



business Competition



JEToP Junior Enterprise Torino Politecnico

www.jetop.com

Business Competition

www.businesscompetition.it

Challenge Italia

www.challengeitalia.it

business Competition

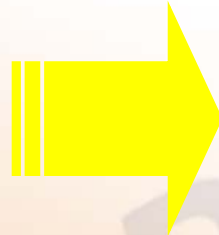
**Associazione no-profit gestita da studenti universitari.
Offriamo servizi per le imprese e gli studenti come:**

- Sviluppo di progetti commissionati da aziende
- Organizzazione di eventi
- Corsi di formazione

business Competition

BC:Competizione!

- Business game
- Squadre fino a 5 membri
- Board aziendale virtuale
- Una squadra vincitrice



Obiettivo

Gestire un'azienda virtuale e "vincere" sul proprio mercato

Business Competition Premium:

- Turno eliminatorio: 09 – 21 maggio 2007
- Finale: 31 maggio 2007
- Finale nazionale GMC 2007 - 2008: dicembre 2007 (Torino???)
- Finale internazionale: Bruxelles - aprile 2008

business Competition

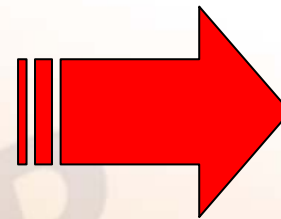
gestione

- Global Management Challenge contemporaneamente in 24 paesi (sede principale Lisbona)
- 2007-2008: 28° edizione
- In Italia, 6° anno
- Più di 350000 partecipanti dal 1980

business Competition

Mondo universitario (Prof, studenti)

- Ingegneria
- Economia



**Squadre divise
in mercati
virtuali**

Aziende (CV, lettera motivazione, must&want)

- Leading in action: 1 AD per squadra
- Fly on the wall: osservare!
- My team

business Competition

PARTE I

INTRODUZIONE

Il *Global Management Challenge* è basato su una situazione realistica di business nella quale un numero di aziende virtuali, rappresentate dalle squadre che parteciperanno, competono nell'ambito dello stesso scenario economico. Un modello computerizzato molto sofisticato ed elaborato simula le interazioni tra i diversi aspetti di ogni azienda, le relazioni di competitività tra le aziende e la situazione economica particolare.

La missione della vostra squadra è di prendere carico di una di queste aziende virtuali e gestirla come se fosse un business vero.

L'obiettivo di questo Manuale è di spiegare le modalità procedurali, tecniche ed organizzative di partecipazione a questa sfida e inoltre di illustrare la logica economico-contabile che spiega le conseguenze delle più fondamentali decisioni di gestione aziendale. Il Manuale risponde a domande del tipo: cosa deve fare la vostra squadra? Come funziona la vostra azienda? Come si rapporta alle altre aziende?

Il Manuale è diviso in quattro parti:

- **Introduzione.**
- **La situazione di mercato,** in cui sono specificate funzioni ed interazioni delle aziende e del mercato.
- **Il Rapporto di Gestione,** che indica come devono essere interpretati dati contabili del bilancio.
- **Il Foglio di Decisioni,** in cui si precisa come devono essere imposte le diverse decisioni per essere trasmesse al calcolatore.

L'azienda che ottiene profitto è competitiva e anche se è giusto facile capire la natura di suoi molti aspetti del suo funzionamento piuttosto particolare.

La Parte II del Manuale descrive la struttura dell'azienda che siete chiamati a gestire. Presenta le quattro funzioni principali di gestione che sono Marketing, Produzione, Gestione delle Risorse Umane e Finanza, spiegando come operano con una particolare attenzione alle interazioni tra loro.

Una dei principali obiettivi di questa simulazione è di illustrare queste interazioni e di dimostrare che quando si tutto il gesto aziendale il raggiungimento del proprio equilibrio è fondamentale per il successo. Questo equilibrio aziendale può essere meglio caratterizzato grazie a un lavoro di squadra, un'ottima organizzazione o una comunicazione efficace.

