



Studio Temporary Manager™

SOLUZIONI MANAGERIALI SU MISURA



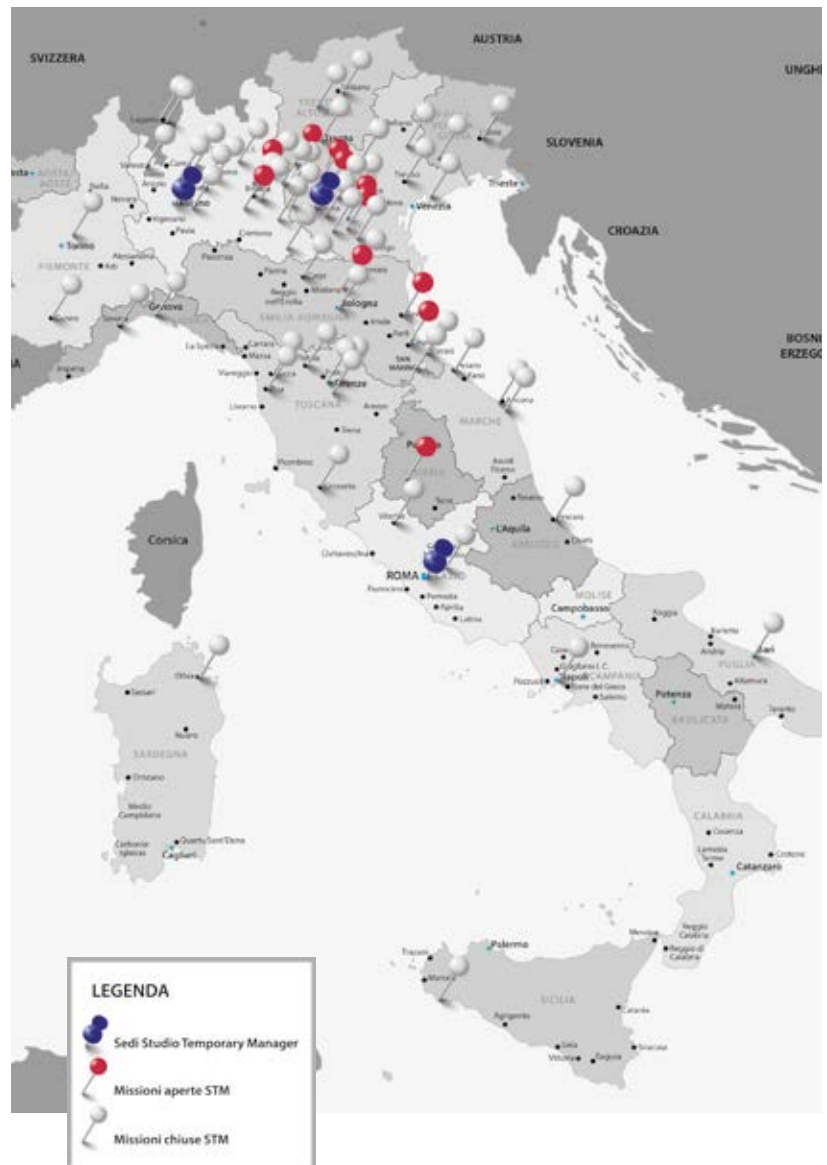
CHI SIAMO

Studio Temporary Manager™ S.p.A. è la 2° società in Italia specializzata a 360° nei servizi di Senior temporary management, per fatturato e numero di missioni svolte. I 2 Soci sono Temporary Manager professionisti da vent'anni e sono autori di 4 libri, di articoli, di pubblicazioni e relatori in molti seminari e corsi sul temporary management.

Studio Temporary Manager™ S.p.A. si occupa di Ricerca & Selezione di manager e Temporary Manager e dispone di un database di migliaia di top manager e quadri direttivi, disponibili in pochi giorni ad iniziare una missione (autorizzazione del Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali I003U032229) ed è iscritta alla sezione IV dell'Albo delle Agenzie del Lavoro.

