

**talentia**  
Software

e

SVILUPPO  
& ORGANIZZAZIONE 

presentano il convegno

# LA PIANIFICAZIONE FINANZIARIA PER LO SVILUPPO DEL BUSINESS

Pianificare e monitorare le risorse finanziarie per garantire la crescita:  
gli strumenti di Corporate Performance Management  
come leva strategica per lo sviluppo

## BOLOGNA

mercoledì 6 maggio 2015  
AEMILIA HOTEL

Partner dell'evento

  
ANDAF  
Associazione Nazionale  
Direttori Amministrativi e Finanziari

**9.00** Accredito dei partecipanti

**9.30** Benvenuto a cura di **Chiara Lupi**, direttore editoriale di ESTE.

**9.40 La vitalità dell'impresa**

La vitalità dell'impresa consiste nella capacità dell'organizzazione di esprimere performance competitive in grado di confrontarsi con quelle dei concorrenti.

L'acquisizione e il mantenimento di siffatta condizione è il risultato della combinazione armonica di quelli che in una prospettiva medica si potrebbero definire gli stati di salute dell'impresa.

In particolare tale condizione deriverà dall'armonizzazione degli stati di salute fisica (la struttura e i risultati), salute mentale (l'efficacia dei processi decisionali), salute spirituale (i valori e l'anima) e salute sociale (la capacità di allestire relazioni) dell'impresa.

Centrali per il raggiungimento di condizioni ideali di salute organizzativa sono, da una parte, il benessere che si respira all'interno dell'impresa e, dall'altra, il livello di reputazione percepito dagli stakeholder aziendali. E per garantire uno stato di salute organizzativa e benessere dell'azienda nel tempo, assume una valenza fondamentale concentrarsi con la giusta focalizzazione sull'equilibrio finanziario, in grado di sostenere lo sviluppo e la continuità della missione che l'azienda si è prefissata.

Tutti questi aspetti sono direttamente connessi alla presenza nel management di una visione che trascende il sé, di una vocazione all'aiuto degli altri e dell'aspirazione alla costruzione di un mondo migliore, con il proposito di fare dell'impresa il più creativo esperimento umano diretto a migliorare la vita delle persone.

**Claudio Baccarani**, professore ordinario di economia e gestione delle imprese – **UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI VERONA**

**10.05 L'importanza di integrare la pianificazione finanziaria in un sistema di CPM**

Avere un punto di osservazione esteso, ampliare la prospettiva di valutazione delle strategie di sviluppo del business, permette di disporre di una visione più completa per poter identificare i fabbisogni economici e finanziari di un'azienda. La disponibilità di informazioni affidabili da elaborare e analizzare in un'unica piattaforma consente una capacità previsionale e gestionale più accurata e flessibile, in grado di adattarsi a ogni improvviso cambio o azione correttiva.

**Marco Bossi**, managing director – **TALENTIA SOFTWARE**

**10.30 Guidare e non lasciarsi guidare dagli eventi: gli strumenti per pilotare le scelte di business**

Con l'evoluzione sempre più rapida ed imprevedibile dei mercati, diventa fondamentale poter mantenere sotto controllo gli andamenti economici e finanziari di breve, medio e lungo periodo. Per questo motivo negli ultimi anni l'azienda si è dotata di strumenti pensati per fornire le risposte alle esigenze del management. In particolare, ci si è concentrati su un'analisi dei risultati passati, sulla definizione di target a breve e sulla elaborazione di piani di medio e lungo periodo finalizzati allo sviluppo del business, mantenendo il costante controllo dell'andamento rispetto alla programmazione e attuando le eventuali azioni correttive.

L'attività di pianificazione integra strumenti di elaborazione dei budget, di forecast infra annuali e di piani triennali. La qualità dei dati è senza dubbio un must, ma talvolta è difficile da garantire a causa della complessa struttura del Gruppo.

**Hélène Pambianchi**, corporate and sales controller – **BREVINI POWER TRANSMISSION**

**10.55 La connessione tra il cambio di modello di business e la pianificazione finanziaria**

L'intervento metterà in luce l'esperienza di La Rinascente: da grande magazzino con offerta 'private label' a 'house of brands'. Un cambio di paradigma che ha reso necessarie alcune azioni, tra cui il riposizionamento strategico del format commerciale; la riorganizzazione interna, la relazione con clienti, fornitori di merci e servizi e dipendenti, processi e sistemi; la revisione del piano di investimenti e ristrutturazione della rete di punti vendita; la definizione del piano industriale e delle leve per il raggiungimento degli obiettivi; la previsione delle risorse finanziarie proprie e di terzi necessarie per lo sviluppo e la realizzazione del piano industriale e, infine, le relazioni con istituti finanziatori e strumenti di finanziamento.