Per raggiungere il massimo dell'efficacia delle vostre decisioni, la vostra squadra deve avere organizzato in modo da svolgere tutti i diversi compiti specifici (il profitto, marketing, finanza, ecc.) integrati nella funzione generale dell'azienda. Potete dividervi le responsabilità delegando ad ogni persona la gestione di un'area specifica della vostra azienda. Avrete probabilmente bisogno di un presidente che coordini i membri che le posizioni di ciascuno siano prese in tutte le decisioni.

considerazione, e presentare una posizione comune. Admiration, potete decidere di affidarvi ad un Comitato di Direzione per il coordinamento delle decisioni.

Non ci sono limiti ai tipi di strumenti tecnici che potete usare. Se avete intenzione di salvare i vostri propri risultati di "loggi di aziende", inviateci di grande cuore le definizioni delle sigle usate nella Parte III del Manuale.

Il manuale delle azioni e delle procedure dell'azienda e voi affidati sul risultato di volta in volta, tramite due documenti:

- a) il **Rapporto di Gestione** trimestrale, prodotto dal calcolatore, che evidenzia i risultati ottenuti dalla vostra azienda ad almeno ogni settimana ed in base al quale assumete le vostre decisioni;
- b) il **Foglio di Decisioni**, nel quale sono inserite, per essere trasmesse al calcolatore, le decisioni da assumere per la gestione della vostra azienda nel periodo più trimestrale (il trimestre economico).

Anche se la struttura della gara è piuttosto semplice è necessario lavorare dettagliatamente il ruolo di cui la vostra azienda funziona perché potete conoscere poco per poco le logiche economiche della simulazione e dell'azione delle variabili che influenzano sul

risultati di ciascuna che opera in un mercato competitivo come quello della simulazione.

Il vostro obiettivo è di ottimizzare le prospettive della vostra azienda in modo da ottenere alla fine dell'esercizio il più alto valore aziendale quindi lo sviluppo di una strategia basata su rischi a lungo termine. Una volta definita la strategia, potete lavorare sulle variabili di business che la realizzano. Se l'incertezza delle difficoltà, la strategia può sempre essere riveduta per adattarsi alle circostanze.

Un approccio corretto nel fatto che il reparto Marketing consideri il mercato come globale, e proprio di conseguenza un Piano Marketing. Questo non implica la natura della partizione degli obiettivi di vendita di vendita da raggiungere. Il reparto Produzione produrrà e trasporterà questi quantitativi su depositi delle macchine senza essere e macchinari. Il reparto Gestione delle Risorse Umane deve prendere in considerazione questi elementi perché qualsiasi cosa concorra tra il Marketing e la Produzione avrà un effetto sugli stipendi e sulle condizioni di lavoro delle forze lavoro. Infine, il reparto Finanza deve considerare l'insieme del processo per assicurarsi che questi utili e che si possa operare con le risorse finanziarie disponibili.

Questo è l'elenco dei lavori di squadra e delle necessità di negoziazione e compromessi per identificare la miglior soluzione per l'azienda ma solo nel breve periodo ma che riguarda alla strategia aziendale di lungo termine.

Per permettere di fare una valutazione preliminare di questi lavori sarà necessario avere cura dell'azienda riferita al periodo trimestrale mentre procedete l'inizio della simulazione: sarà di grande aiuto nella consultazione di questo manuale per il business e chiarire i punti operativi del *Global Management Challenge*. Per cominciare a tutte le aziende di avere le stesse dimensioni e gli stessi obiettivi iniziali della simulazione, il periodo storico è uguale per tutti. La parte III del Manuale descrive in dettaglio i contenuti del Rapporto di Gestione.

Molte delle relazioni usate nell'ambito di questa simulazione sono piuttosto ambiziose, ma altre come le previsioni sulla quantità di ordini o sull'effetto della manutenzione di natura tale da non poter essere calcolate con certezza nemmeno nelle vite reali, proprio perché influenzate da variabili casuali, da influenze stagionali o dal comportamento dei concorrenti.

Per operare al meglio, è importante identificare ed esplorare questi elementi di variabilità e incertezza che la simulazione di sviluppo, capire le loro variabilità e scoprire come vengono influenzate le condizioni delle quali gestite la vostra azienda.

Versione simulazione 2010

Avrete valutato la situazione e deciso le strategie, vi deve compilare il primo Foglio di Decisioni e spedito per l'elaborazione, nei termini di tempo stabiliti. Riceverete in risposta un rapporto di Gestione, nel quale sono indicati come si è comportata la vostra azienda e quali risultati economico-operativi o finanziari ha conseguito a seguito delle vostre decisioni.

