



New York Study Tour 2015

STRATEGY & FINANCE FOR PERFORMANCE:

A BUSINESS GAME TO ENTER INTO THE BIGGEST MARKET OF THE WORLD.

May, 24th – 30th 2015



May 24th, 2015

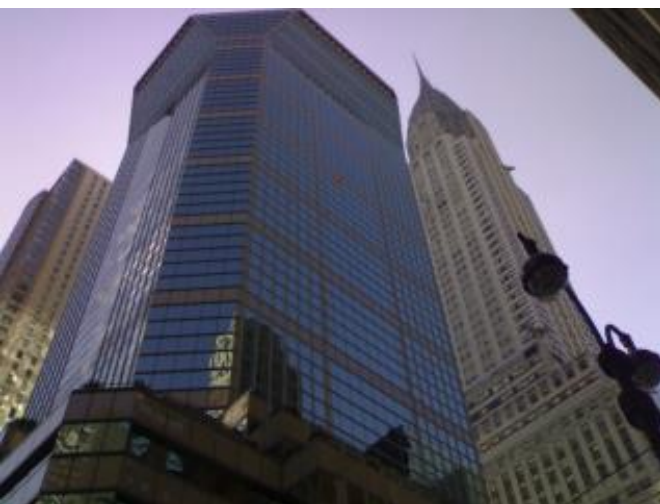
4 pm: Arrival at JFK International Airport and lodgement at the Hotel in Manhattan

May 25th, 2015

9 am – 1 pm: **Mascia Ferrari**, Accounting Department, Stern School of Business, New York University

The Accounting role in a business game

- Financial Reporting: how to read and interpret the accounting information from two different worlds
- Different worlds, different disclosure
- Comparative accounting: Europe vs. USA
- The major value drivers still have different accounting rules!



2 pm – 6 pm: **Kose John**, Finance Department, Stern School of Business, New York University

Creative ways of finding financing for the US market

- Different financial strategies for a business game
- Business Angels
- Venture capitalists
- Banks
- Crowdfunding



May 26th, 2015

9 am – 1 pm: **Ennio Ranaboldo**, CEO, Lavazza North America

The Strategic Vision of Lavazza North America

- A business game in the most dynamic coffee market in the world: fundamentals, relevant innovations and challenges
- The game becomes reality: the competitors and the new path of growth
- The fast-paced, and to some extent unpredictable, changes in consumer preferences and beverage trends
- Entering into the US market: an Italian-based strategy through the American perspective



2 pm – 6 pm: **Tonia Mancino**, Director of Marketing, Lavazza North America

Lavazza: a business game step by step

- The Italian tradition of Lavazza
- The Italian culture translated into a product for the US market with a tailor-made approach
- The “perceived” quality of the Italian coffee
- The value added of Lavazza: not only a taste, but also an “experience”

May 27th, 2015

9 am – 1 pm: **Mascia Ferrari**, Accounting Department, Stern School of Business, New York University

The Accounting for performance

- International Financial Statement Analysis: challenges and opportunities in cross-border analysis
- Foreign currency translation methods
- The process to compare “different” financial statements
- The Accounting rule diversity: impact on performance



2 pm – 4 pm: **Alberto Festa** - President Bulgari Corporation of America

- The North America retail
 - Dimension and critical mass of the market
 - The market segments
 - The role of the malls and key players
- The luxury market in the Nord America: differences with respect to Italy
 - The American customer
 - The impact of tourism
 - The main markets
- The Bulgari business case

4 pm – 6 pm: **Andrea Soriani**, Director Brand Marketing, Maserati North America (to be confirmed)

Strategy, Marketing and Finance: the three parts of a business case of excellence



May 28th, 2015

9 am – 1 pm: **Tim Baldenius**, Chairman Accounting Department, Stern School of Business, New York University

How to play a business game: Italy and the USA for performance

- The vision of Italian and American players: performance measurement for multinational companies
- Performance and risks: which match?
- Beyond the Balanced Score Card? A broader vision of performance
- Managerial transfer pricing implications

2 pm – 6 pm: **Junko Yamato**, Transfer Pricing Principal at PwC US

Transfer pricing and Country-by-Country Reporting

- The Arm's-length principle
- The transfer pricing methods: the OECD guidelines
- Establishing a transfer pricing policy: Italy and the USA
- Country-by-Country Reporting: new rules for transparency



