

IL CONTROLLO DI GESTIONE ATTRAVERSO L'UTILIZZO DI KPI

webinar

Flora Gitti

flora.gitti@eos-solutions.it

Carlo Canestri

carlo.canestri@eos-solutions.it

Francesco Petrerà

francesco.petrera@eos-solutions.it

Luigi Ventura

luigi.ventura@eos-solutions.it



PowerSuite 2.0



Flora Gitti

Sales Manager Customer Base
EOS Solutions



Carlo Canestri

Controlling & Analytics
Manager
EOS Solutions



Francesco Petrera

Finance Competence Center
Head
EOS Solutions



Luigi Ventura

BI Delivery Manager
EOS Solutions

Agenda

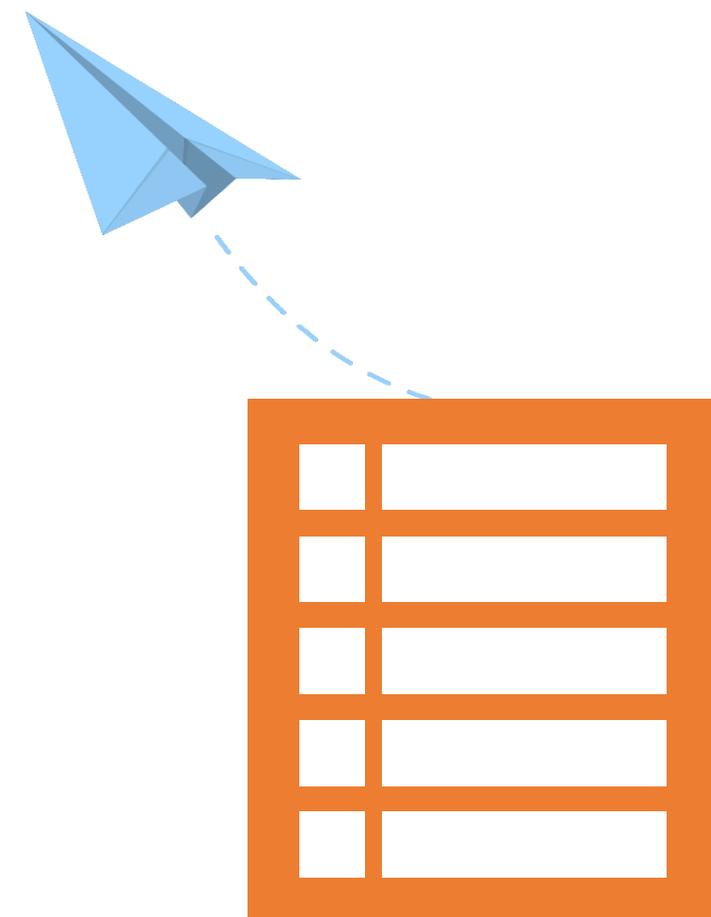
01 Introduzione

02 Il controllo di gestione
attraverso indicatori di performance

03 PowerSuite 2.0 e l'analisi della dinamica
economica finanziaria dell'impresa

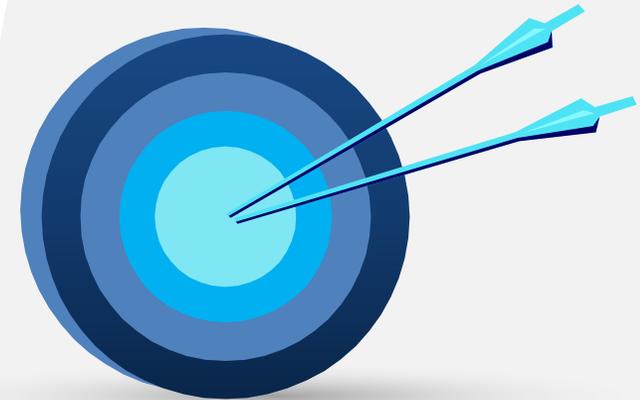
04 KPI di altre aree operative

05 Q&A



Obiettivi del Webinar

- Condividere alcuni concetti sull'utilizzo dei KPI nell'ambito del processo di controllo della gestione
- Illustrare le potenzialità di Power BI come strumento di controllo operativo della gestione
- Analizzare le potenzialità e le caratteristiche di PowerSuite di EOS Solutions



Percorso sul controllo di gestione



EOS CUSTOMER ACADEMY

Il percorso di formazione è finalizzato a fornire nozioni di base sui principali argomenti del controllo di gestione e apprendere come "mettere in pratica" la teoria sulle applicazioni Microsoft e le Extension di EOS Solutions.