Queste informazioni di ritorno servono ovviamente a dare il punto d'arrivo o a migliorare la conoscenza del funzionamento della vostra azienda e del mercato in vista delle successive decisioni.

Preparate quindi la successiva serie di decisioni, cominciando così fino alla fine. Prima di procedere con la parte principale del Manuale, ci sono un numero di concetti generali e punti da chiarire:

a) L'obiettivo delle aziende in gara è di ottenere la più alta quotazione azionaria delle azioni, risultante nel Rapporto di Gestione alla fine dell'esercizio. I quanti necessari programmate tutte le decisioni con un duplice obiettivo: avere il più alto valore azionario alla fine del primo trimestre, ma anche avere un'azienda solida, efficiente ed in grado di continuare sfruttando il suo potenziale.

b) Alcune aziende potranno subire a volte gravi perdite per le loro decisioni; chiaramente non saranno mai socchiate o difese dall'azienda. Nella loro partenza, infatti, si continuerà ad operare con l'aiuto di prestiti bancari da parte delle banche, che certo non subirebbero così facilmente perdite nella vita reale. In questo modo tutti i partecipanti potranno arrivare fino alla fine della simulazione senza fallire.

c) La simulazione procede a fasi, ognuna delle quali corrisponde ad un trimestre. Una volta prese ed elaborate le decisioni per il successivo trimestre, sarà automaticamente possibile apparire costanti alle azioni, prima della fase successiva. Ciascuna azione della simulazione procederà per un numero di trimestri (cinque) e, relativamente a questi, sarà tirata una sfera con le due estremità quali i Risultati Decisioni dovranno pervenire all'organizzazione e entro le quali riceverete il Rapporto di gestione corrispondente. Il trimestre si intende ovviamente compreso di 12 settimane.

d) I Rapporti di Gestione vengono ricevuti i Risultati Decisioni spediti ed elaborati in un determinato intervallo di tempo, posto tra la fine di un trimestre e l'inizio del successivo. I trimestri finali o quelli ancora vengono quindi definiti esattamente in relazione al momento in cui si prendono le decisioni. Rimando al Manuale le variazioni e le sequenze definitive:

2

business Competition

GAME HISTORY GAME HISTORY GAME HISTORY GAME HISTORY GAME HISTORY		Carriera & Futuro Business Competition 2005				FIRST HISTORY QUARTER				
PLEASE CHECK THE DECISIONS GIVEN BELOW										
Quantità di prodotto da produrre e spedire a (Consigliato e consigliato se di una?)		Profilo 1			Profilo 2			Profilo 3		
Agenti EU		1815			1055			365		
Distributore Nord		1230			645			230		
Distributore Internet		1680			960			330		
Prezzi (€)		EU			Nord			Internet		
		245			390			725		
		240			395			720		
		247			395			730		
Rubriche (€000)		Immagine Adesive			Promozione Diretta Profilo					
EU		18			11			17		
Nord		16			11			15		
Internet		22			10			12		
Tempi di Montaggio (minuti)		112			165			340		
Miglioramenti di Prodotto		0			1			0		
Spese di Ricerca e Sviluppo (€000)		30			25			35		
Acquisti: Materia Prima Ordinata (000)		Prossimo Trim.			3 mesi			6 mesi		
		3			12			0		
Agenti e Distributori		Numero Totale Desiderato			Pagamenti Supplari (€000)			% Commissione		
Agenti EU		Prossimo Trim.			3			12		
Distributori Nord		2			11			11,0		
Distributore Internet		xxxxx			12			11,5		
Produzione: Macchinari da acquistare		0			Numero di Porti Operati			5		
Macchinari da vendere		0			Sviluppo di novità (€000)			24		
Ore di Manufattura per Macchinario		38			Numero Turni			2		
Salario orario base per Manufattura (€)		12,00			Specializzati da assumere (€) / Alcoland			0		
Specializzati da assumere (€) / Alcoland		0								
Investimenti (+/- €000)		0			Problemi a Termine (€000)			0		
Budget Direzione (€000)		145			% Dividendi da Distributori			3		
Informazione ai Siti Web Adesive		1			Informazione su Quale di Mercato			0		
Numero Rano Accensione		2								
Rapporto Information Technology per Ultimo Trimestre										
Numero di Porti di Comunicazione Internet Operati				5						
Numero di Utile ante alle macchine sul vostro software				70,88						
% di Utile Potenziato Interni Invariante alle macchine				11,4						
DISPONIBILITÀ E USO DELLE RISORSE										
Macchine Disponibili Ultimo Trimestre		11								
Macchine Disponibili Prossimo Trimestre		11								
Ore Manodopera Specializzata										
Totale Ore Disponibili Ultimo Trimestre		22560								
Ore Assemblaggio/Montaggio		105								
Totale Ore Lavorate Ultimo Trimestre		22.683								
Molte di Solopero (Se Ilmane) Prossimo Trim.		0								
Ore Macchine										
Totale Ore Disponibili Ultimo Trimestre		12012								
Ore Fermi		188								
Ore Manutenzione Periodica		230								
Totale Ore Lavorate Ultimo Trimestre		11031								
Efficienza Media Macchine %		98								
Unità Materiale Usate e Disponibili										
Stock Iniziale Disponibile		12000								
Spese di Controllo e Consegna Ultimo Trimestre		3000								
Debiti di Materia Prima Acquisita Ultimo Trimestre		0								
Materia Prima Perda Distributa		0								
Materia Prima Utilizzata Ultimo Trimestre		13208								
Stock Finale Ultimo Trimestre		1682								
Materia Prima Consegna Prossimo Trimestre		12000								
Comprav. Ultimo Trimestre		12000								
Comprav. Trimestre Prima Ultimo		0								
Materia Prima Consegna Trimestre Dopo Prossimo		0								
Comprav. Ultimo Trimestre		0								
Personale										
Disponibili Ultimo Trimestre		39								
Assunti durante Ultimo Trimestre		0								
Lavoratori Adesivi		0								
Lavoratori a Rete Ultimo Trimestre		0								
Perditi Morale		5								
Disponibili per Prossimo Trimestre		39								
Assunti Prossimo Trim.		84								
Agenti e Distributori										
Disponibili Ultimo Trimestre		EU		Nord		Internet				
Perditi		3		2		1				
Licenziali Ultimo Trim.		0		0		0				
Assunti Prossimo Trim.		0		0		0				
Disponibili Prossimo Trim.		3		2		1				
MOVIMENTI E DISPONIBILITÀ PRODOTTO										
Quantità:		Profilo 1			Profilo 2			Profilo 3		
Richieste		4885			2560			925		
Profilo		4884			2769			952		
Scorie		189			109			37		
Perse Distribute		0			122			0		
Consegna a:		EU			Nord			Internet		
Agenti EU		1815			1015			365		
Distributore Nord		1230			615			230		
Distributore Internet		1680			907			330		
Ordini Ricevuti da:		EU			Nord			Internet		
		1841			979			363		
		1319			689			254		
		1776			933			360		
Vendite in:		EU			Nord			Internet		
		1836			1015			365		
		1230			615			230		
		1776			907			360		
Rimanenze Ordini:		EU			Nord			Internet		
		2			15			22		
		69			37			24		
Stock Magazzino:		EU			Nord			Internet		
		0			0			0		
		0			0			0		
		22			0			3		
Miglioramenti Prodotto		MINOR			NONE			MINOR		
Riparazioni Garanzia		218			109			37		
Servizio Internet Pedanti		272			136			45		
Trasporto (Costo medio €)		EU			Nord			Internet		
		1381			500			300		
N. Clienti		11			7			10		