Studio Temporary Manager™ S.p.A. si occupa di progetti aziendali di turnaround, miglioramento, sviluppo e rilancio aziendale attraverso interventi in team di Temporary Manager selezionati e di fiducia, supportati e seguiti direttamente dai Partner dello Studio durante la missione in appositi Comitati Esecutivi, fino al compimento e al successo della stessa.

Studio Temporary Manager™ S.p.A. per essere vicina alle aziende su tutto il territorio, oltre ai propri uffici commerciali di Milano e Roma, ha stretto accordi di partnership con Temporary Manager professionisti selezionati nelle seguenti città: Vicenza, Treviso, Padova, Torino, Bologna, Firenze, Napoli, Ancona nella Repubblica di San Marino e in Svizzera/ Germania.



ESPERTI NEL TEMPORARY MANAGEMENT

I 4 libri sul temporary management dei Soci dello Studio editi da Wolters Kluwer Italia (Ipsos Editore)



Studio Temporary Manager™ S.p.A. è tra i fondatori di Leading Network (l'Associazione Italiana dei Temporary Manager) che raccoglie oltre 160 associati e di Leading Business School. I 2 Soci dello Studio ne sono rispettivamente, il Presidente (Federico Ferrarini) e uno dei Vice Presidenti (Gian Andrea Oberegelsbacher).



MISSIONI IN TEAM



I CAMPI DI APPLICAZIONE

- Riorganizzazioni - ristrutturazioni aziendali
- Passaggi generazionali & Governance aziendale
- Turnaround, ex art. 67 e 182 bis L.F compresi
- Riorganizzazione commerciale/marketing
- Rivisitazione rete vendita, start up nuovi business/B. Unit
- M&A, Capital advising, ricerca partner industriali/finanziari
- Operation, riorganizzazioni e digitalizzazione d'impresa
- Controllo di gestione, business intelligence
- Implementazioni ERP, analisi e software selection
- Presenza indipendente nei Consigli di Amministrazione
- Pianificazione strategica
- Ricerca & Selezione con Autorizzazione Ministeriale

METODO INTERVENTI

- Definizione e condivisione degli obiettivi tra l'azienda e lo Studio
- Breve check up aziendale con definizione della strategia di intervento
- Definizione tempi, modalità di intervento e costi
- Scelta del manager o dei manager incaricati
- Sviluppo dell'incarico
- Supervisione, controllo e monitoraggio
- Chiusura del progetto



ESEMPI DI ALCUNE MISSIONI

Riorganizzazioni - ristrutturazioni aziendali:

- Gioielleria/Orologeria (Vicenza) - Direzione Generale, riorganizzazione aziendale (31 mesi).
- Metalmeccanico (Bergamo) - Direzione Generale, riorganiz. Ufficio Tecnico e Commerciale (9 mesi).

Passaggi generazionali:

- Industriale (Milano) - Direzione generale, creazione gruppo internazionale, inserimento figli (24 mesi).
- Servizi (Verona) - Direzione generale, riorganiz. aziendale, formaz. AD, processi aziendali (24 mesi).

Turnaround, anche ex art. 67 e 182 bis L.F:

- Stampa (Verona) - Direzione finanziaria e gestione operazione ex art. 67 L.F. (24 mesi).
- Alimentare (Verona) - Direzione generale e finanziaria, gestione di turnaround (36 mesi).

Riorganizzazione commerciale/marketing:

- Servizi nel canale HO.RE.CA. (Ravenna) - Sviluppo ufficio commerciale e rete vendita nazionale (25 mesi).
- Oil & Gas (Cesena) - Riorganizzazione e creazione Uff. Export (22 mesi).
- Oculistica (Verona) - Direz. Comm/Marketing (9 mesi).