**Stefano Della Valle**, cfo – **LA RINASCENTE**

**11.20 COFFEE BREAK**

**11.50 L'elemento umano: il cash forecasting e le decisioni organizzative da prendere**

La creazione di un processo di cash forecasting richiede subito delle decisioni su chi sarà responsabile delle singole componenti del processo. Questo obbliga a rispondere a una domanda: è un processo tecnico-amministrativo, o un processo nel quale le funzioni commerciali e di sviluppo devono essere coinvolte? Per esempio, i giorni di incasso prevedibili del forecast li decide l'ufficio contabilità clienti/recupero crediti, il controllo di gestione forse, oppure la direzione commerciale?

Inoltre, in un processo di forecasting efficace esiste un secondo momento critico per il graduale incremento dell'affidabilità del forecast: il confronto tra le previsioni e i dati effettivi raggiunti. Chi dovrà rispondere delle variazioni? Decidere questi aspetti determina quanto in seguito sarà vitale il processo.

**Valerie Bénétteau**, cfo – **GRUPPO SEBETO**

**12.15 Modelli previsionali e soluzioni integrate: alcuni casi aziendali**

L'integrazione dei processi di pianificazione, budget e reporting nell'esperienza di alcune aziende: come l'adozione di nuovi paradigmi e dimensioni di analisi in modelli informativi più raffinati e completi può aiutare a comprendere meglio la realtà aziendale.

**Pascal Palmisciano**, professional service manager cpm & finance – **TALENTIA SOFTWARE**

**12.40 Domande e risposte**

**13.00 PRANZO**

**Chiara Lupi**, direttore editoriale di **ESTE**

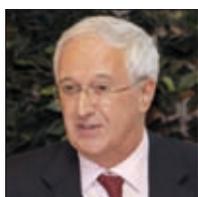


Chiara Lupi ha collaborato per un decennio con quotidiani e testate focalizzati sull'innovazione tecnologica e il governo digitale. Nel 2006 sceglie di diventare imprenditrice partecipando all'acquisizione della ESTE, casa editrice storica specializzata in edizioni dedicate all'organizzazione aziendale, che pubblica le riviste *Sistemi&Impresa*, *Sviluppo&Organizzazione* e *Persone&Conoscenze*.

Dirige *Sistemi&Impresa* e pubblica dal 2008 su *Persone&Conoscenze* la rubrica che ha ispirato il libro uscito nel 2009 *Dirigenti disperate* e *Ci vorrebbe una moglie* pubblicato nel 2012. Le riflessioni sul lavoro femminile hanno trovato uno spazio digitale sul blog [www.dirigentidisperate.it](http://www.dirigentidisperate.it).

Nel 2013 insieme con Gianfranco Reborà e Renato Boniardi ha pubblicato *Leadership e organizzazione. Riflessioni tratte dalle esperienze di 'altri' manager*.

**Claudio Baccarani**, professore ordinario di economia e gestione delle imprese – **UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI VERONA**



Claudio Baccarani (10 aprile 1948) è professore ordinario di Economia e gestione delle imprese nell'Università di Verona. È direttore della rivista *Sinergie* e componente del Comitato scientifico di *The TQM Journal*, *International Journal and Service Sciences*, *Journal of Marketing Trends*, *Sviluppo&Organizzazione* e *Finanza Marketing e Produzione*.

È uno dei fondatori del convegno internazionale Tolone-Verona sull'eccellenza nei servizi. I suoi principali ambiti di ricerca sono: teoria dell'impresa e buon business, vitalità dell'impresa, benessere sul posto di lavoro, creatività, qualità dei servizi.

**Marco Bossi**, managing director – **TALENTIA SOFTWARE**



Laureato nel 1997 in Economia e commercio a Pavia, da 17 anni lavora nella consulenza e nell'information technology per le aziende medio grandi. Ha iniziato occupandosi di consulenza direzionale e riorganizzazione aziendale e nel 1999 ha seguito con successo lo start up di AsGroupe, poi diventata Lefebvre Software, azienda specializzata in applicativi per il corporate performance management e il finance. Con una solida esperienza nell'area

della consulenza e del sales, nel 2009 assume il ruolo di country manager per l'Italia in Lefebvre Software contribuendo alla crescita del business nel mercato nazionale. Da febbraio 2013 è managing director di Talentia Software Italia.

**Hélène Pambianchi**, corporate and sales controller – **BREVINI POWER TRANSMISSION**



Laureata nel 1992 in Francia all'Università di Paris Dauphine, nel 1994 ha conseguito un MBA negli Stati Uniti presso la Nicholls State University. Ha maturato una vasta conoscenza dei processi di pianificazione e controllo e degli strumenti a disposizione grazie all'esperienza ventennale presso aziende multinazionali, sia in Francia che in Italia. Ha iniziato la sua carriera professionale nel controllo di gestione presso l'headquarters del Gruppo

Moulinex, spostandosi in seguito nella divisione export e successivamente nella filiale italiana del medesimo Gruppo. Lavora dal 2002 alla Brevini Power Transmission Group, dove ha impostato i processi di consolidamento e di pianificazione in ambito sales, economico, patrimoniale e finanziario.

