

Dr. Mario Venturini

Professionista operante in conformità alla Legge n. 4 del 14 /01/2013

CMC Certified Management Consultant - Socio qualificato APCO-CMC n°2003/0042

**Affianchiamo l'imprenditore ed i suoi collaboratori
nella gestione della complessità
nella quale l'azienda quotidianamente si muove**

il nostro principale obiettivo è

rafforzare gli strumenti a disposizione dell'imprenditore
per la gestione ed il controllo
finanziario ed economico dell'azienda

il nostro maggior contributo è

di guardare l'azienda in una prospettiva globale
in modo professionale, realistico e razionale

i momenti dell'intervento sono

le fasi di sviluppo e di riorganizzazione
i momenti critici interni all'azienda
oppure al mercato di riferimento

l'attività di formazione è focalizzata

sulla finanza aziendale
sul credito commerciale
sulla cultura finanziaria ed amministrativa

precede ed integra la consulenza

come componente essenziale affinché
gli strumenti proposti divengano
cultura dell'azienda

cell + 39 335 60 50 702 tel + 39 039 23 00 297

info@venturiniconsulenza.it - www.venturiniconsulenza.it - skype: venturini.mario

Via Tommaso Grossi 6 - 20900 Monza P.IVA 0286980096

Certificazioni ed iscrizioni ad Albi

A.P.C.O. (Associazione Professionale Italiana dei Consulenti di Direzione e Organizzazione) www.apcoitalia.it

Associazione non ordinistica riconosciuta legge n° 4/2013

socio qualificato CMC n° 2003/42

(Certified Management Consultant)

Mediatore Conciliatore,

iscritto alla Camera Arbitrale e di Conciliazione della Fondazione dei Dottori Commercialisti di Milano (n° 194)

http://www.fdc.mi.it/category.php?id_category=459

Incarichi in Associazioni professionali

A.P.C.O. (Associazione Professionale Italiana dei Consulenti di Direzione e Organizzazione) www.apcoitalia.it

✚ Componente della Commissione Soci dal 2003

✚ Presidente del Collegio dei Revisori dal 2010 al 2012

A.N..D.A.F. (Associazione Nazionale Direttori Amministrativi e Finanziari)
www.andaf.it

✚ Componente del Comitato Lombardia

LA CONSULENZA

Di fronte ad un mercato in continuo mutamento, la sfida e l'obiettivo per l'azienda è adeguarsi senza snaturarsi

L'attività del nostro studio vuole essere di supporto per la gestione dello sviluppo, della riorganizzazione, ma anche del risanamento

Il nostro studio può offrire un contributo nelle seguenti aree:

- ✚ **disegno del reporting aziendale** per la molteplicità degli utenti interni ed esterni all'azienda
- ✚ **strumenti per leggere** le dinamiche interne all'azienda e le relazioni con il mercato
- ✚ **analisi per valutare** la sostenibilità del business nelle mutate condizioni economiche
- ✚ **contenuti e modalità di comunicazione** con gli stakeholder – banche clienti e fornitori
- ✚ **strumenti e procedure** per la gestione di dati ed informazioni - affinché divengano supporto al processo decisionale
- ✚ **affiancamento** nell'implementazione di strumenti informatici e procedure - per una migliore qualità di dati ed informazioni
- ✚ **miglioramento** della cultura e delle competenze del personale - perché le metodologie sviluppate e gli strumenti costruiti divengano cultura dell'impresa

I nostri punti di forza sono la capacità di:

- ✚ **dare corpo e forma** alle intuizioni dell'imprenditore
- ✚ **contribuire a definire** la visione strategica per la specifica realtà aziendale
- ✚ **portare idee e capacità di analisi critica** che, pur nel rispetto delle scelte dell'imprenditore, permettano un vaglio attento, profondo, professionale, non emotivo delle possibili alternative
- ✚ **gestire il processo** per portare l'azienda ad essere come progettato dagli azionisti e dall'imprenditore attraverso step successivi, realisticamente sostenibili
- ✚ **operare** su obiettivi specifici o più ampiamente sui processi e le strategie aziendali

Altri aspetti importanti:

- ✚ l'integrazione della consulenza con la formazione
- ✚ il nostro network che ci permette di ampliare l'offerta consulenziale sia in termini di capacità operativa che di aree di competenza
- ✚ la capacità di calarsi nella realtà specifica di ciascuna azienda instaurando un rapporto di fiducia con il personale aziendale e collaborativo con gli altri consulenti dell'imprenditore

TOOLS

CAPACITÀ DI GOVERNO

L'obiettivo è rafforzare la capacità di governo economico e finanziario dell'impresa

A - gestione finanziaria

- ✚ definire azioni per ridurre il fabbisogno finanziario e migliorare le capacità di autofinanziamento
- ✚ selezionare le banche e le tipologie di fidi più adatti alle specifiche esigenze dell'azienda
- ✚ individuare nuove fonti di finanziamento, implementare sistemi per la gestione della tesoreria
- ✚ disegnare il reporting per l'alta direzione e per le singole funzioni aziendali

B – credito commerciale

- ✚ definire politiche di credito verso la clientela che sappiano coniugare le esigenze commerciali con l'accettabilità del rischio
- ✚ implementare sistemi di valutazione del rischio e ricercare modalità per la sua riduzione in funzione delle strategie commerciali
- ✚ utilizzare il credito commerciale come strumento di vendita e di fidelizzazione
- ✚ disegnare il reporting per l'alta direzione, le funzioni aziendali, gli agenti e distributori, la clientela

C – capitale circolante

- ✚ ricercare le modalità per migliorare l'efficienza nella gestione
- ✚ e per ridurre il relativo fabbisogno finanziario
- ✚ gestire il capitale circolante in linea con le strategie aziendali, ottimizzare l'integrazione nella supply chain
- ✚ disegnare il reporting per l'alta direzione, le funzioni aziendali, gli agenti e distributori, la clientela

D – gestione economica

- ✚ introdurre o migliorare i sistemi per il controllo della gestione aziendale
- ✚ introdurre o migliorare il sistema di budget economico e finanziario
- ✚ coadiuvare lo staff aziendale nella preparazione del business plan
- ✚ disegnare il reporting per l'alta direzione e le singole funzioni aziendali

PROCEDURE ED ORGANIZZAZIONE AZIENDALE

Se ben organizzata, l'azienda è un corpo unitario

Il nostro intervento è normalmente richiesto in concomitanza del:

- ✚ cambiamento del sistema informativo contabile e/o gestionale
- ✚ adeguamento alle esigenze imposte da supply chain di clienti o fornitori

Non è mai un intervento spot, ma si inserisce in un programma che coinvolge altri consulenti aziendali – tipicamente la software house – e le varie funzioni aziendali interessate.

Il nostro primo contributo sta nel far dialogare l'utenza aziendale, poco consapevole delle potenzialità del nuovo software e molto legata agli schemi organizzativi costruiti sul vecchio, con la software house non sempre adeguatamente skillata sulle tematiche amministrative.

Sarà poi necessario formare il personale a tutti i livelli per il miglior utilizzo del nuovo sistema di analisi e di reporting.

L'integrazione dell'azienda nelle supply chain di riferimento è oggi possibile solo con un adeguato interscambio di dati e di informazioni che la pervasività degli strumenti web facilita. Questo processo deve essere presidiato su molti fronti per non perdere le capacità di analisi e controllo del proprio business ed avere adeguati strumenti informativi sulla base dei quali prendere decisioni

ANALISI DELLA SOSTENIBILITÀ DEL BUSINESS

Le difficoltà causate dalla congiuntura economica possono essere superate

Le situazioni per le quali possiamo dare un contributo riguardano:

- ✚ aziende in difficoltà finanziaria o economica
- ✚ situazioni di riconversione aziendale

Anche questa nostra attività viene svolta in team con altri colleghi e si indirizza verso società che necessitano di azioni di turnaround oppure che operano nell'ambito della legge fallimentare.