Start up, lancio nuovi prodotti, brand, business unit:

- Tessile (Modena) - Coord. Generale, creazione e lancio filiera A.T.I. di 10 aziende del fashion (12 mesi).
- Pelletteria Lusso (Rimini) - Direzione Gen./Comm., lancio di un nuovo brand segmento lusso (4 mesi).

Capital advising, business planning, ricerca partner industriali e/o finanziari (M&A):

- Agroindustria (Veneto) - Riorganizzazione e cessione della società (12 mesi).
- Moda & Accessori (Verona) - M&A, affiancamento alla proprietà nella trattativa vendita dell'azienda (9 mesi).

Operation, riorganizzazione produzione, uffici tecnici/acquisti e Fabbrica 4.0:

- Gruppo Calzaturiero (Verona) - Riorganizzazione di tutte le operation in Italia e di 3 sedi all'estero (18 mesi).
- Metalmeccanico (Umbria) - Riorganizzazione delle operation, uffici tecnici e acquisti (19 mesi).

Controllo di gestione e business intelligence:

- Vino (Verona) - CFO Realizz. e gestione sistema di programm. e controllo, Co.Ind., Tesoreria, Balanced Scorecard, Sistema di pianificazione (12 mesi).
- Gruppo retail (Sicilia) - CFO Realizzazione sistema program.e controllo (economico e finanziario), controllo e gestione della rete negozi (6 mesi).

Sistemi informativi:

- Calzature (Verona) - CFO Capo progetto implementazione ERP (16 mesi).
- Industriale (Verona) - CFO Capo progetto implementazione ERP (16 mesi).

Aziende pubbliche:

- ANAS SpA (Roma) - Ristrutturazione divisione marketing, pubblicità stradale (18 mesi).
- Guardia di Finanza (Roma) - Rivisitazione divise dei 65.000 finanziari, avvio gare al prezzo più vantaggioso (12 mesi).

GLI ALTRI SERVIZI



RICERCA & SELEZIONE DI TEMPORARY MANAGER

Ci occupiamo di ricerca e selezione di manager e Temporary Manager e disponiamo di un database di migliaia di top manager e quadri direttivi, disponibili in pochi giorni ad iniziare una missione (autorizzazione del Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali I003U032229 con iscrizione alla sezione IV dell'Albo delle Agenzie del Lavoro).

Federico Ferrarini, è stato socio per molti anni della società Leading Risorse Umane S.r.l., società di ricerca e selezione del personale direttivo operante nel Veneto occidentale.

Leading Risorse Umane S.r.l., per oltre vent'anni leader del mercato locale, ha sviluppato anche un centro di Psicologia del Lavoro nel quale si sono formati psicologi del lavoro oggi inseriti in importanti strutture locali.



