

Family
Business
Unit

Scopo +
condiviso

Persone +
coinvolte

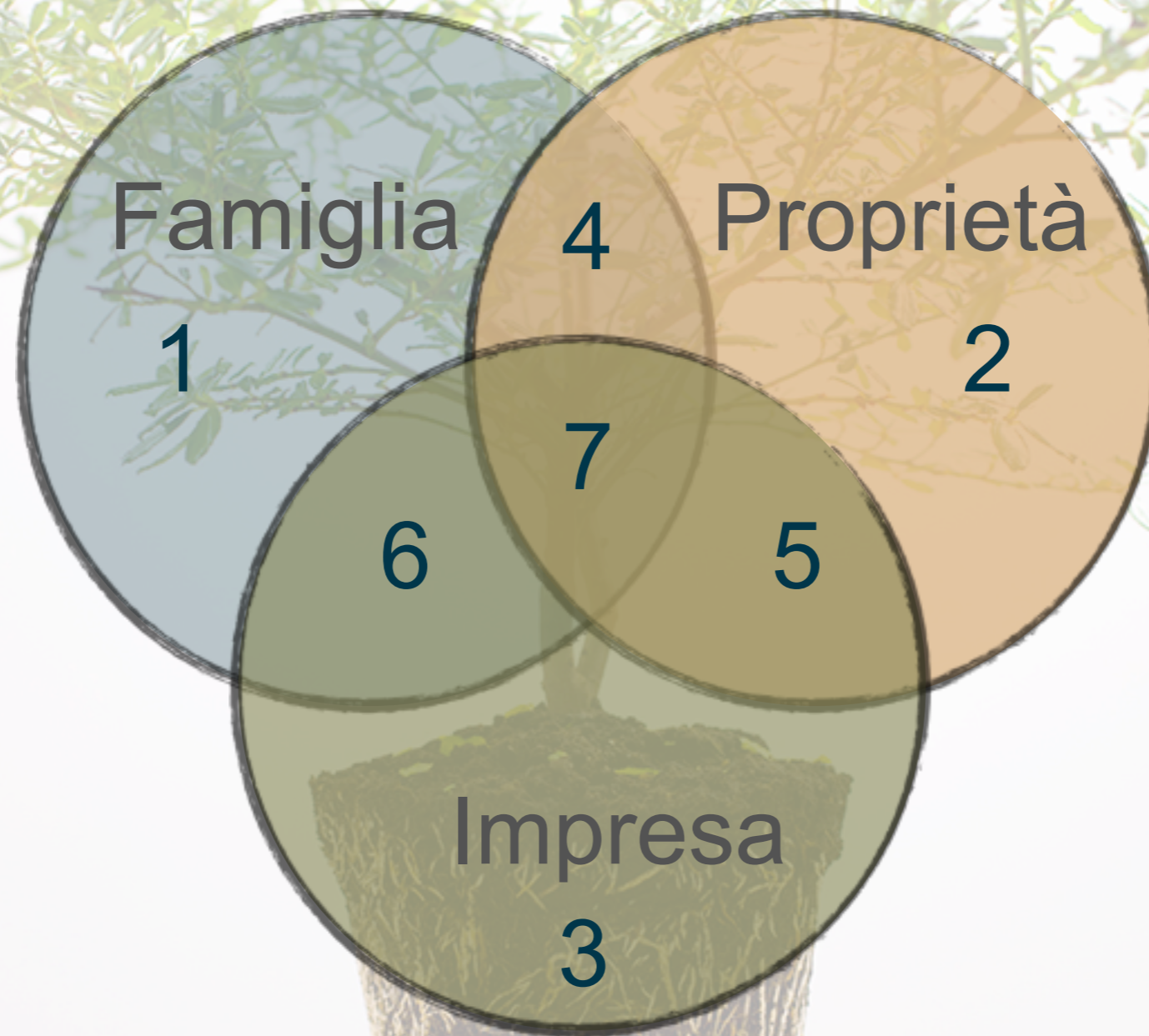
Organizzazione

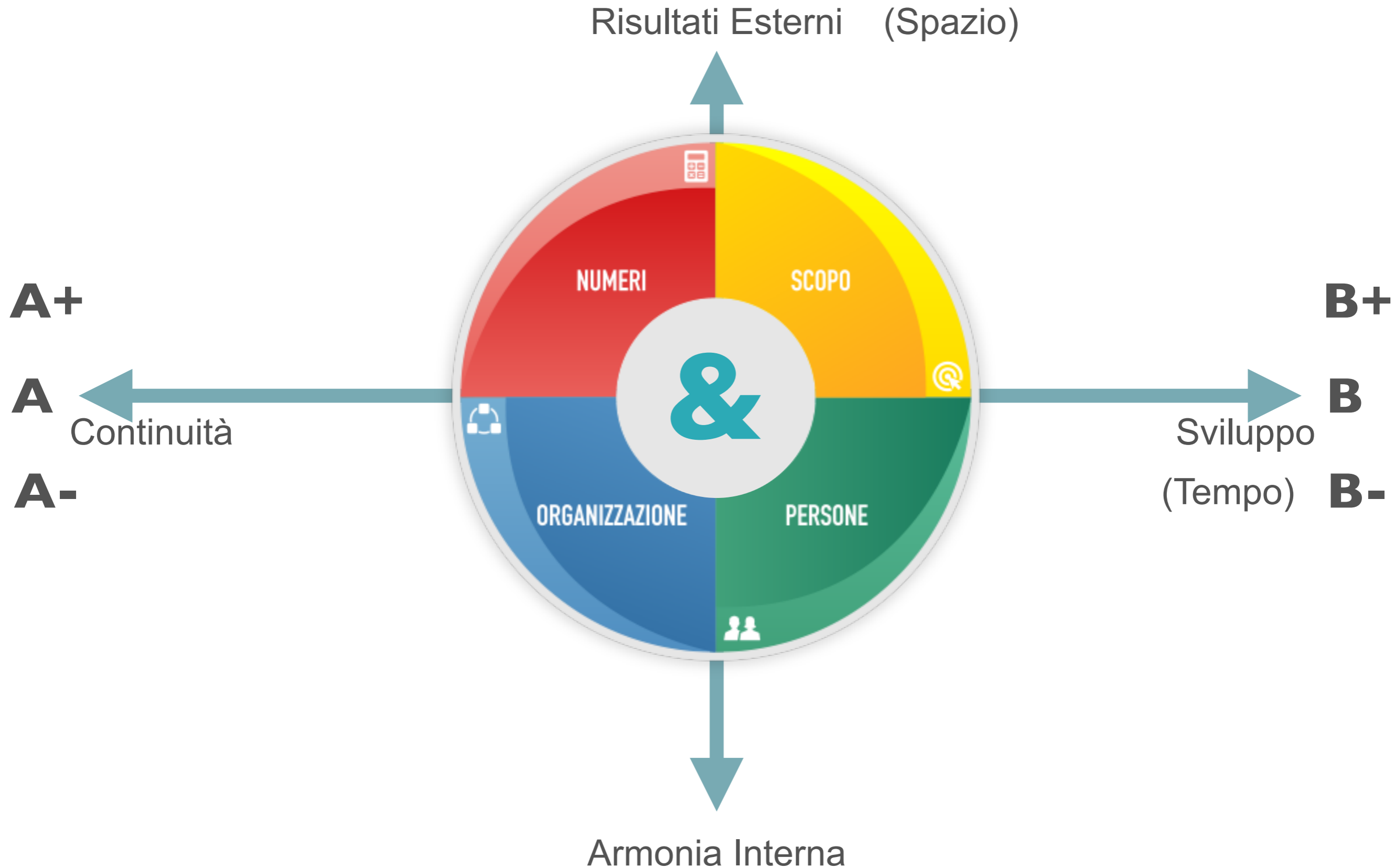
chiara = allineare obiettivi e risultati

I Numeri

La Masterclass

- **Family Business e Modello FBU -
Quadrante dei Numeri: Obiettivi e Risultati**
- I Numeri dell'Impresa (e della famiglia):
Conto Economico e Stato Patrimoniale
- Definire bene gli Obiettivi
- KPI - Indicatori chiave delle prestazioni
- OKR - Obiettivi e Risultati Chiave
- La sfida degli Incentivi







Quali indicatori e obiettivi quantitativi?