**Stefano Della Valle, cfo – LA RINASCENTE**

Stefano Della Valle, 45 anni, è il chief financial officer de La Rinascente S.p.a. Laureato in Economia, ha maturato un'ampia esperienza nell'area dell'amministrazione, finanza e controllo in Italia e all'estero, per conto di società del settore della produzione e distribuzione di beni di lusso, occupandosi anche di operazioni di finanza straordinaria e di riorganizzazioni aziendali.

Negli ultimi dieci anni si è occupato di retail e in particolare dell'area di competenza nell'ambito del turnaround de La Rinascente, società che opera nel settore della grande distribuzione di prodotti di lusso con department stores ubicati in Italia e Danimarca e di recente entrata a far parte del gruppo Thailandese Central.

In precedenza, per oltre cinque anni ha lavorato nel gruppo Prada con incarichi nell'ambito dell'area amministrativa e finanziaria in Italia e ha ricoperto la posizione di cfo per le società operanti in Francia. Ha iniziato la sua carriera in Deloitte&Touche S.p.a. nel settore dell'audit e della consulenza aziendale per società e gruppi internazionali.

**Valerie Bénéteau, cfo – GRUPPO SEBETO**

Valerie Bénéteau nasce nel controllo di gestione. Ha lavorato da controller in multinazionali del largo consumo come Mars e Mira Lanza – Benckiser e poi da cfo in una casa discografica (EMI Music), nel cash & carry (Metro Cash & Carry Italia) e nel turismo. È ora group cfo in Sebeto SpA, la holding dei marchi della ristorazione Rossopomodoro, Ham Holy Burger e Anema e Cozze. È particolarmente interessata all'organizzazione e alla motivazione

dei teams finance, oltre che al ridisegno dei processi di business. Di origine canadese, parla fluentemente tre lingue e si è trasferita in Italia più di 20 anni fa.

**Pascal Palmisciano, professional service manager cpm & finance – TALENTIA SOFTWARE**

Pascal Palmisciano, dopo aver conseguito la laurea in Economia, inizia la sua attività lavorativa nel 2000 come responsabile amministrativo di una filiale Adecco S.p.a.

Nel 2001 entra come consulente di bilanci consolidati nella software house AS Groupe. Successivamente prosegue la sua esperienza specializzandosi su progetti gestionali (Actual, Forecast, Budget) e di pianificazione finanziaria.

Con l'acquisizione di Lefebvre Software, oggi Talentia Software, acquisisce competenze nell'implementazione di sistemi di contabilità e gestione cespiti lavorando su progetti di varie complessità. Dal 2008 è responsabile dei servizi di consulenza e supporto clienti per le aree CPM & Finance di Talentia Software.

# talentia Software

TALENTIA SOFTWARE è un gruppo indipendente internazionale interamente dedicato a soddisfare le performance aziendali. Nato nel febbraio 2013 dall'unione di due realtà entrambe leader nei rispettivi segmenti di mercato, il gruppo oggi è un fornitore di soluzioni software specializzate nella gestione della performance finanziaria (reportistica ed elaborazione di budget, pianificazione finanziaria, bilancio consolidato) e delle risorse umane, aree all'interno delle quali si posiziona come leader europeo per il mercato delle aziende di medie e grandi dimensioni. L'offerta ruota intorno alla gamma Talentia HCM e Talentia CPM. Con circa 430 collaboratori distribuiti in otto paesi, TALENTIA SOFTWARE annovera circa 3600 clienti principalmente in Europa, ma anche negli Stati Uniti, America Latina, Oceania e Africa occidentale.

TALENTIA SOFTWARE ITALIA, con sede a Milano e Bari, conta più di 500 clienti. La struttura operativa è composta da 70 persone, tra sviluppatori software, consulenti, staff sales&marketing e area amministrativa.

[www.talentia-software.it](http://www.talentia-software.it)  
[info.it@talentia-software.com](mailto:info.it@talentia-software.com)



[@TalentiaSwIt](https://twitter.com/TalentiaSwIt)



<http://www.linkedin.com/company/talentia-software>



<https://www.youtube.com/user/TalentiaSoftware>



<https://www.facebook.com/pages/Talentia-Software/351717402613?fref=ts>

Talentia Software Italia

Via Valtellina 63 – 20159 Milano – Tel. 02.674 904 88 – Fax 02.936 617 52

Via G. Amendola 172/c – 70126 Bari – Tel. 080.54 98 411 – Fax 080.54 98 430



**Ringraziandola di aver aderito a questo appuntamento,  
le riserviamo per oggi le seguenti promozioni:**



Abbonamento annuale a ***Sviluppo&Organizzazione***  
al prezzo di **80€** anziché 100€

*Sviluppo&Organizzazione* è la più longeva e prestigiosa rivista scientifica italiana di  
organizzazione aziendale e risorse umane.  
Ha una frequenza bimestrale (6 numeri l'anno).



**Su tutti i libri  
presenti al desk *ESTE*  
sconto di 5€  
sul prezzo di copertina**

**LA ASPETTIAMO AL DESK ESTE!**