



Fondazione
Università
Ca'Foscari



FONDAZIONE DI
VENEZIA

Carlo Bagnoli

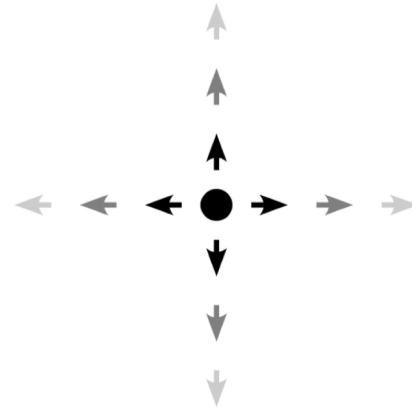
Professore Ordinario Università
Ca' Foscari Venezia e Delegato
dal Rettore ai Rapporti con le
Imprese, la Regione e le
Università del Veneto



L'Economia fondata
sull'Egoismo genera
forze centrifughe
che incrementano
le diseguaglianze.

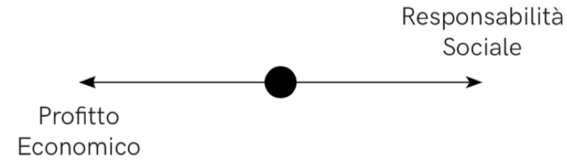


Marie Esprit Léon Walras



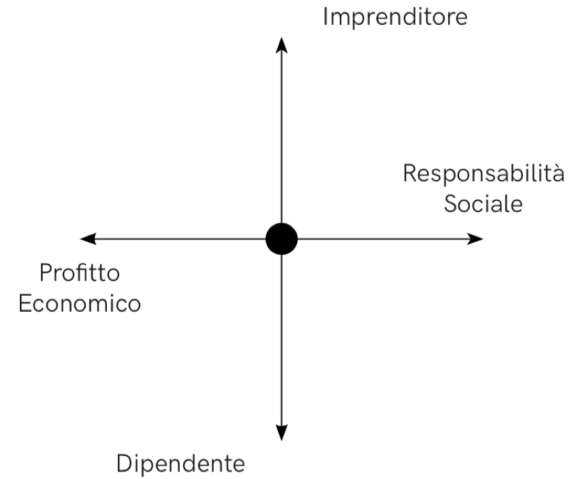
L'Economia fondata
sull'Egoismo genera
il paradosso:

Profitto Economico Vs.
Responsabilità Sociale



L'Economia fondata
sull'Egoismo genera
il paradosso:

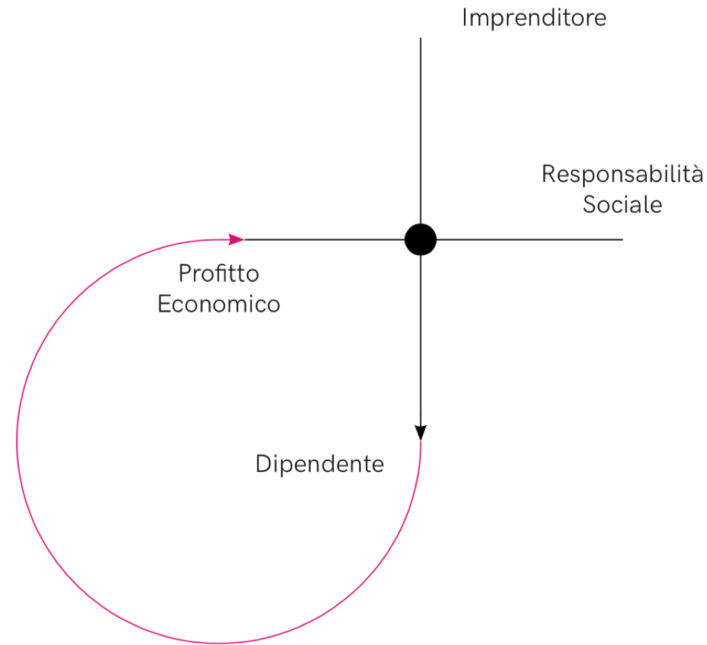
Imprenditore Vs. Dipendente



L'Economia fondata sull'Egoismo incrementa la ricchezza

Il Conventional Business
è top down.