Rendicontazione

Quanto chiari e condivisi
Visione | Missione | Valori?
E la Strategia?

Motivazione



Responsabilità

Di chi mi prendo cura?
(organigramma)
Chi è il mio cliente?
(processo)

Fiducia e Rispetto

Come è il clima tra di noi?
Cosa possiamo fare
per migliorarlo?



“If you can’t measure it, you can’t improve it”
Se non puoi misurarlo, non puoi migliorarlo
Peter Drucker

“not everything that can be counted counts,
and not everything that counts can be counted”
Non tutto quello che può essere contato conta,
e non tutto quello che conta può essere contato

Bruce Cameron

“Informal Sociology: A Casual Introduction to Sociological Thinking, 1963

“Il lavoro implica non solo che si suppone che qualcuno lo faccia, ma anche averne la responsabilità, una scadenza, ed infine la misura del risultato, questo, il feedback dei risultati del lavoro e dello stesso processo di pianificazione”

Drucker in Management: Tasks, Responsibilities, Practices.

Quindi, le misure si. Solo le misure, no.

Iniziamo dagli strumenti che abbiamo
Costruiamo gli strumenti di cui abbiamo bisogno

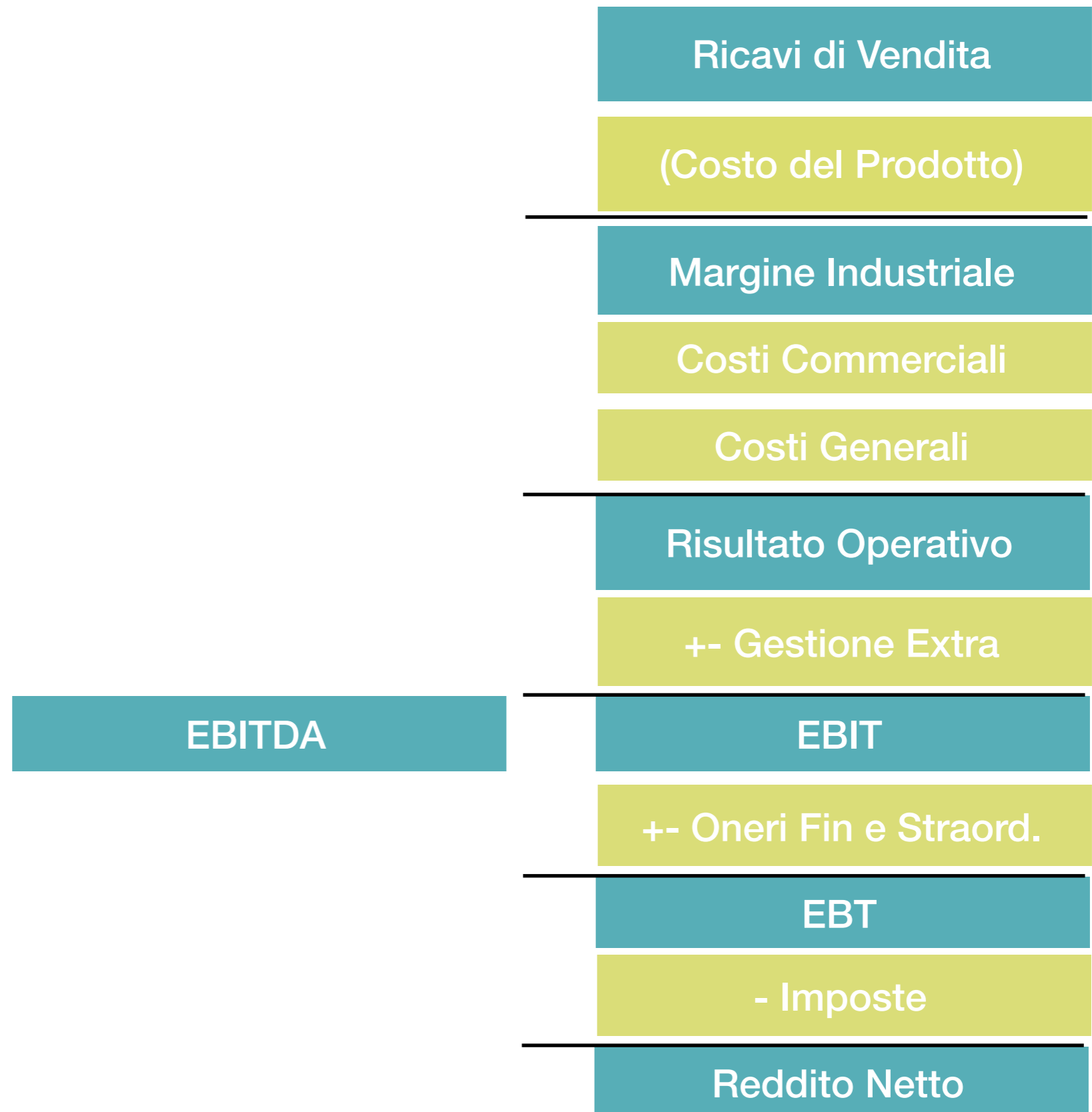
- Family Business e Modello FBU -
Quadrante dei Numeri: Obiettivi e Risultati
- **I Numeri dell'Impresa (e della famiglia):
Conto Economico e Stato Patrimoniale**
- Definire bene gli Obiettivi
- KPI - Indicatori chiave delle prestazioni
- OKR - Obiettivi e Risultati Chiave
- La sfida degli Incentivi