business Competition

Company Information				Game Data							
Gruppo	<input type="text"/>	Azienda	<input type="text"/>	Identità	<input type="text"/>	Anno	<input type="text"/>	Trimestre	<input type="text"/>		
Decision Data											
Quantità prodotto da produrre e spedire a	EU	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	Materia prima Unità da ordinare ('000)	Spot	<input type="text"/>	3 Mesi	<input type="text"/>	6 Mesi	<input type="text"/>
	Nafta	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	Agenti e Distributori	Numero Totale	<input type="text"/>	Supporto (Euro '000)	<input type="text"/>	Commissione (%)	<input type="text"/>
	Internet	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>		EU	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Prezzi (Euro)	EU	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>		Nafta	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	Nafta	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>		Internet	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	Internet	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>							
Pubblicità (Euro '000)	Immagine	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	Macchinari da acquistare		<input type="text"/>	N. porti:	<input type="text"/>		
	Promozione diretta prodotto	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	Macchinari da vendere		<input type="text"/>	Sviluppo sito web (Euro'000)	<input type="text"/>		
	EU	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	Ore di Manutenzione		<input type="text"/>				
Tempi Montaggio (min)	Nafta	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	Salario Orario Base per specializzati (E. c)		<input type="text"/>	Numero	<input type="text"/>		
	Internet	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	Specializzati		<input type="text"/>	+assumi-licenz	<input type="text"/>	addestra	<input type="text"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	Investimenti (+/-Euro'000)		<input type="text"/>	Prestiti (Euro'000)	<input type="text"/>		
Miglioramenti prodotto		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Budget Direzione (Euro'000)		<input type="text"/>	Dividendo (%)	<input type="text"/>		
	Spese Ricerca e Sviluppo (Euro '000)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	Info ricercata		<input type="text"/>	quote di mercato	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
		<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	Numero piano assicurazione		<input type="text"/>				
					altre aziende		<input type="checkbox"/>				

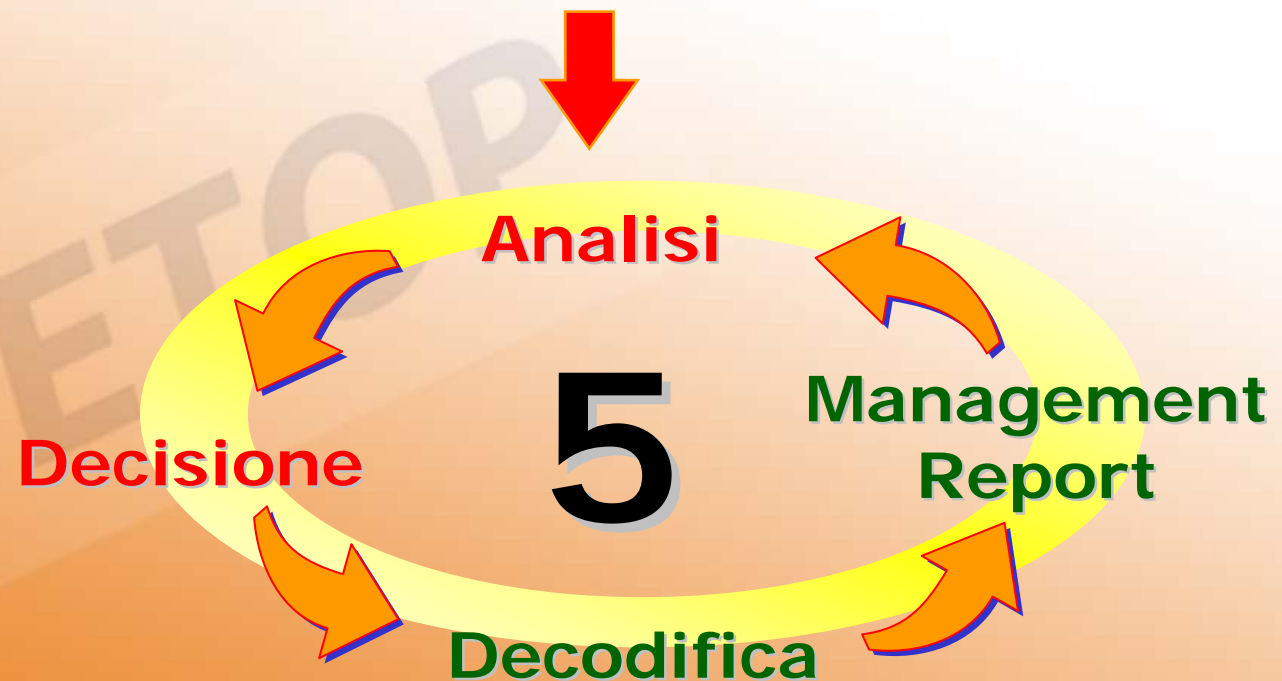
business Competition

C&FBC, interazioni:

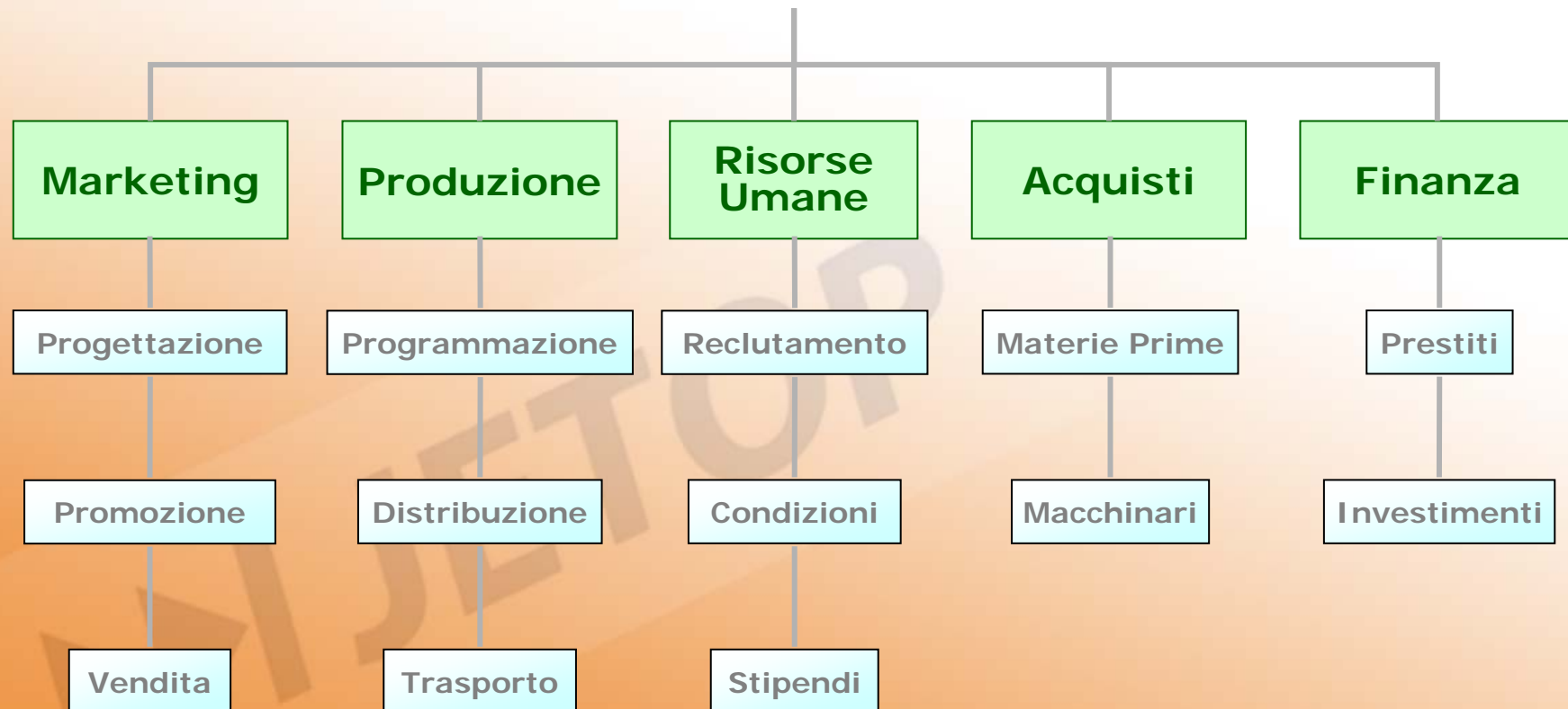
- tra reparti aziendali
- tra i competitor

Fasi del Challenge:

IL CASO
(File storici)