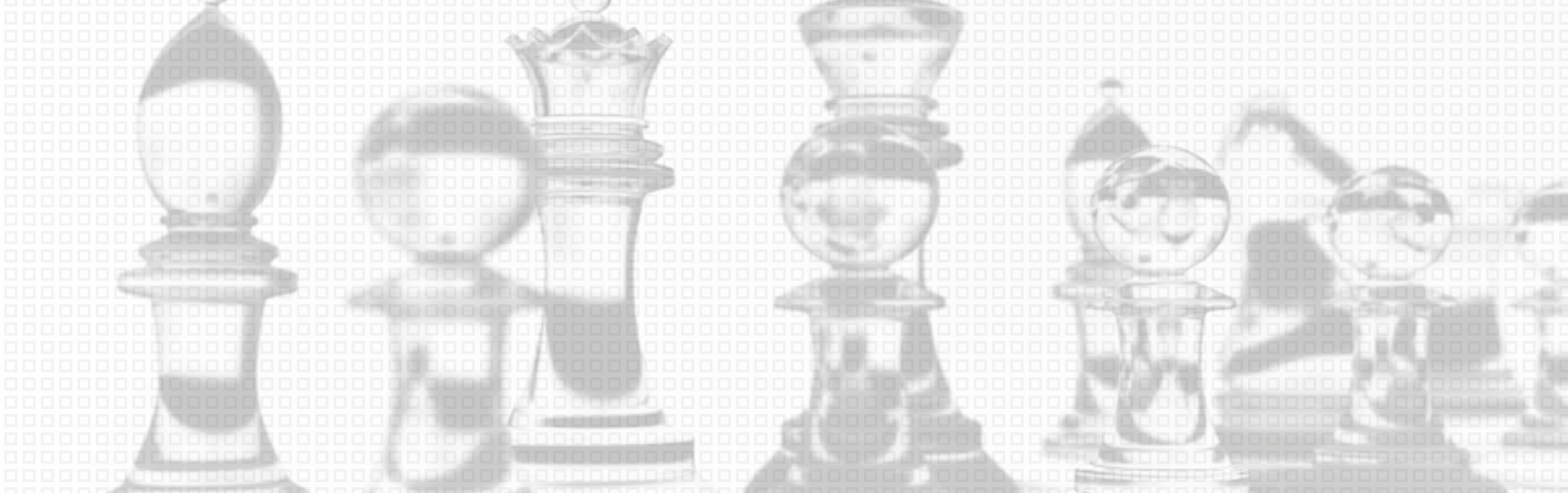
ALLERTA D'IMPRESA/SITUAZIONI DI CRISI

Le difficoltà che oggi molte aziende incontrano nel dialogo con il ceto bancario sono aumentate sia a causa delle continue crisi di mercato che delle difficoltà che le stesse incontrano per effetto dei vincoli di bilancio loro imposti (Basilea 2, 3 e 4). Recentemente è stata promulgata una nuova legge che si propone l'obiettivo di ridurre e gestire il rischio d'impresa.

Le attività svolte dallo Studio riguardano:

- la redazione del piano di ristrutturazione quando la situazione è di pre-crisi o di crisi.
- Il piano viene redatto con l'ottica di definire tutti i cambiamenti necessari a livello strategico, organizzativo e di sistema per rilanciare l'impresa; la redazione del piano di risanamento quando la situazione è di crisi e occorre dialogare con il ceto bancario. In questo caso il piano prevede l'inclusione della cosiddetta "manovra finanziaria" (dimostrazione di come sia possibile la ristrutturazione del debito).

Oltre alla redazione del piano, lo Studio attraverso i suoi professionisti si pone come interlocutore con il sistema bancario al fine di raggiungere gli accordi eventualmente necessari.



REALIZZAZIONE SISTEMI INFORMATIVI AZIENDALI

Il nostro obiettivo è creare un sistema in grado di supportare adeguatamente il management e la Proprietà nel raggiungimento degli obiettivi aziendali: un sistema che sia in grado di generare conoscenza diffusa in tutta l'azienda e quindi nuove opportunità di business. Tutte le nostre soluzioni sono taylor made.

Abbiamo sviluppato negli anni modelli e sistemi a supporto dei processi di pianificazione, programmazione e controllo per diversi settori aziendali (industriali e non), per imprese di qualsiasi dimensione e negli ambiti del:

- Financial & Economics Planning (Strategic)
- Business Model
- Economics & Financial Budgeting
- Business & Operational Control
- Financial & Economics Control
- Corporate Performance Management
- Scenario planning
- Big Data Analytics

GESTIONE DELLA FINANZA

Il servizio, attraverso l'affiancamento diretto, ha lo scopo di riorganizzare l'ufficio amministrativo in chiave moderna, al fine di soddisfare le richieste che vengono dal mondo bancario e fornire tempestivamente i report sintetici di cui necessita l'imprenditore per la sua operatività quotidiana.