Conto Economico
i flussi di un periodo



Stato Patrimoniale
la foto di un istante



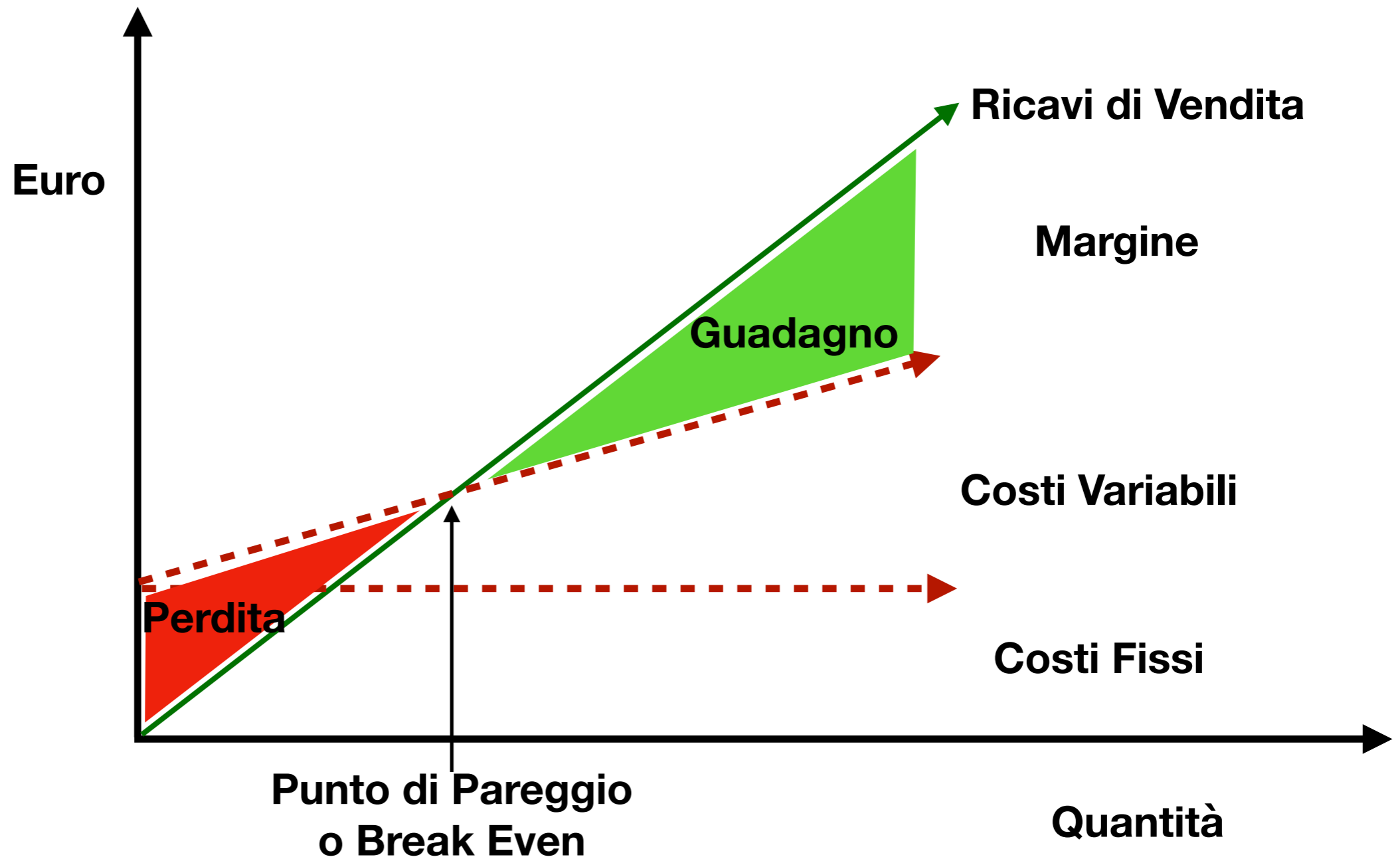


Attivo / Impieghi

Immobilizzazioni	immateriali
	materiali
	finanziarie
Attivo Circolante	Magazzini
	Crediti
	Liquidità

