

Executive Programme Horeca Business

Nell'ingegneria del software la *scalabilità* denota in genere la capacità di un sistema di *aumentare o diminuire di scala* in funzione delle necessità. Ad esempio, la suddivisione in *moduli* di Bollicine consente di acquistare e utilizzare quelli imprescindibili senza perdere l'opportunità di aggiungerne altri al momento opportuno.

In questi anni, mi sono reso conto che la *scalabilità* di un software (intesa come disponibilità agli investimenti tecnologici) è fortemente condizionata dalla *formazione*. In effetti, la richiesta di alcuni *moduli* di Bollicine è incomprensibilmente bassa.

Un esempio per tutti. Nonostante sia noto a tutti che per il Grossista le **scorte (insieme al credito) sono il principale e inevitabile investimento e criticità che incide sul fatturato (mix di prodotti e rotture di stock) e la marginalità (indice di rotazione)**, la quasi totalità delle Aziende le gestisce a *vista, camminando in azienda*, accontentandosi di giudizi basati su indicatori grossolani ricavati dal bilancio (spesso non veritieri e difficilmente smentibili perché auto referenziati).

Eppure non mancano esempi di PMI virtuose (case history) che hanno adottato soluzioni basate sull'analisi storica dei dati e la logica CSP (Continuous Stock Planning), che ridefinisce automaticamente il livello di scorta di ciascun prodotto utilizzando modelli matematici che tengono conto dell'andamento storico della domanda e adeguano continuamente l'intervallo di riordino utilizzando come sistema di allarme il punto di riordino e la scorta di sicurezza nel periodo fuori controllo.

Da cosa possono dipendere queste *mancate scalate*? A mio giudizio dalla *mancata formazione* che apre le porte ai pregiudizi. **Scetticismo**, della serie: a cosa mi serve? Risposta implicita: a niente. **Incompetenza**, non ho nessuna idea di che cosa sia o a cosa serva. **Vorrei ma non posso**, non potrò mai permettermelo.

Nella misura in cui questa ipotesi è vera, **l'Executive Programme Horeca Business**, l'esclusivo corso di studi dedicato agli operatori del mercato del Fuoricasa, organizzato dalla Luiss Business School e promosso dall'associazione **AFDB**, è un immancabile appuntamento di studio e riflessione.



Bollicine ci crede e spera che tutta la comunità colga questa occasione per corroborare le imprescindibili doti imprenditoriali (*intelligenza; capacità e spregiudicatezza; immediatezza di valutazioni e azioni, quasi istintive*) con un percorso che solo i banchi di scuola possono offrire. Occasione, questa, irrinunciabile anche per preparare la propria azienda al *nuovo mondo* e al *cambio generazionale* che inevitabilmente presenteranno il conto.

Buon lavoro a chi parteciperà al corso.

Graziano Guazzi



Bollicine ci crede, e lo vuole concretamente testimoniare nel seguente modo.

Contributo incondizionato riconosciuto a tutti i Clienti Bollicine che si iscrivono entro fine agosto (limitato a un partecipante). (certificato di iscrizione e presentazione della fattura obbligatori)	10% + 2 libri		
--	-----------------------------	--	---

CONTRIBUTO CONDIZIONATO ALL'ACQUISTO DI MODULI CORRELATI AGLI ARGOMENTI DEL CORSO		
MODULI CORSO	MODULI BOLLICINE	Sconto sul modulo
Bilancio d'esercizio	Analisi e riclassificazioni di Bilancio	10%
Gestione delle scorte e scelte dell'assortimento	BCSD – Logiche Continuous Stock Planning	15%
Analisi della dinamica finanziaria dell'impresa	Gestione Avanzata del Credito	10%
Analisi dei processi logistici	Tracciabilità e Radio Frequenza GECO	15% 10%
Contrattualistica aziendale	Contratti Fine Anno e Comodati	10%
Analisi e cambiamento del mercato Tecniche di impresa e analisi della rete di Vendita	BCI – Business Intelligence	10%

Benvenuti nel 2050, di Cristina Pozzi

Indipendentemente dalla strada che ci condurrà alla meta - un evento singolare in grado di trasformare tutto in un solo istante, piuttosto che un cambiamento non troppo differente da quelli che hanno segnato passaggi d'epoca nel passato -, il mondo che ci accoglierà nel 2050 sarà un luogo molto diverso da oggi, e senza una guida adeguata il rischio di perderci appare elevato. E non illudiamoci che sia possibile continuare a non pensarci: il futuro, con le sue straordinarie novità, le esperienze inattese, l'estrema complessità, le opportunità e le minacce che porta con sé, richiede di arrivarci attrezzati. Se dunque vogliamo scoprire almeno qualcosa di ciò che ci aspetta, questo è il libro giusto per farlo, evitando di lasciarci trasportare dal tempo. A quale clima dobbiamo prepararci e che cosa portare con noi? Che cosa si mangerà nel 2050? Come ci si vestirà? In che tipo di città vivranno le persone? Dove andranno a divertirsi i giovani? Quali saranno le esperienze da non perdere? Quali le lingue, le monete, le cure? Come sarà fare shopping e con quali mezzi ci sposteremo? In un pianeta abitato da robot, cyborg e specie animali che si credevano estinte, ogni aspetto sarà molto distante dalle nostre attuali abitudini ma le indicazioni contenute in queste pagine saranno di grande aiuto per tutti, viaggiatori abituali del futuro o neofiti della materia in procinto di affrontare il loro primo viaggio.

Manuale del Credit Manager, canali distributivi fuori casa, di Graziano Guazzi

Il manuale tratta il tema del credito concesso e subito, prendendo in considerazione le specifiche problematiche e necessità di tutte le aree aziendali coinvolte: direzione, contabilità, finanza, vendite, logistica e forza vendite. Con un continuo riferimento chiaro e diretto ai modelli di business delle aziende che servono il canale consumi fuori casa, proponendo puntualmente modelli alternativi, metriche, strumenti e procedure, tratti dalla dottrina, ma soprattutto dall'esperienza delle aziende virtuose e da un sistema informatico reale, quindi messo alla prova dei fatti da centinaia di aziende che lo stanno utilizzando. Un lavoro che si propone di dimostrare come la sfida di diffondere la cultura della metrica manageriale nelle imprese all'ingrosso sia a portata di mano, se si hanno gli strumenti culturali per affrontarla. La scelta didattica è quella di coniugare il rigore scientifico con la forza esplicativa degli esempi reali: il volume è arricchito da duecento figure (schemi concettuali, esempi numerici, grafici e modelli operativi) e ottanta esempi di report e cruscotti direzionali. Graziano Guazzi è socio fondatore, product e project manager di Data Flow, software house che nasce e si sviluppa a Parma, cuore della "Food valley" e sede dell'EFSA.