Durata: **tre giorni** in aula.

Destinatari: CEO, Direttori Generali, CFO, Controller.

Strumenti utilizzati: NAV/Business Central, Power BI, PowerApps, EOS EMA (Extended Management Accounting)

Customer Academy: contenuti

L'analisi della dinamica economico finanziaria dell'impresa

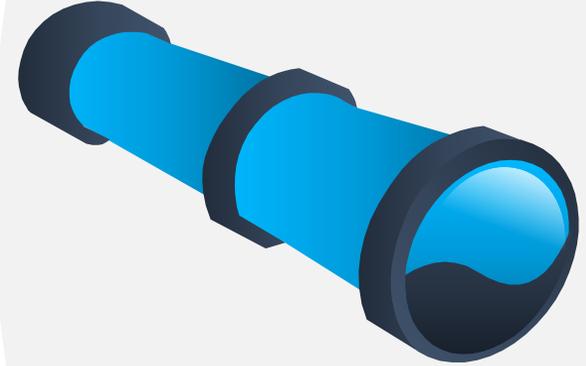
Cost accounting in NAV/BC con gli add-on EOS Solutions

Budget economico

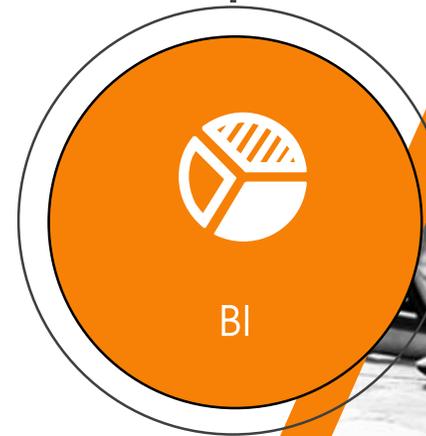
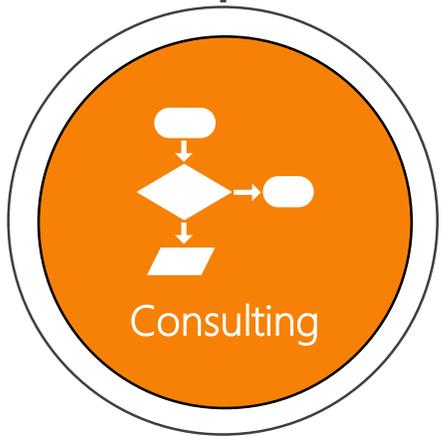
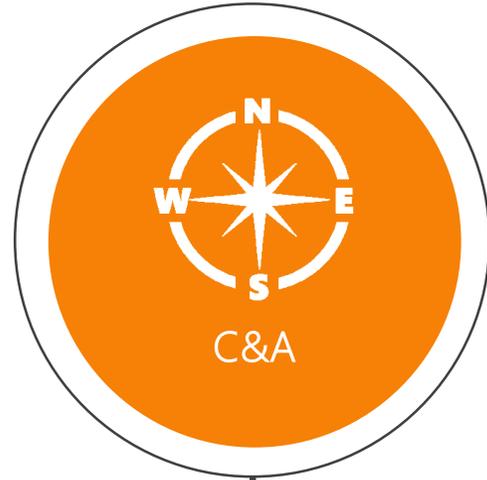
Budget finanziario e di cassa

Analisi degli scostamenti budget – consuntivi

Il controllo di singole aree operative attraverso indicatori di performance



Controlling & Analytics Team



Il Team



Carlo Canestri
Controlling & Analytics manager



Carlo Canestri
Consulting Head



Francesco Petrera
Finance CC Head



Luigi Ventura
BI Delivery manager



C&A in...sintesi

Cosa facciamo

Implementiamo sistemi di pianificazione e controllo di gestione.