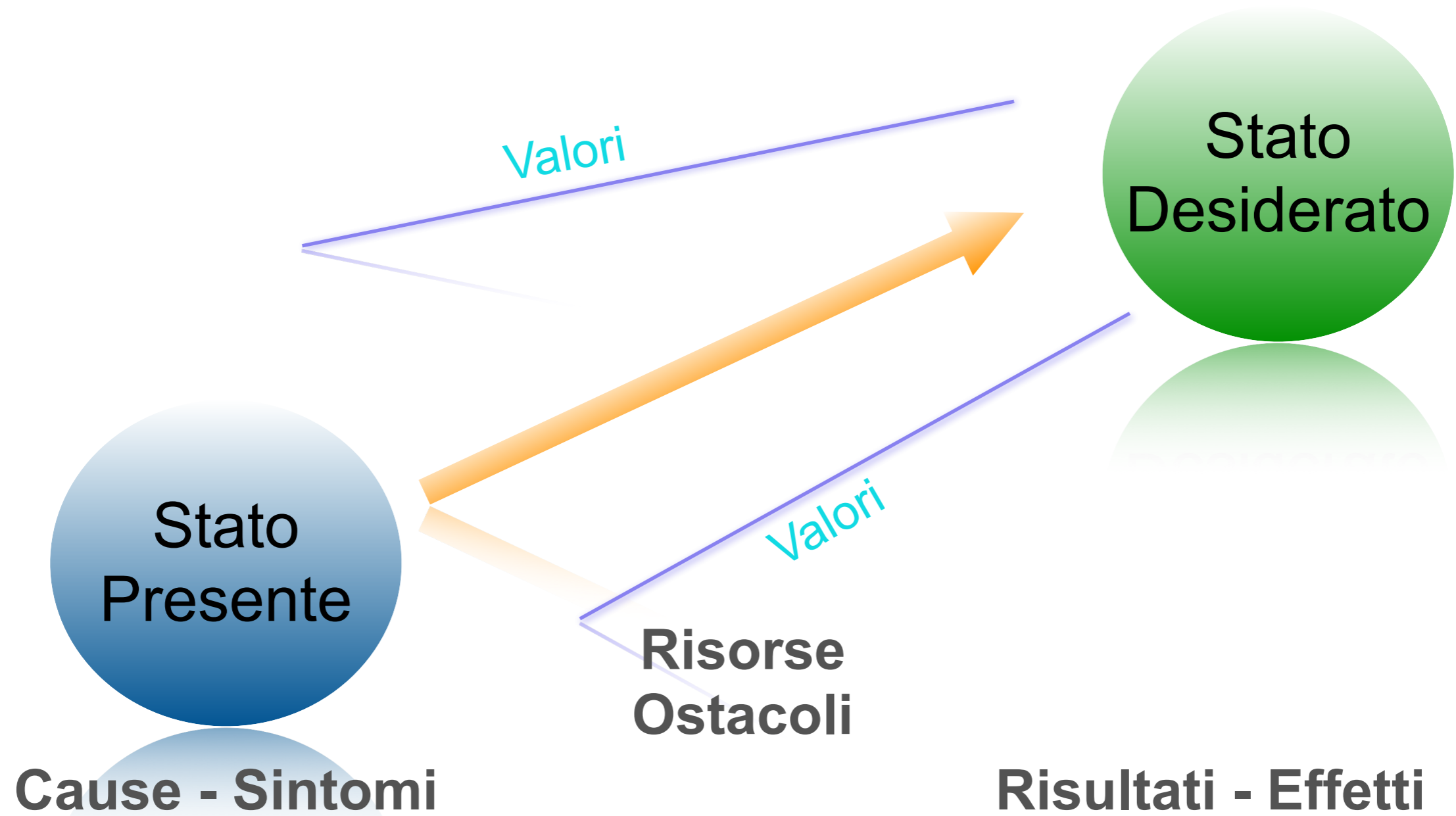
Passivo / Fonti

Patrimonio Netto	Capitale investito	C. Proprio
Fondi Rischi/ Oneri		
Debiti vs Fornitori	C. Terzi	
Debiti Finanziari breve / lungo		
Debiti Tributari		



- **Marginalità** (margine sul fatturato)
- **Redditività** (margine sul capitale) ROI e ROE
ROI RO/CI ROE RN/CN
- **Indebitamento** C Terzi / C Proprio
- **Produttività** Redditi/Margini per Dipendente
 Capitale per Dipendente
- **Crescita** CI, MP, CE su anno precedente

- Family Business e Modello FBU -
Quadrante dei Numeri: Obiettivi e Risultati
- I Numeri dell'Impresa (e della famiglia):
Conto Economico e Stato Patrimoniale
- **Definire bene gli Obiettivi**
- KPI - Indicatori chiave delle prestazioni
- OKR - Obiettivi e Risultati Chiave
- La sfida degli Incentivi



Un obiettivo può essere definito in molti modi diversi:

- Come **NEGAZIONE** di un problema | non voglio più...
- Come situazione **OPPOSTA** al problema | voglio fare/essere...
- Come confronto e **PARAGONE** | voglio fare/essere come....
- Come individuazione di alcune **CARATTERISTICHE CHIAVE** | voglio avere xxx qualità
- Come risultato **GENERATIVO** |voglio fare / essere più....
- “**COME SE**” | se avessi già raggiunto il mio obiettivo mi sentirei/farei/sarei...

- Cosa vuoi smettere o evitare di fare?
- Quale è la situazione diametralmente opposta al problema?
- Chi ha già raggiunto uno stato simile a quello desiderato?
- Quali sono le caratteristiche che vorresti si esplicitassero nello stato desiderato?
- Quali sono le qualità che sono già in tuo possesso associate allo stato desiderato e che desideri avere in misura maggiore?
- Se tu avessi già raggiunto il tuo stato desiderato, cosa staresti facendo di diverso o più del solito? Cosa proveresti? Come hai fatto a raggiungere lo stato desiderato?