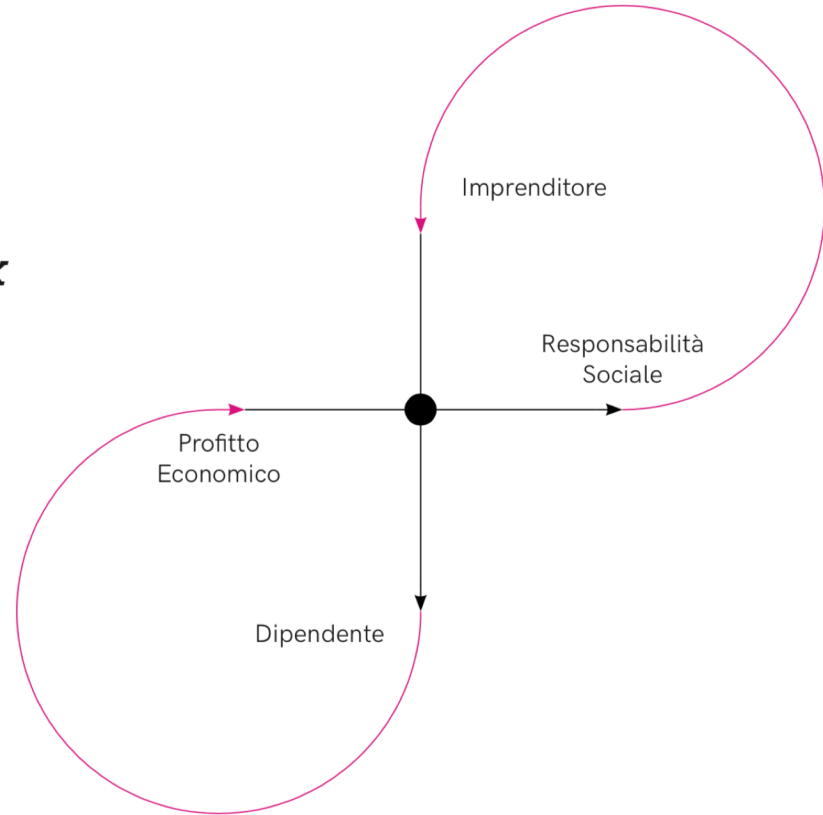
L'imprenditore è colui che, in virtù del "rischio" che si assume, ha il diritto di "sfruttare" le risorse (dipendenti inclusi) per massimizzare il profitto economico dell'azienda.



L'Economia fondata sull'Egoismo restituisce (qualcosa) con il *give-back*

La Responsabilità Sociale
dipende dal Profitto Economico.

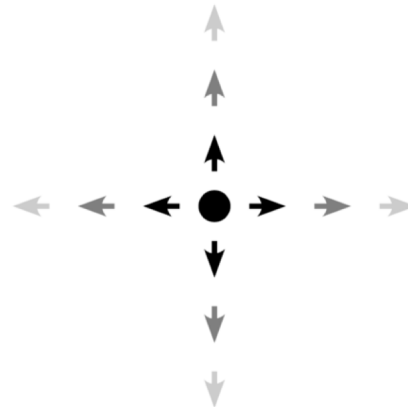
Il profitto economico generato viene in minima parte destinato a iniziative di give-back di responsabilità sociale, per giustificare l'agire egoistico dell'imprenditore.



