

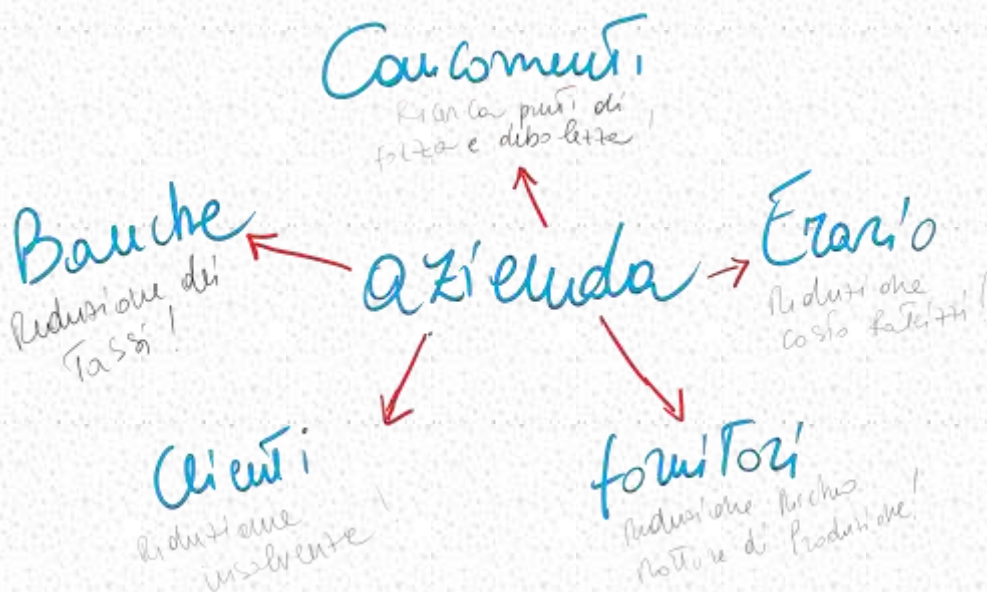
CONSULENZA FINANZIARIA 4.0 PER AZIENDE CHE ASPIRANO AL SUCCESSO

Imprenditori, manager e loro collaboratori hanno sempre meno tempo a disposizione per le attività straordinarie. La complessità e la velocità delle dinamiche e delle sfide del mercato, unita alla scarsità del fattore tempo, non rendono più possibile un approccio consulenziale vecchio tipo, centrato sulle giornate in azienda. D'altro canto, la tecnologia permette ai consulenti di operare con efficacia anche al di fuori della sede del cliente, lavorando con maggiore concentrazione, e limitando le visite in azienda al minimo indispensabile per focalizzarsi sui processi e sui fattori

chiave, e per illustrare i risultati delle analisi e gli eventuali suggerimenti.

Per tali ragioni l'offerta di consulenza che proponiamo alle aziende che aspirano al successo massimizza l'efficacia dei risultati per il cliente e l'efficienza nella gestione delle risorse coinvolte, in modo da mantenere uno standard qualitativo elevato ed un costo umano e finanziario sostenibile per tutti.

L'offerta è mirata a recuperare efficienza o ridurre i rischi rispetto ai processi in essere con i principali interlocutori aziendali.



L'offerta è flessibile e si struttura su due livelli, garantendo libertà di scelta al cliente, in funzione delle sue esigenze.

Consulenza di base

La consulenza presuppone una prima visita in azienda finalizzata alla conoscenza delle persone chiave, del business model, delle caratteristiche e dei principali attori del segmento di mercato di riferimento.

Servizio	Obiettivo	Modalità	Tempi
Corso di Finanza & Strategia	Padroneggiare le logiche finanziarie e competere ad armi pari con il sistema bancario.	Si tratta di un corso di Alta Formazione in Finanza Aziendale nel quale verranno affrontati casi pratici riferiti all'azienda e/o a clienti, fornitori e concorrenti.	Il corso ha una durata di 24 ore, organizzabile su più giornate in funzione delle esigenze del cliente.
Riduzione costo del debito	Ridurre il costo degli affidamenti bancari ed eventualmente il costo dei debiti tributari e previdenziali rateizzati.	<p>Sul fronte Banche si lavorerà su due aspetti, a seconda che il rapporto sussista ancora o meno. Nel primo caso si insegnerà un approccio alla trattativa che trae origine dalle tecniche di approvvigionamento della GDO, nel secondo, attraverso specifici calcoli econometrici, si valuterà l'eventuale presenza di anatocismo da parte della banca.</p> <p>Anche per quanto riguarda i costi delle rateizzazioni sui debiti tributari e previdenziali (ex Equitalia) si potrà valutare la presenza di eventuali illegittimità nei conteggi effettuati dall'ente di riscossione.</p>	<p>La consulenza bancaria (Banking rating) richiede 3/4 giorni lavorativi.</p> <p>La valutazione di comportamenti scorretti da parte del sistema bancario dipende dal numero degli istituti di credito e dalla tipologia dei rapporti in essere.</p> <p>La valutazione di comportamenti scorretti da parte dell'ex Equitalia dipende dal numero dei piani rateali da esaminare.</p>
Riduzione delle insolvenze	Valutare con metodo scientifico il rischio del portafoglio clientela, di singoli clienti, o di segmenti di clienti, modificando di conseguenza le politiche commerciali e quindi riducendo le insolvenze, il capitale investito e il relativo indebitamento.	Dopo un corso di formazione di Credit Management, al cliente verrà dato in uso per la durata di un anno (il cui costi di mercato sarebbe pari a 1.428 €+IVA) il software di proprietà Greenlight®, che consentirà di valutare il rischio cliente su basi qualitative, finanziarie e di bilancio,	Il corso di formazione in Credit Management dura 8 ore, mentre la fase di consulenza per il primo utilizzo del software Greenlight® dura 4 ore.