Positività

Misurabilità

Responsabilità

Sostenibilità

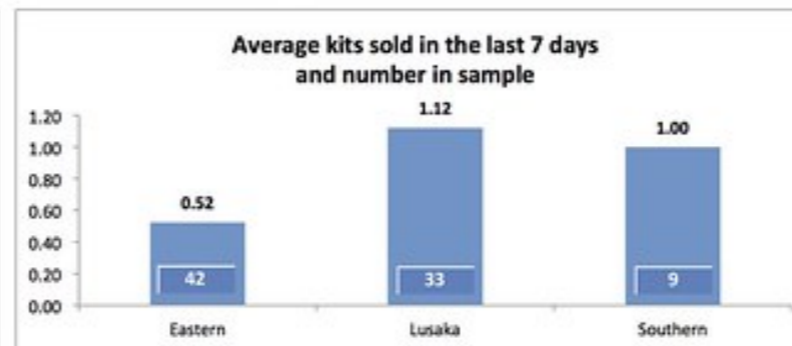
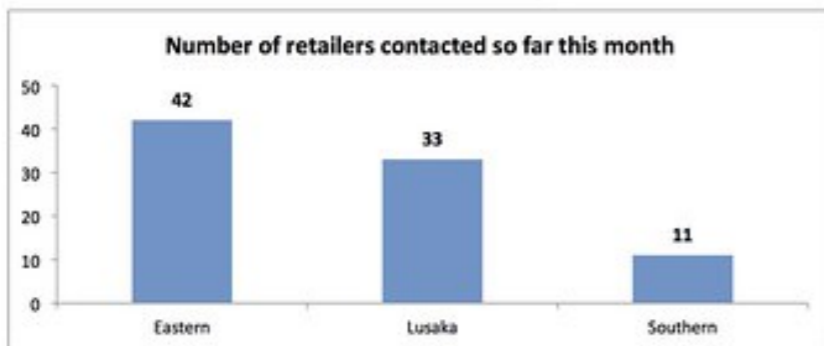
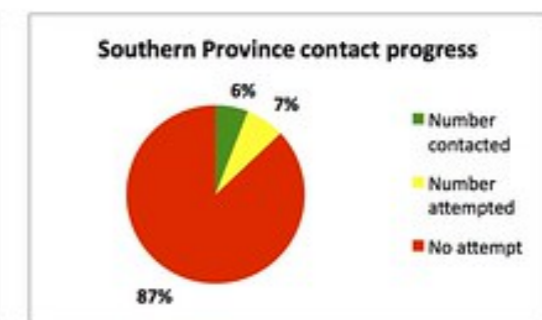
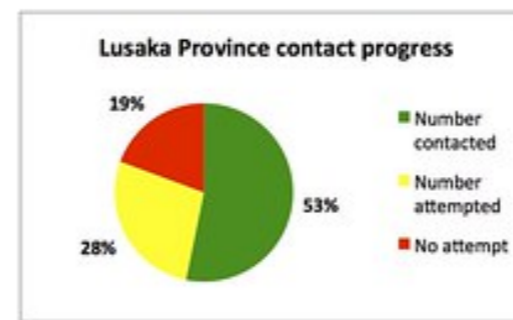
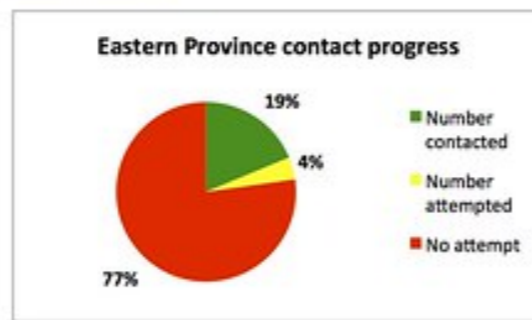
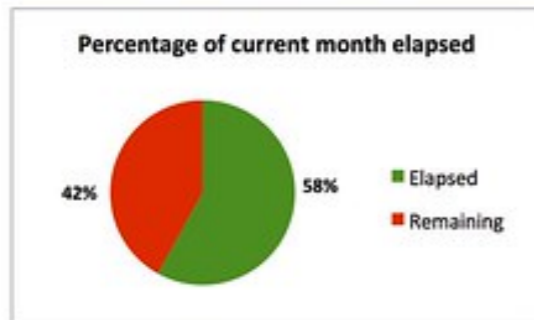
Ecologia