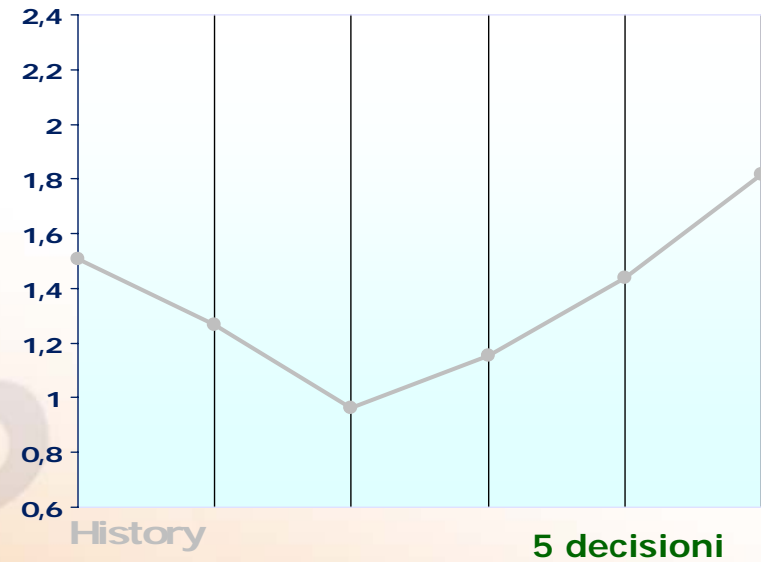
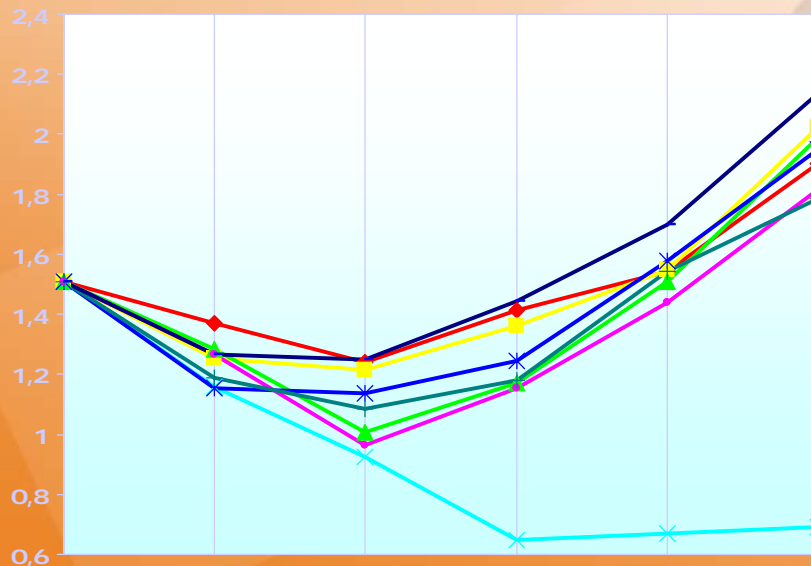


Funzioni aziendali



business Competition

Evoluzione valore azionario



Evoluzione valore azionario
rispetto alle altre "aziende"
partecipanti

business Competition

**Ottenere il valore
azionario più alto del
mercato alla fine della
competizione.**



business Competition

Presentazione: 03 maggio 2007

Manuale: gennaio 2007

Termine ultimo iscrizioni: 13 aprile 2007

Partecipanti divisi in squadre: 16 – 20 aprile 2007

File Storici & Decision Software: 23 aprile 2007

Business Competition

I° Decisione: 09 maggio 2007

II° Decisione: 15 maggio 2007

III° Decisione: 21 maggio 2007

IV° Decisione: 25 maggio 2007

V° Decisione: 30 maggio 2007

Risultati gara: 31 maggio 2007

Finale: 31 maggio 2007

Business Competition Premium

I° Decisione: 09 maggio 2007

II° Decisione: 15 maggio 2007

III° Decisione: 21 maggio 2007

IV° Decisione: 31 maggio 2007

V° Decisione: 31 maggio 2007

business Competition

Perché partecipare:

- Formazione – Apprendimento
- Esperienza
- Team Working
- Contatto con le aziende
- Benchmark

business Competition

Si possono iscrivere squadre composte da 3 fino ad un max di 5 studenti.

Il costo di partecipazione è di **€10,00** a persona.

Il termine ultimo per l'iscrizione è il **13 aprile 2007**.

Per iscriversi visitare il sito

www.businesscompetition.it

e seguire le istruzioni che compaiono a schermo.

Carriera&Futuro Business Competition 2006

www.businesscompetition.it
info@businesscompetition.it

Responsabili progetto:

Francesco Pizzardi

e-mail: f.pizzardi@jetop.com

Matteo Manina

e-mail: m.manina@jetop.com

Global Management Challenge

www.challengeitalia.com