Management Control System

un sistema che raccoglie e utilizza le informazioni per valutare le prestazioni di diverse risorse organizzative (umane, fisiche, finanziarie ...) e anche l'organizzazione nel suo complesso alla luce delle strategie organizzative perseguite

Key Words

Costi, costo di prodotto, EBITDA, ROI, budget, analisi degli scostamenti, flusso di cassa, KPI, CSF, pianificazione, balanced scorecard

Approccio

ci proponiamo come consulenti, in grado di sviluppare il sistema di controllo di gestione da zero

Tecnologie

NAV/BC, EMA, Power BI, PowerApps, Flow

Perché i KPI e che cosa sono

- Il processo di controllo direzionale è generalmente finalizzato a produrre analisi di tipo economico-finanziario che quasi mai riescono a **misurare e spiegare** la performance globale dell'azienda.
- Per quanto indispensabili, le analisi in questione si basano spesso su misurazioni basate su **assunti convenzionali** (ad es. i criteri di valutazione del bilancio d'esercizio)
- Gli indicatori prodotti sono di difficile comprensione per i **manager di line** che utilizzano spesso indicatori basati su quantità non monetarie.



Perché i KPI e che cosa sono

CSF

Critical Success Factor, i fattori che determinano il successo nel business in cui opera l'azienda

KPI

Key Performance Indicator, gli indicatori che misurano la performance di un processo o dell'azienda.

Ci dovrebbe essere coerenza tra CSF e KPI, per concentrare l'attenzione sul monitoraggio dei processi che sono veramente rilevanti per il business.

Tipologie di KPI

Process KPI

misurano l'efficacia o l'efficienza di un processo. Es. giorni di evasione dell'ordine

Input KPI

misurano le risorse impiegate per ottenere determinati risultati. Es. euro spesi per R&D

Output KPI

misurano i risultati (monetari e non monetari) di un processo. Es. numero di nuovi clienti



LEAD e LAG KPI

LEAD Kpi: misurano attività che hanno un'influenza significativa sulla performance **futura** dell'azienda.

LAG Kpi: misurano il **risultato ottenuto** da una certa attività o processo.

Es. grado di fidelizzazione:

LAG: numero clienti persi;

LEAD: livello di relazione con il cliente.

Gli indicatori di tipo economico-finanziario sono per la maggior parte LAG, ma... se correttamente calcolati e osservati su serie storiche **possono diventare predittivi**.

Caratteristiche dei KPI

I Kpi quindi devono:

- ➔ essere strettamente correlati con gli obiettivi in senso lato dell'azienda;
- ➔ definiti dal management;
- ➔ facili da capire.

In sintesi, SMART:

Specific

Measurable

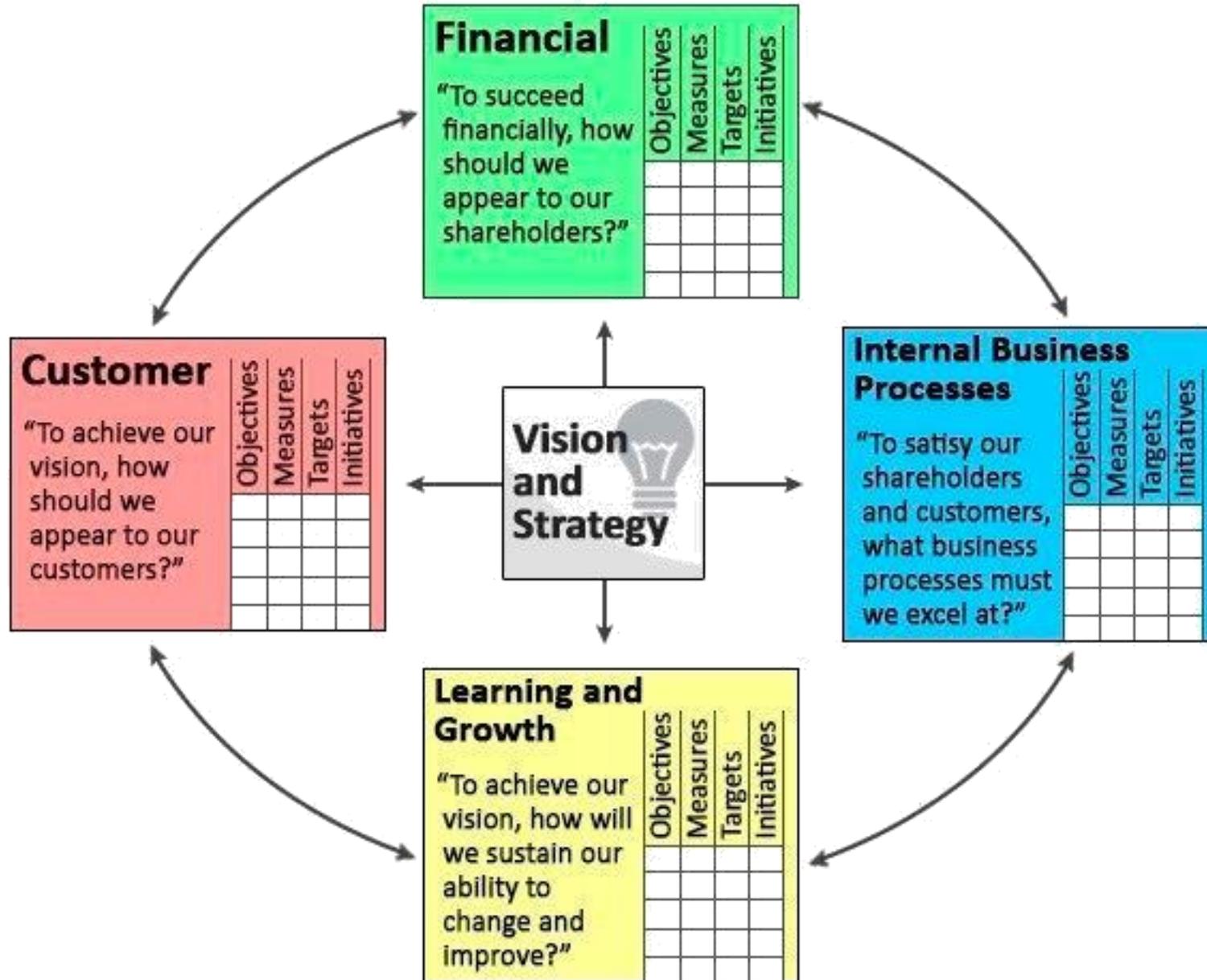
Achievable

Relevant (or **R**esult oriented)

Time-bound



Balanced Scorecard





PowerSuite 2.0

PowerSuite 2.0

Cos'è

uno **strumento di controllo operativo** della gestione aziendale che integra le funzionalità di analisi e reporting di **Microsoft Dynamics 365 Business Central (BC)** con la flessibilità e l'efficacia di **Microsoft Power BI**.