- Family Business e Modello FBU -
Quadrante dei Numeri: Obiettivi e Risultati
- I Numeri dell'Impresa (e della famiglia):
Conto Economico e Stato Patrimoniale
- Definire bene gli Obiettivi
- **KPI - Indicatori chiave delle prestazioni**
- OKR - Obiettivi e Risultati Chiave
- La sfida degli Incentivi



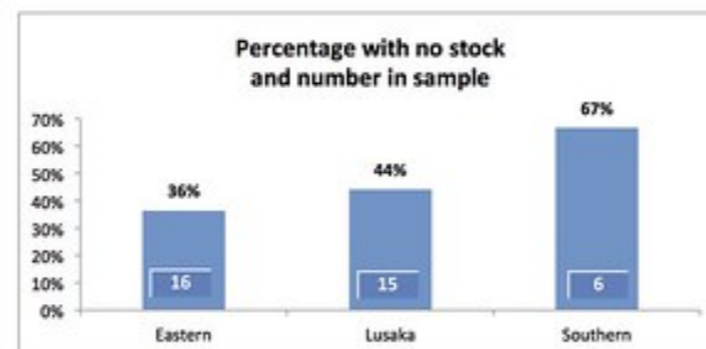
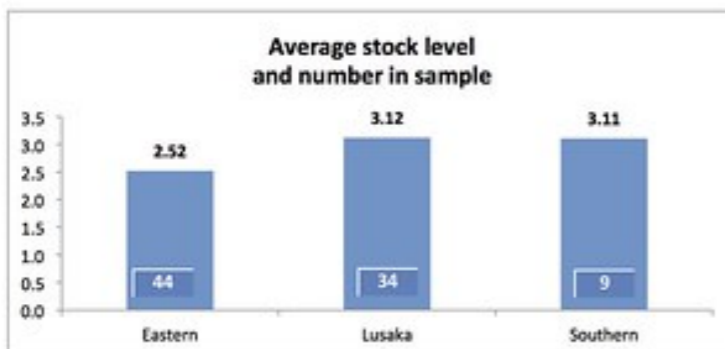
KYTS Management Dashboard

July 17, 2015



Wholesale and retail prices by province

Province	Wholesale	Retail
Eastern	4.64	7.50
Lusaka	3.60	5.22
Southern	3.60	5.00



- Family Business e Modello FBU -
Quadrante dei Numeri: Obiettivi e Risultati
- I Numeri dell'Impresa (e della famiglia):
Conto Economico e Stato Patrimoniale
- Definire bene gli Obiettivi
- KPI - Indicatori chiave delle prestazioni
- **OKR - Obiettivi e Risultati Chiave**
- La sfida degli Incentivi

	Trimestre Scadenza: 31.03			Anno Scadenza: 31.12		
	Obiettivo (max 5)	Indicatore/Risultato (max 5)	%	Obiettivo (max 5)	Indicatore/Risultato (max 5)	%
1.						
2.						
3.						
4.						
5.						

- Definizione ciclo di controllo
- Definizione Obiettivi
- Definizione Risultati
- Monitoraggio avanzamento

- Family Business e Modello FBU -
Quadrante dei Numeri: Obiettivi e Risultati
- I Numeri dell'Impresa (e della famiglia):
Conto Economico e Stato Patrimoniale
- Definire bene gli Obiettivi
- KPI - Indicatori chiave delle prestazioni
- OKR - Obiettivi e Risultati Chiave
- **La sfida degli Incentivi**

Fattore Igienico
e non Motivante

Motivazione:

- Maestria
- Autonomia
- Scopo

Incentivi individuali vs
Incentivi di gruppo