		oltre a mettere a disposizione una serie di utilità operative (scadenziari, situazioni finanziarie singoli clienti) e direzionali (segmentazione dei clienti per venduto, redditività e rischiosità). I dati di bilancio dei clienti disponibili nella nostra bancadati verranno forniti gratuitamente.	
Confronto con i concorrenti	Conoscere le performance economico-finanziarie dei concorrenti per individuare i propri punti di forza e debolezza e orientare così più consapevolmente le scelte aziendali, oltre a migliorare la comunicazione finanziaria.	Si tratta di un'analisi di benchmark <i>base</i> , effettuata sui concorrenti diretti indicati dall'azienda, relativa alle seguenti aree d'indagine: <ol style="list-style-type: none"> 1) Crescita 2) Costi e Margini 3) Produttività del Lavoro 4) Tempi di giacenza, d'incasso e di pagamento 5) Fabbisogno di Investimenti 6) Sostenibilità dell'indebitamento 	L'analisi viene effettuata nell'arco di una settimana lavorativa e viene presentata all'azienda dall'analista che l'ha realizzata.

Il pacchetto consulenza di base viene offerto in via promozionale ad € 5.900 oltre IVA.

Consulenza avanzata

La consulenza avanzata è rivolta alle aziende clienti che intendono affinare le conoscenze di base acquisite in precedenza o usufruire di servizi specialistici più complessi. I singoli contenuti sono acquistabili separatamente:

Servizio	Obiettivo	Modalità	Tempi
Corsi di Finanza avanzati	Completare il percorso formativo avviato nella fase precedente per un presidio completo e moderno dell'area finanziaria.	Il catalogo dei corsi di formazione prevede inoltre: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Valutazione dei progetti di investimento ▪ EVA® (Economic Value Added) e la creazione di valore in azienda ▪ Valutazione aziendale con metodi finanziari 	La durata dei tre corsi è la seguente: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Valutazione dei progetti di investimento (8 ore) ▪ EVA® (Economic Value Added) e la creazione di valore in azienda (16 ore)

			<ul style="list-style-type: none"> ▪ Valutazione aziendale con metodi finanziari (16 ore)
Confronto con i concorrenti avanzato	Approfondire i risultati dell'analisi di benchmark precedente	Le aree di analisi si arricchiscono prendendo in considerazione fattori quali: <ol style="list-style-type: none"> 1) Capacità di generare flussi di cassa adeguati 2) Rating finanziario 3) Capacità di creazione di Valore Aziendale 	L'analisi viene effettuata nell'arco di una settimana lavorativa e viene presentata all'azienda dall'analista che l'ha realizzata.
Business Plan	Realizzare un business plan economico finanziario per testare su carta la bontà delle scelte strategiche aziendali o di futuri investimenti	Il business plan viene realizzato ad hoc per l'impresa cliente, partendo da un foglio excel vuoto, in modo da focalizzare l'attenzione sui veri driver di valore aziendale.	La realizzazione del business plan e delle diverse analisi di scenario che ne conseguono richiede normalmente una settimana lavorativa.
Greenlight®	Incorporare stabilmente in azienda politiche di Credit Management professionali ed efficaci.	Viene acquistata una licenza "a vita intera" del software Greenlight®.	
Comportamenti illegittimi da parte del sistema bancario e/o ex Equitalia	Contestare all'ente creditore le somme indebitamente richieste emerse in sede di consulenza di base	Viene realizzata per ogni singolo rapporto/piano rateale un'analisi econometrica con conseguente redazione di Perizia extragiudiziaria a supporto dell'azione legale da intraprendere	Dipende dal numero degli istituti di credito e dalla tipologia dei rapporti in essere (sistema bancario) e dal numero dei piani rateali da esaminare (ex Equitalia).

I servizi di consulenza avanzata verranno quotati singolarmente in funzione delle esigenze del cliente, di eventuali acquisti combinati e delle risorse necessarie.



IL VALORE AL CENTRO

Il nostro obiettivo è il vostro obiettivo

Fornire consulenza di valore, per creare valore aziendale concreto, in grado di durare e crescere nel tempo.

Applichiamo soluzioni innovative, trasferiamo alta conoscenza

e metodi di lavoro efficaci, creati ad hoc sulla base della realtà operativa del cliente e dei suoi bisogni.