L'Economia fondata sull'Altruismo riduce la povertà



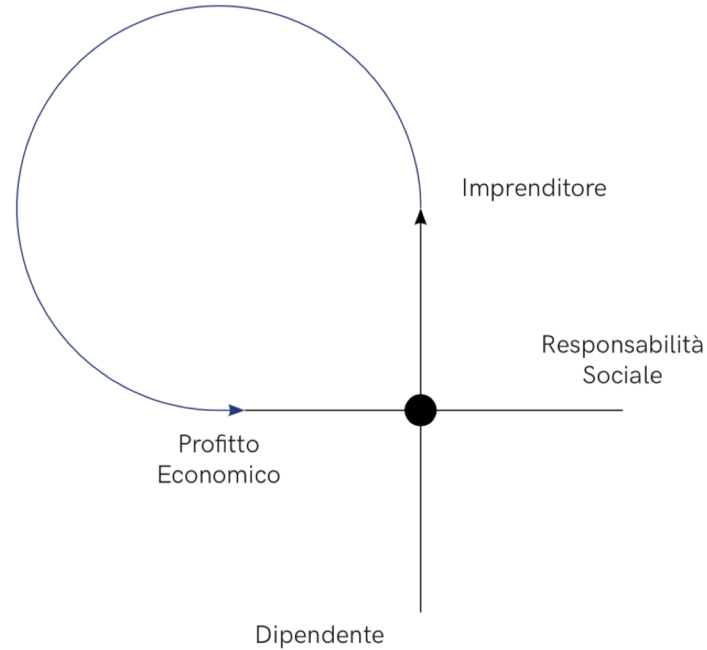
Premi Nobel in cattedra
Muhammad Yunus
Martedì 2 ottobre 2018
Auditorium S. Margherita, Venezia



L'Economia fondata sull'Altruismo riduce la povertà

Il Social Business
è *bottom up*.

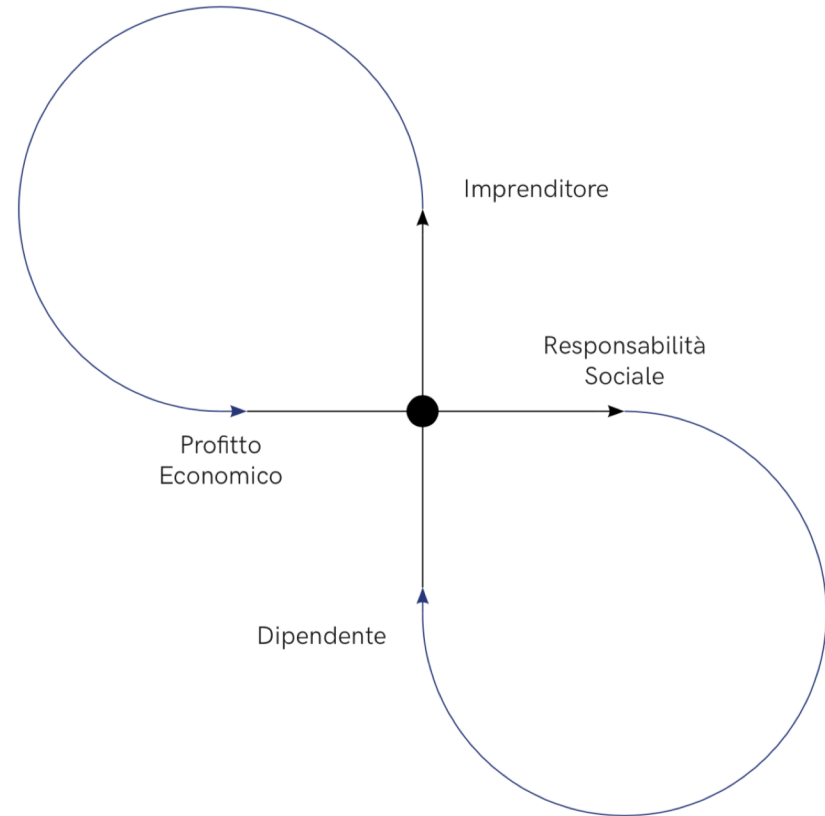
il dipendente diventa un "piccolo" imprenditore
per risolvere creativamente dei bisogni sociali
partendo dai suoi bisogni personali.



L'Economia fondata sull'Altruismo restituisce (tutto) con il *give-back*

La Responsabilità sociale
genera Profitto Economico.

Il Profitto Economico viene totalmente
destinato a iniziative di responsabilità sociale
per trasformare sempre più dipendenti in
imprenditori.