May 29th, 2015

9 am – 1 pm: **Charles Bernardini**, partner at Nixon Peabody Law Firm (NY and other seats)

Legal and commercial conditions for the American market

- An American business game: which opportunities and chances for Italian enterprises
- The legal reminders and recommendations for the Italian companies: a picture at a first glance
- American Companies as partner or as bridge for a future partnership

2 pm – 6 pm: Consultants from **Nixon Peabody Law Firm** (NY and other seats)

A legal vision: the business game rules

- The American Law for doing business
- The legal reminders and recommendations for the Italian companies: some key issues in contracts, and advices referred to some sectors
- Business cases: conflicts and solutions

American and Italian managers in Usa: some testimonials in an analysis session

May 30th, 2015

8 am – 1 pm: **Mascia Ferrari**, Accounting Department, Stern School of Business, New York University

Debriefing of the study tour

- To wrap up the week
- Walking through the concepts of the week
- A file rouge among strategy, finance and performance



Note organizzative

La partecipazione allo Study tour a New York prevede un fee di partecipazione di 6500 € + iva, e comprende:

- tutta la parte didattica, comprese le lezioni-visite svolte a NY;
- tutte le giornate preparatorie e di follow up (svolte indicativamente a Roma e Milano: sedi e date da confermare);
- la possibilità di avere un mentor tematico che seguirà l'intero percorso a NYU e in sede di visite (con la possibilità di chiarimenti, ma anche la segnalazione di materiali, sitografie, istituzioni americane riguardanti il business);
- il viaggio Malpensa-NY (o Fiumicino-NY) andata e ritorno;
- lo shuttle dall'aeroporto di arrivo all'Hotel e da questo all'aeroporto per l'imbarco;
- 6 notti in Hotel a Manhattan, in posizione tale da poter raggiungere agevolmente la sede della NYU;
- un pullman, qualora siano organizzati trasferimenti all'interno di NY che non siano raggiungibili agevolmente a piedi o tramite metro.

I breakfast e le cene sono libere, potendo i corsisti organizzare come ritengono i tempi successivi alle 6 del pomeriggio (ora di chiusura delle lezioni).

I pranzi saranno brevi intervalli gestibili in modo libero dai corsisti, purché in aree vicine a NYU: il tempo di interruzione delle lezioni o delle lezioni-visita è di un'ora totale, e l'ora di rientro in NYU deve essere rispettata rigorosamente per le policies di sicurezza della Stern School of Business.

Il sabato mattina vi sarà una sessione di chiusura in cui fare un bilancio con uno o più docenti; la partenza per l'Italia è prevista in serata (lo shuttle passerà a prelevare i corsisti nel tardo pomeriggio).

Federmanager Academy può offrire, attraverso un'Agenzia viaggi che sarà indicata, informazioni in materia di documenti per l'espatrio e loro validità (da considerare anche l'ESTA fatto in tempi utili, e non solo il passaporto con le nuove modalità). Si segnala che da un punto di vista legale non è obbligatorio per il partecipante stipulare un'assicurazione sanitaria viaggio USA, ma è comunque vivamente consigliabile munirsi, prima di partire, di una buona assicurazione viaggio che copra l'assicurato da problematiche sia a livello sanitario che infortunistico. La collaborazione di Federmanager Academy con ASSIDAI può fornire condizioni vantaggiose per i partecipanti, sia con formule "una tantum" che continuative.

Nell'interesse esclusivo dei partecipanti, Federmanager Academy chiederà le generalità richieste a tutti per poter operare un controllo con le autorità aeroportuali alcune settimane prima della partenza. L'ente organizzatore, naturalmente, non risponde di dichiarazioni o di altri elementi, non conformi a quanto richiesto, forniti dai partecipanti.

Verrà richiesto un anticipo riferito ai soli costi di volo e pernottamento, onde poter usufruire di prezzi più vantaggiosi in sede di prenotazione. Anche questi costi, come tutti gli altri (con l'eccezione dei pasti liberi e degli acquisti personali), saranno rendicontabili nell'ambito dell'Avviso Fondirigenti 1/2015.

Per informazioni:

Rosangela Radaelli: rosangela.radaelli@federmanageracademy.it

Francesca Tulli: francesca.tulli@federmanageracademy.it

Telefono: 0644070231