Cambiamento? Quali sono le altre leve che consentono di superare le viscosità al cambiamento? Come gestire il signor NO e le resistenze al cambiamento?

I partecipanti saranno chiamati a confrontarsi attivamente su questo tema attraverso la metodologia del world Café.

**Agnese Salvagno - Formatrice esperienziale e psicologa del lavoro**



*Master in HR e specializzazione in counseling self-empowerment, lavora come trainer in materie comportamentali quali teamwork, comunicazione, negoziazione. Membro della learning community di Via Experientia, nel corso degli anni si è dedicata allo studio e all'approfondimento di temi quali la comunicazione strategica e lo sviluppo dei talenti. Convinta che il cambiamento sia possibile oltre che desiderabile, lavora con le persone nella costruzione dei loro obiettivi, liberando le risorse interne, supportandoli nella consapevolezza del proprio potere personale.*

*Nello specifico si occupa di: Life e personal coaching, Formazione esperienziale indoor e outdoor, Valutazione delle competenze, Progettazione e l'implementazione di piani di sviluppo per aziende e professionisti.*

- **TEAM-CARE, LO SCONTRO DEL SECOLO: CAPITALE E DIGITALIZZAZIONE VS CAPITALE UMANO**

Team-CARE è un approccio per chi lavora in squadra e vuole farla funzionare. Per chi ritiene che il capitale umano di una squadra valga molto più dei singoli e del loro costo, a patto che la squadra funzioni. Per chi ritiene che la digitalizzazione sia fondamentale per abbattere barriere e limiti umani ma che rimane uno strumento. Come far funzionare la squadra? È necessario prendersene cura! Non ci sono persone che sono talenti in sé. Ciascuno ha talenti e competenze. Si tratta di scoprirli e per valorizzarli nella squadra, perché insieme vinciamo.

Come valorizzarli? Se hai un problema al lavoro, forse non hai bisogno di cambiare le persone con cui lavori. Hai bisogno di cambiare il modo in cui le vedi, motivi, gestisci e valorizzi. Se hai debolezze, puoi provare a migliorarle ma talvolta è meglio far leva sui punti di forza altrui e lavorare insieme.

**Marco Laganà - Business & Team Coach**

*Professional Coach ex lege 4/2013, con certificazione a livello nazionale (AICP) ed internazionale (ICF). Attualmente svolge la funzione di Team Coach di un gruppo diversificato di 120 persone in 13 regioni e 30 città. E' autore del 1° Manuale per Team Coach, nella prima versione in inglese "Team-CARE, together we win" e della successiva edizione italiana "Team-CARE, insieme vinciamo". Marco Laganà ha alle spalle 20.000 meetings in 20 anni di esperienza professionale in grandi istituzioni internazionali, private (Allianz e UniCredit) e pubbliche, di cui nove anni all'estero presso la Banca Centrale Europea. Esperienza professionale come team leader, coordinatore di network, consigliere, project manager. Membro del CdA del Fondo Pensione per gli insegnanti su nomina governativa. Lunga esperienza nel terzo settore come educatore e formatore per individui e gruppi. Coordinatore per l'Italia nel 2013 dell'Iniziativa dei cittadini Europei "Un'educazione di elevata qualità per tutti", Presidente dell'Associazione Talenti Cittadini.*

- **USCIRE DALLE CORNICI DI CUI SIAMO PRIGIONIERI. A PARTIRE DA UNA STORIA AVVINCENTE.**

NASA, anni '60. Corsa allo Spazio. I migliori matematici d'America vengono reclutati e impiegati in complessi calcoli, con l'obiettivo di mandare il primo uomo in orbita. Ma a vincere la corsa non sono gli Americani, sono i Russi. Cosa sbaglia la NASA, malgrado i suoi talenti eccezionali? Cosa sbagliamo noi quando non riusciamo a venire a capo di un problema? E, soprattutto, cos'è che diamo per scontato?

**Rosanna Orlando - Coach & Team Coach, Partner - Acoté**

*Coach, counselor e storyteller, nata a Como ma milanese d'adozione, è dal 2011 socia dello Studio Acoté, con Anna Calvenzi e Sara Fontana.*

*Ex pubblicitaria pentita e lettrice appassionata di Omero, Calvino e Dumas. Unisce competenze tra di loro lontane per proporre una rilettura del mondo manageriale in una cornice nuova e sorprendente.*

*L'obiettivo è un modo di fare coaching, team coaching e formazione unico e capace di attivare la parte più vitale e creativa delle persone e dei gruppi, specialmente nel contesto aziendale.*



- **MENTE CALMA, MENTE SVEGLIA! ENERGYOGANT: UN METODO MISURABILE PER AUMENTARE BENESSERE, CONCENTRAZIONE, ENERGIA E PRODUTTIVITÀ IN AZIENDA.**

Ti senti costantemente sotto pressione? Ti senti impotente ed isolato? Dormi e non ti senti riposato? Attraverso un breve cenno di fisiologia dello stress, entreremo in contatto con ciò che succede nel corpo e nella mente, per poi approfondire con quali strumenti è possibile, concretamente, mantenere un buon livello di energia nella propria quotidianità, senza picchi di up&down, ampliando gli spazi della mente, per calmare i “rumors” continui ed accedere a pensieri ed intuizioni creative e vitali. Scopriremo che, nel puzzle della nostra vita, l’equilibrio di alcune “tessere” fondamentali, se opportunamente esercitate, può portare, nel giro di pochi mesi, a scoprire e/o riscoprire potenzialità nascoste per essere uomini e donne più produttivi e soddisfatti anche in azienda.

