



*Covid-19,
come gestire al meglio gli impatti su
'Credit Management, Sales e Customers'*

Credit Manager
Gruppo Nestlé in Italia
Claudio Marsano

Claudio.Marsano@it.nestle.com



team di progetto:

- Credit Management
- Sales Managers OOR
- BU Controllers
- CFO NIM



- *Definire regole x gestione proattiva e reattiva*
 - *Valutare rischio portafoglio ns clientela*
 - *Contenere il rischio Credito*
 - *Aiutare i ns clienti*
 - *Incassare i ns crediti*
 - *Valutare impatti sui Bad Debts*
 - *Trovare nuovi strumenti Finanziari*
 - *Continuare a vendere i ns prodotti*

nome del progetto

obiettivo

sviluppo

risultati



timing del progetto:



start : 1 marzo '20
end : on-going

investimento economico

€ 90

x Assicurazione Credito Export e Monitoraggio n° 50.000 clienti Italia

Marzo / Aprile

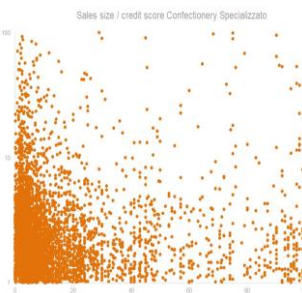
NiM Task-Force multi funzionale in place



Fase 1: Def./Impl. Strategia



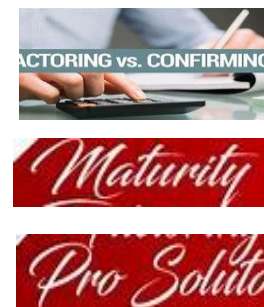
Customer Segmentation e Monitoraggio



Credit Guidelines in linea con indicazioni Gruppo



Ricerca: Nuovi strumenti finanziari



Continua formazione a FDV



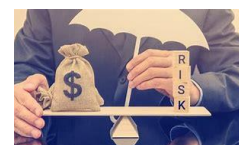
Aprile / Maggio

Fase 2: Impatto PnL & recovery/restart plans



Maggio / Agosto

Rilascio strumenti finanziari, monitoraggio restart e finetuning, compliance, formazione a FDV e clienti sui Decreti Governativi



Set / Dic

Monitoraggio KPI's x PdR, DF x Bad Debts, stato apertura clienti





principali kpi:

- Valore Overdue
- % Overdue
- DSO



KPI's Overdue e DSO Gruppo Nestlé in Italia

OVERDUE

09.2020									
Business	Val 2020	Val 2019	Delta	% 2020	% 2019	Var N vs N-1	AVG 2020	AVG 2019	Var N vs N-1
NIM	45.856	65.464	(19.609)	11,4%	15,3%	-3,9%	15,0%	16,2%	-1,2%

DSO

09.2020						
	2020	2019	Var N vs N-1	AVG 2020	AVG 2019	Var N vs N-1
NIM	61	61	0	64	64	-