GLI OBIETTIVI SONO:

- un miglioramento del rapporto e del rating sul sistema bancario attraverso implementazioni di procedure e report che le banche si aspettano, ma che non chiedono mai...;
- colloqui diretti con i referenti bancari e finanziari al fine dell'ottenimento delle linee di credito necessarie allo svolgimento dell'attività aziendale;
- riduzione del costo, complessivamente considerato, del ricorso a capitale di terzi;
- aggiornamento procedure e reporting aziendale;
- verifica di possibili miglioramenti finanziari sulle voci più importanti (recupero del credito, pagamenti fornitori, gestione del magazzino, ecc.);
- far sviluppare in maniera permanente le competenze delle persone addette all'amministrazione, in particolare nell'ambito finanziario, attraverso l'attività di teaching;
- far crescere la cultura finanziaria dell'imprenditore in caso lo stesso non sia così attento e preparato sugli aspetti finanziari.

CASE HISTORY



MACCHINE DA STAMPA (Turnaround)

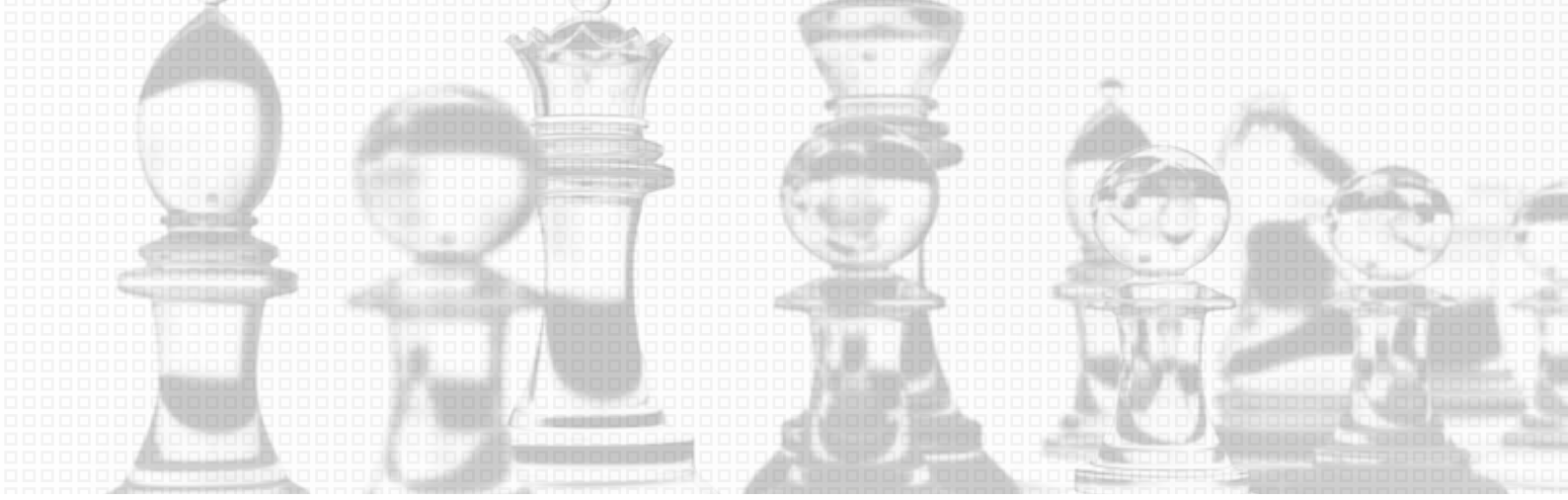
Caso di turnaround dell'Uteco Converting S.p.A è diventato un caso scuola. In tre anni la società passa da una perdita di 7 milioni ad un utile netto di 1,6 milioni e da 40 milioni di fatturato a 60. Negli anni successivi la società raggiunge, con il management inserito nel corso del turnaround, i 100 milioni di fatturato con 8 milioni di utile netto.

L'intervento, si è caratterizzato per il fatto che durante lo stesso viene creato il team manageriale che ancora oggi guida l'azienda con grande successo. La strategia utilizzata, seguita all'acquisizione della società da parte di un imprenditore di altro settore che ha ricapitalizzato l'azienda, è stata quella di sostituire al management storico un nuovo team di manager molto preparato e motivato facendone una squadra e creando le condizioni perché potesse lavorare sprigionando nuove idee e nuova energia. Hanno completato la strategia di turnaround l'innovazione di prodotto, una nuova organizzazione e motivazione del personale.