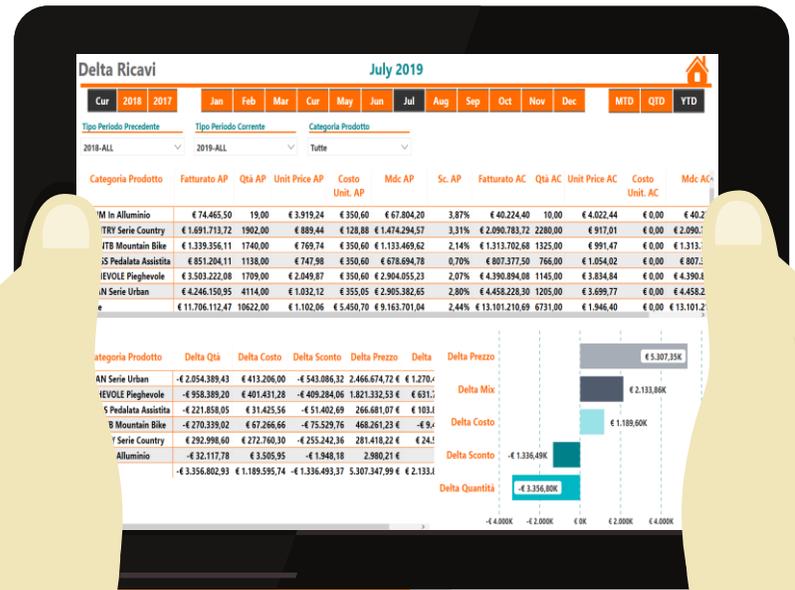
Per ogni area operativa (Finance, Inventory, sales, customers, ecc.) viene implementato un vero e proprio **data mart**, tramite lo strumento del **Rapid Start Wizard**. L'utente può quindi accedere direttamente ai dati di BC ed integrare e/o modificare gli indicatori pre-calcolati, nella logica della Self BI.



PowerSuite 2.0

Quali le aree operative

- ▶ Finance
- ▶ Sales
- ▶ Customers
- ▶ Vendors
- ▶ Manufacturing
- ▶ Quality



Finance

- Partendo dalle situazioni contabili di BC, eventualmente integrate utilizzando le funzionalità *dell'Extension Eos – Scritture Simulate*, viene calcolato un modello di valutazione della **dinamica economico – finanziaria dell'azienda**.
- Tramite la riclassificazione dei dati contabili, viene determinato un set di indicatori finalizzato a calcolare gli **equilibri Patrimoniale, Economico e Finanziario** dell'azienda nonché il **rendiconto finanziario consuntivo**.
- Le situazioni contabili sono inoltre **navigabili per Dimensione**, consentendo quindi un'analisi approfondita dei dati ed una comprensione immediata e completa dell'andamento complessivo della gestione aziendale.



Finance

La logica applicata, nell'esempio demo, è quella della **pertinenza gestionale** (o per aree gestionali).

Naturalmente è la struttura è definibile direttamente dall'utente.

Gli indicatori sono navigabili nelle voci contabili che compongono i valori che sono alla base di ogni calcolo; inoltre è visibile in chiaro l'algoritmo utilizzato;

La situazione contabile è analizzabile mensilmente, per conto CO.GE. e per dimensione, con i relativi adeguamenti del calcolo degli indici.



Finance

Gli indicatori calcolati per misurare i tre equilibri sono i seguenti:

Patrimoniale: coefficiente di copertura delle immobilizzazioni, nelle due versioni con e senza Equity.

Economico: R.O.I. e costo del denaro.

Finanziario: leverage finanziario e turnover.

Inoltre:

Il ciclo monetario della gestione è misurato tramite il calcolo delle rotazioni (crediti, magazzino e debiti)

Il R.O.I. è scomposto nelle componenti ROS e Turnover



Sales Analysis

Oltre alle analisi delle vendite già disponibili, è stata aggiunta l'analisi degli **scostamenti sui ricavi**.

L'analisi è condotta suddividendo il «delta margine» nelle seguenti componenti:

- ➔ volume
- ➔ mix
- ➔ prezzo lordo
- ➔ sconto
- ➔ costo unitario del venduto

In questo modo sono evidenziate tutte le componenti che ad una certa data determinano lo scostamento complessivo di margine rispetto al budget o al periodo precedente.



DSO - DPO

L'analisi dei tempi di incasso/pagamento può, come è noto essere condotta, secondo tre logiche...

Rotazioni: è una logica prettamente finanziaria, utile per la costruzione del budget patrimoniale e di cassa, poco significativa se l'obiettivo è la misurazione dei *tempi effettivi* di incasso/pagamento.

In sostanza si tratta di calcolare i seguenti rapporti:

- ➔ Crediti vs clienti/fatturato *365 (se l'analisi è su un orizzonte di 12 mesi)
- ➔ Debiti vs fornitori/costi monetari*365 (se l'analisi è su un orizzonte di 12 mesi)

Pro:

Facile da calcolare
Facilmente comprensibile
Analizzabile per dimensioni

Contro:

Stagionalità
IVA.