Mettiamo a disposizione strumenti avanzati

anche alle imprese più piccole e meno strutturate, per decodificare al meglio il contesto competitivo e agire di conseguenza.

IL VALORE DEL SERVIZIO

Per dominare e non subire la crescente complessità del contesto competitivo

alle buone idee e all'abilità commerciale vanno affiancate conoscenze finanziarie almeno pari a quelle dei concorrenti più agguerriti.

Impostiamo un sistema di gestione aziendale

strategico centrato sull'accrescimento del valore dell'impresa e sul contenimento del rischio finanziario, affiancando sul campo l'area finanza, l'imprenditore e il management.

Fare cultura d'impresa concreta,

per noi è dare risposte chiare alle più elementari questioni quotidiane. Orientare e stimolare le scelte aziendali, è un supporto che va ben oltre il dialogo con gli istituti di credito e il reperimento delle risorse per la realizzazione di progetti.

IL VALORE DELL'UNICITA'

Ogni nostro servizio di consulenza è unico

come l'azienda a cui lo forniamo e come le persone che la gestiscono. Quando affrontiamo

un nuovo progetto, lo pensiamo e realizziamo sempre sulla base delle risorse economiche, ma anche umane e di tempo a disposizione dell'azienda.

Abbiamo scelto di seguire pochi progetti per volta, ai quali dedicare più attenzione e focalizzazione rispetto alle società di consulenza di grandi dimensioni ma con pari strumenti ultraspecialistici:

- tecnologie (software e modelli di analisi di proprietà)
- competenze (metodi di analisi finanziaria certificati, utilizzo avanzato di Excel applicato alla finanza aziendale)
- supporti informatici antieconomici per i piccoli consulenti (banche dati finanziarie)

IL VALORE DELLA COMPETENZA

Tutti i clienti hanno un rapporto diretto con Consulenti senior con pluriennale esperienza nel mondo della consulenza

- **attivi nel campo della ricerca** in materia di finanza, ai massimi livelli italiani grazie alla compartecipazione a gruppi di studio con primarie istituzioni e aziende anche internazionali
- **autori di numerose pubblicazioni**, acquistabili anche on line, su stampa e riviste specializzate
- **responsabili con ruoli dirigenziali in AIAF** (associazione italiana analisti finanziari)

- **incaricati da enti pubblici e tribunali** di consulenze tecniche
- **docenti di corsi di formazione in ambito finanziario** per associazioni di categoria (AICS, associazione italiana customer service) ed enti di formazione riconosciuti (Consorzio International Lifelong Training)
- **imprenditori in prima persona** quindi consapevoli conoscitori dell'azienda da tutti i punti di vista

DICONO DI NOI

CONAD

(Gruppo nazionale nel settore GDO)

Gli analisti finanziari di Obiettivo Valore ci supportano da diversi anni ed in modo efficace nell'ambito della valutazione dello stato di salute finanziario dei nostri fornitori di prodotti a marchio, attraverso l'elaborazione di un rating finanziario, che viene da noi adoperato all'interno di un più vasto sistema di vendor rating.

Mauro Bosio – Direttore Amministrazione, Finanza e Controllo CONAD

SUPERMERCATI SIGMA

(Gruppo nazionale nel settore GDO)

Il progetto creato per noi da Obiettivo Valore ci ha consentito di apprezzare la competenza e la professionalità del loro team di analisti finanziari.

Per noi hanno realizzato in modo innovativo e personalizzato analisi finanziarie di benchmark (confronto con la concorrenza) da cui abbiamo tratto informazioni chiave per orientare le nostre scelte aziendali.

Ugo Montanari – Direttore Controllo & Auditing Sigma Soc. Coop.

COOPBOX GROUP

(Impresa leader in Italia e in Europa nel packaging alimentare)

Abbiamo sempre ritenuto importante conoscere a fondo i nostri competitors al fine di ottenere informazioni utili per meglio orientare le nostre scelte aziendali.

Abbiamo raggiunto questo obiettivo grazie al progetto di analisi di benchmark creato per noi, in modo molto professionale ed innovativo, dal team di analisti finanziari di Obiettivo Valore.

Fabio Achilli – Chief Financial Officer COOPBOX GROUP

IL PASTAIO DI MAFFEI

(Impresa leader in Italia nella produzione di pasta fresca di semola)

Da alcuni anni ci avvaliamo della consulenza finanziaria di Obiettivo

Valore; grazie alla competenza dei loro analisti finanziari abbiamo infatti la possibilità di disporre, annualmente, di un'analisi di benchmark molto curata ed approfondita che ci consente di conoscere più a fondo i concorrenti con i quali siamo chiamati a confrontarci in un mercato sempre più competitivo.

Ignazio Maffei – General Manager

Per maggiori chiarimenti, per un'offerta personalizzata o per parlare con un nostro responsabile, contattare lo 010 8572251 dal lunedì al venerdì, dalle 9 alle 18.

Obiettivo **Valore**

Strategia e Finanza

www.obiettivovalore.it

Sede Legale Via Guelfa 5 - 40138 Bologna
Uffici Corso Europa, 145/16 - 16132 Genova
Tel. +39 010 8572251

info@obiettivovalore.it