Il caso Grameen Danone

Il caso proposto evidenzia come dalla soluzione di un bisogno sociale, lontana dalle logiche di charity e vicina a quelle di business, l'impresa abbia raggiunto i seguenti risultati:

- Brand Awareness**, anche grazie alla testimonianza del Premio Nobel per la Pace Muhammad Yunus;
- Market Development**, introducendo tra i primi un prodotto a base latte in un contesto climatico tropicale;
- Cost Saving**, applicando le innovazioni frugali adottate anche ai prodotti commercializzati nei mercati sviluppati;
- Strategy Innovation**, riposizionandosi strategicamente e trasformandosi da food company a nutrition company



Premi Nobel in cattedra
Muhammad Yunus
Martedì 2 ottobre 2018
Auditorium S. Margherita, Venezia



What the Best Transformational Leaders Do

Harvard Business Review: Scott Anthony, Evan I. Schwartz; 8.5.17

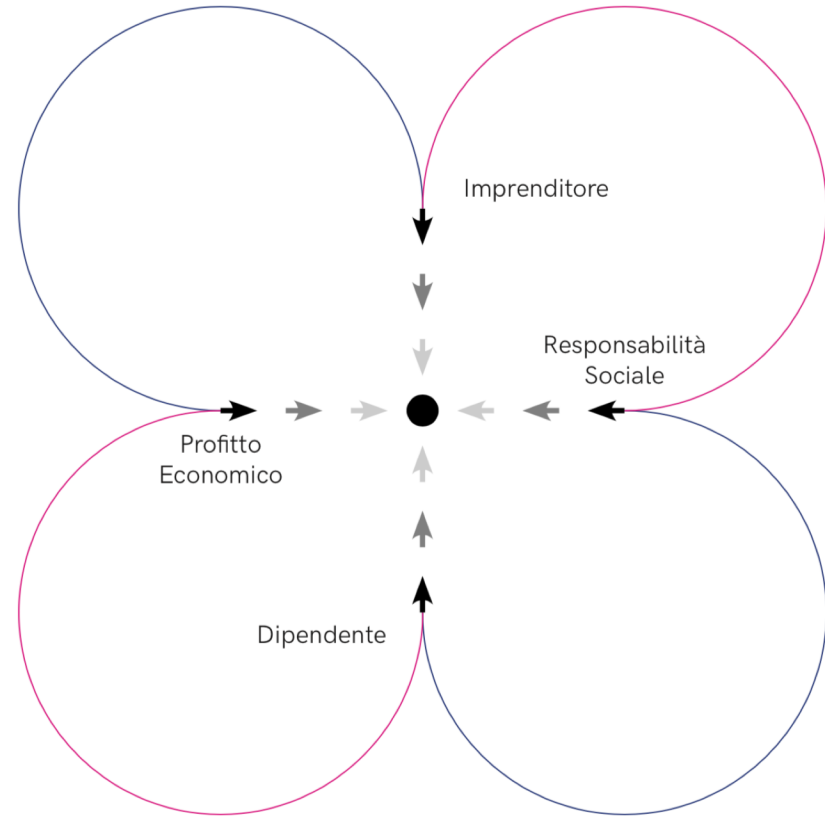
"... at Danone, Emmanuel Faber, an insider for 17 years, won the CEO job, in 2014, because he was one of the architects of the firm's 2020 vision to transform from a food and beverage conglomerate into a family health and medical nutrition company that emphasized sustainable agriculture".

RANK	COMPANY/CEO	NEW GROWTH AREA WITH NEW REVENUE AS A % OF TOTAL REVENUE	STOCK PRICE CAGR* VS. BENCHMARK CAGR SINCE START OF TRANSFORMATION
1	Amazon Jeff Bezos	Cloud services  10%	30% 5% S&P 500 since 2006
1 (tie)	Netflix Reed Hastings	Video streaming  80	45 10 NASDAQ-100 Tech since 2007
3	Priceline Jeff Boyd/Glenn Fogel	New business models  25	34 10 S&P 500 since 2010
4	Apple Steve Jobs/Tim Cook	iPhone & iPad ecosystem  80	29 5 S&P 500 since 2006
5	Aetna Mark Bertolini	Value-based health care  40	25 12 Nasdaq since 2010
6	Adobe Shantanu Narayen	Digital marketing  45	24 18 Nasdaq since 2009
7	DaVita Kent Thiry	Total patient care  30	10 10 S&P 500 since 2012
8	Microsoft Satya Nadella	Cloud services  32	12 10 S&P 500 since 2010
9	Danone Emmanuel Faber	Nutrition  29	3 -1 EURO STOXX 50 since 2007
10	ThyssenKrupp Heinrich Hiesinger	Industrial solutions  47	4 10 DAX Index since 2012

L'Economia fondata sull'EgoAltruismo come cambio di paradigma

Il Conventional Business
e il Social Business si auto
rafforzano.