DSO - DPO

L'analisi dei tempi di incasso/pagamento può, come è noto essere condotta, secondo tre logiche...

Count back: metodo più preciso del precedente, in quanto tiene conto della stagionalità dei ricavi/costi. Presenta complessità di calcolo e difficoltà di analisi dimensionale dei risultati.

Si tratta di «partire» dal totale crediti (debiti) ad una certa data e sottrarre mese per mese il fatturato (i costi monetari)

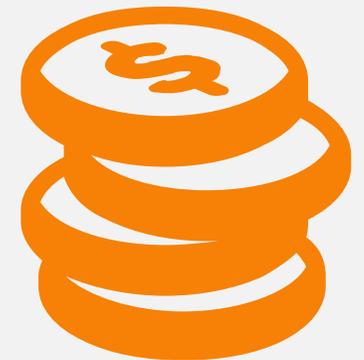
Pro:

Più preciso del precedente

Contro:

Calcolo complesso

Difficilmente analizzabile per dimensioni



DSO - DPO

L'analisi dei tempi di incasso/pagamento può, come è noto essere condotta, secondo tre logiche...

Collection experience: calcolo dei tempi di incasso (pagamento) partita per partita.

Pro:

Preciso
Analizzabile per dimensioni

Contro:

Calcolo laborioso;
Occorre comunque fare delle assunzioni



Inventory

L'indice di rotazione del magazzino può, al pari dei crediti, essere calcolato come:

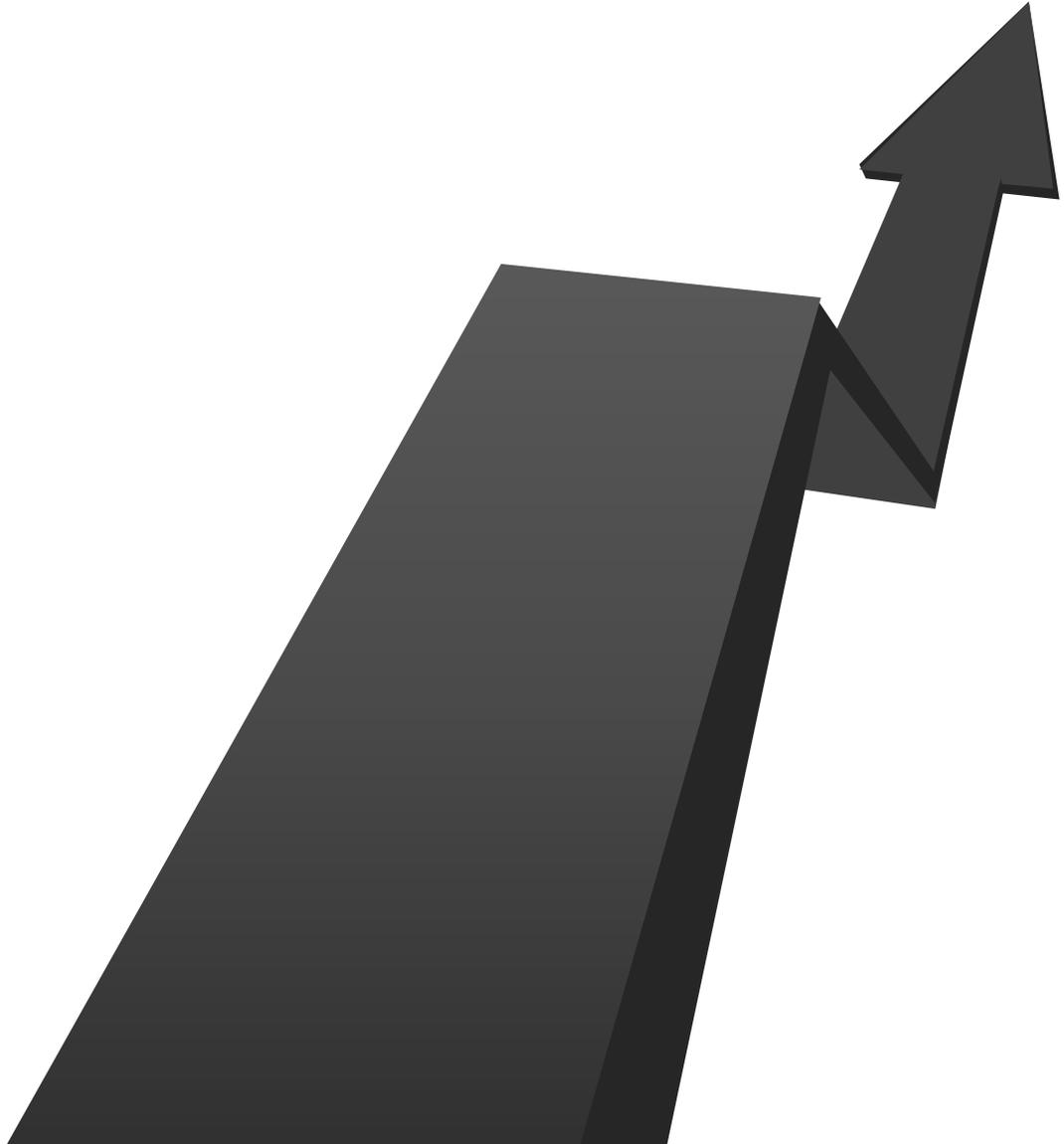
- Rapporto tra il valore delle rimanenze finali ed i ricavi, rapportato al periodo di analisi;
- Rapporto tra progressivo consumi e giacenza media, rapportato ovviamente al periodo di analisi.

