



Emiliano Galbiati

«Conoscere e controllare è meglio che curare»

Associate

Emiliano inizia la sua attività consulenziale nel 2004, direttamente in DGM Consulting, dopo la laurea presso l'Università L. Bocconi di Milano con una tesi dal titolo «Il Modello di controllo nel processo di internazionalizzazione». Partecipante all'EMBA (2021-2023) di SDA Bocconi. Durante gli anni di esperienza in DGM ha collaborato con diverse grandi realtà italiane, sia in ambito industriale sia di servizi. Dal 2016 collabora con SDA Bocconi per ricerche scientifiche e dal 2016 è docente a contratto presso l'Università L. Bocconi per il corso Performance Measurement and Corporate Strategy.

AREE DI INTERESSE PROFESSIONALI

- ✓ Check-up di sistemi di controllo esistenti e stesura di pareri di conformità;
- ✓ Progettazione di modelli di controllo in realtà industriali e di servizi;
- ✓ Affiancamento nella valutazione dei risultati e identificazione delle aree di miglioramento;
- ✓ Digital transformation nell'area AFC, impatti e affiancamento nelle scelte implementative

INTERESSI PERSONALI

«Si dice che dietro un grande uomo si nasconde una grande donna! Non so se sarò un grande uomo ma quello che so è che con me c'è una grande donna, Paola e tre bellissimi bambini (Pietro, Martino e Lorenzo). Amo essere sempre attivo e aggiornato: sport, viaggi e tecnologia sono la mia passione.»

ALCUNI DEI PROGETTI SVOLTI

PROGETTI:

- Alpitour, Ridisegno del sistema di reporting direzionale, 2015-2017;
- Duferco Energia, Ridisegno del sistema di reporting direzionale e affiancamento all'implementazione, 2017-2018;
- Gabana Holding, Valutazione del Piano Industriale – Disegno del processo di valutazione degli investimenti e Ridisegno del sistema di budget di gruppo, 2018;
- Inpeco SpA, Disegno sistema di reporting di gruppo e affiancamento nella valutazione dei risultati, 2014-2015;
- Mita Group, Ridisegno del sistema di contabilità analitica e di analisi della marginalità di commessa, 2019;
- Tenova Group, Ridisegno del modello di controllo per il settore Metals, 2019.
- Toyota Motors Italia, One Metrics, 2020

PUBBLICAZIONI

- Sistemi di customer profitability analysis: un possibile strumento di alimentazione – Sistema & Impresa, n° 2/2009;
- Sistemi di costing e politiche di pricing: le relazioni possibili fattibilità – Controllo di Gestione, n° 1/2007;
- Standard costing: quando il sistema dà risultati (significativi) – Controllo di Gestione, n° 2/2006;