FASHION (Turnaround)

Intervento di turnaround su un'azienda del settore fashion fortemente patrimonializzata, ma molto indebitata e che da anni produce una media di 4 milioni di perdite su un fatturato di circa 60 milioni di euro. L'intervento, durato circa tre anni, ha visto la presenza di un team di cinque Temporary Manager part time, di cui due entrati in Consiglio di Amministrazione con deleghe (Commerciale e Organizzazione), mentre gli altri tre hanno coperto aree funzionali (operation, finanza, EDP). L'intervento cominciato a metà anno, nel secondo esercizio ha visto la società ritrovare un modesto utile mentre nel terzo l'utile è stato significativo. Attraverso una semplificazione del business, togliendo tutto quello che non era profittevole e concentrandosi sull'attività di maggior competenza e margine e attraverso una riorganizzazione interna, è stata ridotta drasticamente la complessità aziendale, come pure il fatturato che non produceva margine e di conseguenza il capitale circolante e il debito verso il sistema bancario.



AGROALIMENTARE (Riorganizzazione aziendale)

L'intervento si è sviluppato attraverso l'inserimento di un direttore generale temporary, ed è consistito in una completa riorganizzazione aziendale che ha toccato un po' tutti i settori dell'impresa.

L'intervento si è sviluppato in varie fasi che hanno visto la ri-focalizzazione del business con la chiusura di settori non performanti, forte innovazione di prodotto accompagnato da campagne pubblicitarie che hanno ridato visibilità sul mercato all'azienda. Inoltre si è provveduto ad investimenti per la riduzione dei costi di produzione, la riorganizzazione dei vari settori aziendali con un forte ricambio di quadri e dirigenti, il cambio del sistema informatico e lo sviluppo di un adeguato controllo di gestione.

Dopo la cura la società, che era in perdita prima della riorganizzazione, è tornata all'utile in modo stabile.

SERVIZI (Ristrutturazione e passaggio generazionale)

PMI che opera nel settore dei servizi con una situazione di mercato difficile (fatturati e margini in calo). L'imprenditore decide di inserire un Temporary Manager che avvii il percorso di ristrutturazione aziendale e contemporaneamente costruisca un percorso per la figlia in modo da portarla alla direzione dell'azienda. Il progetto di ristrutturazione porta l'impresa a riposizionarsi sul mercato (eliminazione commesse poco redditizie) e a rivedere tutti i processi interni. La figlia dell'imprenditore viene coinvolta in tutte le attività di gestione delle commesse anche tramite un percorso formativo ad hoc. Dopo un anno l'imprenditore lascia l'azienda e, per un altro esercizio, si avvia una gestione che vede coinvolti sia il TM che il nuovo AD (la figlia). Il progetto termina dopo 24 mesi e la figlia del fondatore della Società oggi dirige con successo un'azienda profondamente rinnovata.

QUANDO CHIAMARCI



IMPRENDITORE/AZIENDE

- Quando la tua azienda sta attraversando un periodo di difficoltà e desideri essere temporaneamente affiancato da un management capace per il tempo strettamente necessario.
- Quando hai progetti speciali (internazionalizzazione del business, apertura di nuove business unit, riposizionamenti o lancio di nuovi brand, acquisizioni, start up) e non hai manager adatti nel tuo organico e non vuoi assumere a tempo indeterminato manager esterni.
- Quando non sei soddisfatto dei risultati della tua azienda ma non vuoi dover gestire il consulente tradizionale, che sa dare tanti consigli e fare tanti report, ma ti lascia da solo a realizzarli.