**Simona Santiani, CEO di myHARA, ideatrice del metodo ENERGYOGANT**

*Laureata in pedagogia ad indirizzo psicologico, da oltre 20 anni in azienda, come Responsabile Commerciale e Mktg, prima in un’azienda di proprietà, da 5 anni in un’agenzia di comunicazione di Milano. Istruttrice di Hatha Yoga certificata C.S.E.N. 200 ore con tesi Yoga & Management, istruttrice di Matwork Pilates, certificata C.S.E.N. c/o Fit Promotion Milano. Allieva di Alexandra Von Oosternuum, [www.soloyoga.eu](http://www.soloyoga.eu)*

*Ultima esperienza lavorativa in Oracle - gennaio 2017 luglio 2017- Yoga, gestione dell’Energia & Alimentazione c/o le sedi di Roma e di Cinisello Balsamo. 100 persone tra dirigenti e impiegati.*

- **INSIGHTS: SOLUZIONI PER IL CAPITALE CIRCOLANTE**

Il capitale circolante è uno strumento fondamentale per ogni tipologia di azienda, e il mantenimento di un risultato positivo è necessario per garantire un corretto e costante funzionamento delle operazioni aziendali.

Per questo, American Express ha studiato soluzioni innovative per consentire alle società clienti, siano esse fornitrici o acquirenti, di ottenere un sostanziale miglioramento del flusso di capitale circolante su tutta la catena di fornitura, e di conseguenza migliorare la loro redditività.

Nello specifico, alle società partner vengono offerte soluzioni che permettono di aumentare l’efficienza tenendo sempre in considerazione gli specifici obiettivi e le realtà di mercato.

Questa stretta collaborazione tra American Express e i suoi clienti consente di comprenderne appieno la situazione creditizia e debitoria e di ideare soluzioni personalizzate ed efficaci che accrescano il valore finanziario. Non esiste, infatti, un’unica soluzione per ottimizzare il capitale circolante lungo tutta la catena di fornitura, ma grazie alla collaborazione con American Express è possibile trovare soluzioni flessibili e vantaggiose per entrambe le parti coinvolte nei processi di pagamento.

**Andrea Bernardini - Sales Director - American Express**

- **INSIGHTS: IL CONTROLLO DI GESTIONE CAMBIA CON LA DIGITAL TRASFORMATION? SPUNTI, IDEE, SOLUZIONI**

Digital Trasformation, Industry 4.0.

Come cambia il Controllo di Gestione e la pianificazione alla luce di queste evoluzioni?

Quale ruolo spetta a questa funzione?

Il modo di realizzarlo è sempre valido?

Come i dati in Real Time lo possono migliorare?

Il classico reporting packages è ancora sufficiente per comprendere i risultati ed identificare le aree di miglioramento?

Il processo di budget come evolve?



Cosa si aspetta un CEO dal CDG dopo tutti gli investimenti realizzati in innovazione tecnologica ed organizzativa?

Queste sono alcune domande che il CFO si pone alla luce dei cambiamenti in atto nelle aziende. L'intervento ha lo scopo di illustrare con esempi concreti come innovare i processi di CDG per diventare parte attiva nel raggiungimento delle performance aziendali.

**Mauro Vassena - Owner e CEO - Brainware**

- **INSIGHTS: GENERAL DATA PROTECTION REGULATION: COME SI EVOLVE IL RUOLO DEI CFO**

Applicabile dal maggio 2018 la General Data Protection Regulation investirà capillarmente l'azienda trasformando processi e modelli organizzativi ed operativi nell'ottica di un "sistema privacy" che si rivelerà determinante per la crescita e la competitività dell'azienda stessa. In questa evoluzione i CFO svolgeranno un ruolo centrale rispetto allo sviluppo di una gestione integrata dei nuovi modelli. Una funzione non più concentrata solo sugli aspetti finanziari, ma attenta alla compliance di processi, prodotti e servizi, essenziale per indirizzare in maniera efficace capitali ed investimenti. Una visione, quella richiesta ai CFO nell'ambito del nuovo quadro normativo, che si estende e coinvolge anche le altre Direzioni - IT, Acquisti, Marketing per esempio - la cui interazione si rivela fondamentale per intercettare rapidamente gli input del mercato e per gestire le criticità con maggiore efficienza.

**Valentina Frediani - CEO e Founder - Colin & Partners**

- **INSIGHTS: LA CENTRALITÀ DEL PERFORMANCE MANAGEMENT NELLE AZIENDE MODERNE**

Competizione, breve ciclo di vita di prodotti e servizi, digitalizzazione e centralità del cliente richiedono maggiore attenzione al **Performance Management** che, attraverso l'integrazione tra le varie funzioni, consente di monitorare i risultati operativi ed il raggiungimento degli obiettivi.

Il moderno PM che integra i processi di Planning e Controlling con Operations e Supply Chain, richiede un approccio innovativo e tailor-made e l'uso di tecnologie moderne a garanzia di governo, qualità e centralità delle informazioni.

Axein Partners e Adacta Advisory hanno realizzato progetti di successo nel PM, affiancando i propri clienti nella creazione di modelli robusti ed evoluti e nell'introduzione di tool innovativi in grado di ridurre manualità e tempi, migliorando in breve l'esperienza degli utenti e l'intero processo di supporto alle decisioni.

**Gianluca Laguardia - Partner - Axein Partners**

- **INSIGHTS: LE NUOVE PRIORITÀ DEL CFO 4.0**

Creazione di valore e crescita, governance e reporting, sostegno e misurazione dell'innovazione, conoscenza del business, acquisizione di competenze e strumenti dedicati alla digitalizzazione.

**Aldo Paolo Iacono - Direttore Expense Management - Edenred Italia**





**RICHMOND  
FINANCE DIRECTOR  
FORUM**

RIMINI, 21 - 22 SETTEMBRE 2017