ATTIVITÀ DI FORMAZIONE

Il Capitale Umano è la risorsa discriminante, quella che fa la differenza, indipendentemente dalla dimensione dell'azienda

La nostra proposta formativa si pone su due livelli

- ✚ **specialistico, per addetti ai lavori**
 - sugli aspetti finanziari dell'attività aziendale
 - sulla gestione del rischio del credito commerciale
- ✚ **divulgativo, sulla cultura amministrativa e finanziaria per gli addetti alle altre funzioni aziendali**

Il livello di approfondimento è calibrato

- ✚ **per competenza professionale**, da principiante fino a specialista
- ✚ **per dimensione aziendale e settore di attività**

Sovente facciamo formazione insieme a docenti con altre competenze, bancari, avvocati, esperti in temi comportamentali, per proporre percorsi formativi destinati a quadri e dirigenti

Sui temi proposti **possiamo costruire assieme percorsi formativi di vostro specifico interesse** che, partendo dai problemi concreti dell'azienda e definiti gli obiettivi vi permetteranno di giungere ad una rappresentazione condivisa del futuro, in cui l'aspetto "contenuti" è solo uno degli obiettivi

TEMI PROPOSTI

ASPETTI FINANZIARI DELL'ATTIVITÀ AZIENDALE

La dimensione finanziaria è sempre stato un punto cruciale nella gestione aziendale, a maggior ragione nell'attuale fase congiunturale

Dimensione da analizzare su più livelli e per molteplici finalità:

- ✚ il supporto alla strategia dell'azienda
- ✚ le modalità di "presentarsi" al sistema bancario
- ✚ la logica di Basilea 3 e le diverse modalità operative delle banche
- ✚ i criteri per scegliere il mix di banche più adatto alle necessità aziendali
- ✚ la tesoreria aziendale
- ✚ la gestione dell'attività quotidiana, il controllo dei costi
- ✚ i collegamenti budget economico - budget finanziario

Le figure professionali direttamente interessate sono:

- ✚ CFO, direttore amministrativo e direttore finanziario
- ✚ tesoriere
- ✚ addetti al budget e reporting

Le figure professionali collegate che operano nelle seguenti funzioni:

- ✚ vendite
- ✚ acquisti
- ✚ e tutte le altre funzioni

GESTIONE DEL RISCHIO SUL CREDITO COMMERCIALE

La gestione del credito commerciale si presenta in molte sfaccettature

- ✚ aspetti contabili e legali, indici e strumenti per il monitoraggio
- ✚ gestione del rischio e strumenti per la sua mitigazione
- ✚ relazione con il cliente, reporting interno ed esterno
- ✚ correlazione con le caratteristiche del prodotto, il posizionamento nella supply chain, la strategia aziendale ...

Molte le dimensioni, diversi gli interlocutori in azienda, tante le relazioni con il mercato

Le figure professionali direttamente interessate sono:

- ✚ credit manager e addetti alla gestione del credito
- ✚ forza vendita diretta ed indiretta

Le figure professionali collegate:

- ✚ tesoreria e finanza
- ✚ addetti al budget e reporting
- ✚ produzione

GESTIONE DEL CAPITALE CIRCOLANTE

Nel capitale circolante l'azienda investe la maggior parte delle proprie risorse, strettissima è la relazione con la strategia commerciale e la dipendenza dalle risorse disponibile

- ✚ il credito commerciale sopra analizzato
- ✚ il magazzino e la produzione
- ✚ i fornitori visti soprattutto nella dimensione finanziaria

Le figure professionali direttamente interessate sono:

- ✚ le stesse del credito commerciale
- ✚ responsabili e addetti acquisti
- ✚ responsabili e addetti magazzini e produzione

Le figure professionali collegate operano nelle seguenti funzioni:

- ✚ tesoreria e finanza
- ✚ addetti al budget e reporting

CULTURA FINANZIARIA E AMMINISTRATIVA PER CHI SVOLGE ALTRE ATTIVITÀ

Qualunque attività aziendale deve “fare i conti” con le conseguenze finanziarie ed economiche delle decisioni dei propri quadri, l'attività di ciascuno ha molti i punti di interconnessione con l'amministrazione ... budget, reporting, costi ecc.

A tutti viene richiesto un adeguato livello di competenze di tipo economico e finanziario

Molti e differenziati sono i percorsi formativi realizzati in questo ambito sempre in azienda, prevalentemente rivolte a quadri e dirigenti