Anche in questo caso, il primo indicatore ha un significato finanziario, il secondo misura la durata effettiva delle scorte.

In PowerSuite la giacenza media è giornaliera ed i dati sono sempre calcolati sugli ultimi 12 mesi rolling.



PowerSuite: scenari evolutivi.

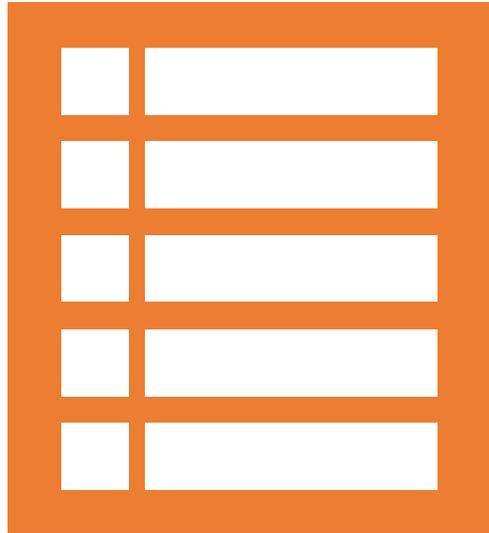


Il contenuto di PowerSuite sarà incrementato nel tempo attraverso:

- ➔ l'aggiunta di report/KPI su aree operative oggi mancanti
- ➔ la «messa a disposizione» dei clienti di nuovi report/Kpi sulle aree esistenti

I nostri consulenti sono a disposizione per supportare l'implementazione di PowerSuite 2.0.

Prossimi appuntamenti.



01

23 Maggio: Webinar il budget finanziario e di cassa

02

5-6-7 Giugno: Academy Specialist Clienti sul Controllo di Gestione – sede VERONA

03

Settembre: Webinar Il costo di prodotto in BC/EOS Ema

Question Time

I nostri consulenti sono disponibili, **nei prossimi 15 giorni**, a rispondere a eventuali dubbi o chiarimenti che vi invitiamo a inviare ai seguenti indirizzi email:

- carlo.canestri@eos-solutions.it
- luigi.ventura@eos-solutions.it
- francesco.petrera@eos-solutions.it

Azure & Microsoft 365

webinar

Microsoft 365

Office 365

Azure

Mercoledì
17.4.2019
Ore 11.00

La **DIGITAL TRANSFORMATION**
della tua azienda inizia qui!

Grazie!