COMMERCIALISTA/AVVOCATO O CONSULENTE FIDUCIARIO DELL'IMPRENDITORE

- Quando il cliente chiede un aiuto manageriale che lo studio non può dare e il professionista vuole dare delle risposte adeguate rimanendo comunque co-gestore dell'intervento.
- Quando lo studio vuole offrire una gamma di servizi più ampia, con garanzia di alta professionalità e lealtà nella collaborazione.

BANCHE/ISTITUTI DI CREDITO

- Quando è necessario gestire una crisi d'azienda.
- Quando è necessario supportare i rapporti tra Proprietà e Banche nella fase di rinegoziazione del debito/ristrutturazione aziendale.
- Quando c'è da impostare e gestire operativamente i piani di rilancio ex art. 67, in collaborazione con studi professionali e uffici restructuring delle Banche.
- Quando è necessario essere supportati da un advisor industriale.

MERCHANT BANK/INVESTITORI/PRIVATE EQUITY

- Quando la merchant bank vuole avere partnership manageriale professionale per i propri progetti di investimento.
- Quando l'investitore vuole avere un giudizio manageriale su opportunità che gli vengono presentate attraverso il coinvolgimento di manager esperti di un particolare prodotto/mercato.

I VANTAGGI DEL TEMPORARY MANAGEMENT



COSTI

Il Temporary Manager viene pagato a giornata effettiva effettuata e il contratto prevede un solo mese di preavviso per la rescissione. Ecco perché i costi di un Temporary Manager non si ripercuotono sull'equità interna, sono chiari e prestabiliti, senza gli aggravii tipici del contratto a tempo indeterminato.

RAPIDITÀ

Il Temporary Manager permette quella rapidità, che diventa un ulteriore valore rispetto all'entità del cambiamento stesso. In altre parole la mancata soluzione di un problema o il mancato avvio di un progetto comportano costi non evidenti, oltre al mancato nuovo fatturato, sempre superiori a quelli del Temporary Manager.

FLESSIBILITÀ

Il Temporary Manager consente al cliente di definire su misura la durata del contratto a progetto e/o il numero delle giornate; apporta innovazione, competenze di alto livello e permette di sviluppare progetti nel cassetto o nuovi piani di business, per i quali le risorse interne sono considerate inadeguate.

EFFICACIA

Il Temporary Manager non è "viziato" dal modus operandi quotidiano, dai paradigmi del mercato e quindi prospetta soluzioni altrimenti estranee all'azienda; è un soggetto abituato ad agire e può inserirsi nel tessuto aziendale in meno di due settimane perché conosce le dinamiche aziendali, sa comunicare con le risorse interne e interagire con queste in tempi brevi.

OPERATIVITÀ

Il Temporary Manager è intellettualmente indipendente, punta al risultato ed è ben accetto dalla struttura perché il suo intervento è rivolto alla crescita e limitato ad un arco di tempo prestabilito.

OTTIMIZZAZIONE

Il Temporary Manager ricerca sempre spazi di miglioramento anche qualora l'attività di un'azienda non sia negativa, tutto ciò si può tradurre in un sensibile aumento del margine, selezionando ad esempio i prodotti più performanti a discapito di quelli che portano poco margine.



Come raggiungerci:

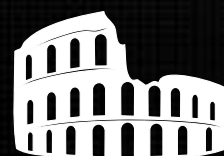
Dall'uscita autostradale di Verona Est, prendi subito a destra, sei già in Viale del Lavoro, dopo 200 mt. la destinazione è sulla destra, siamo al piano 1.



Sede di Verona
Viale del Lavoro, 33
37036 S. Martino Buon Albergo



Ufficio commerciale
Via Torino, 61
20125 Milano



Ufficio commerciale
Piazza di Villa Carpegna, 42/B
00165 Roma



Studio Temporary Manager™
SOLUZIONI MANAGERIALI SU MISURA

Studio Temporary Manager™ S.p.A. - Viale del Lavoro, 33 - 37036 S. Martino Buon Albergo (VR) - Tel. 045 80 12 986
studio@temporarymanager.info - www.temporarymanager.info - www.passaggiogenerazionale.info