Prima le persone, poi i profitti.



Un *framework* più complesso per la (ri)definizione del modello di *business*

Chi sono i nostri *stakeholder*?

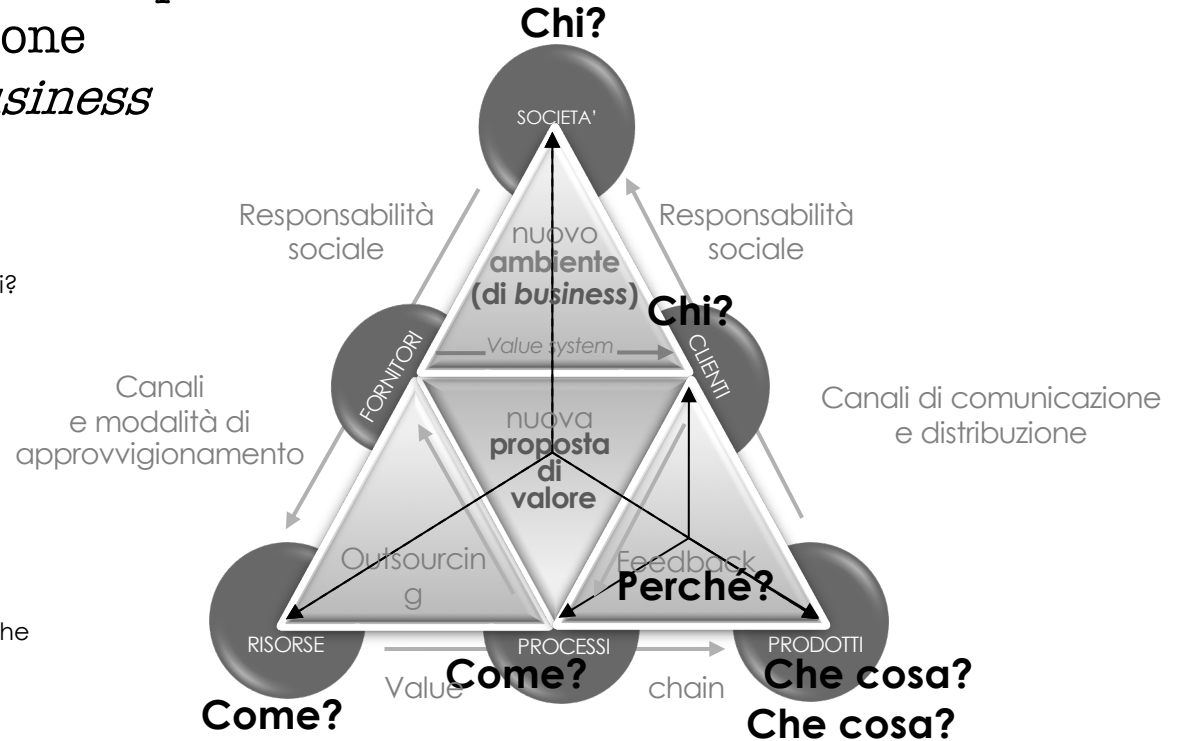
Chi sono i nostri clienti e mercati?

Chi sono i nostri fornitori
e partner?

Che cosa offriamo loro?

Come riusciamo a fornirlo con
efficacia ed efficienza?

Come alimentiamo le attività che
sviluppiamo?



partendo comunque dalla domanda:

Perché esistiamo e qual è la nostra ambizione (missione e visione)?

Visione

Codice Civile

OGGI

Secondo l'art. 2247 del codice civile, «con il contratto di società due o più persone conferiscono beni o servizi per l'esercizio in comune di un'attività economica **allo scopo di dividerne gli utili**».

DOMANI

Secondo l'art. 2247 del codice civile, «con il contratto di società due o più persone conferiscono beni o servizi per l'esercizio in comune di un'attività economica **allo scopo di moltiplicarne gli utili**».

Grazie.