



Le passate newsletter

Scarica brochure SC in pdf	>
Chi siamo	>
L'approccio	>
Casi risolti	>
Contatti	>
Cancellami definitivamente	>

Newsletter

Mil. 01 Aprile 2007



Turnaround: Una crisi aziendale può essere il momento per una svolta vincente

Egregio Amministratore ,

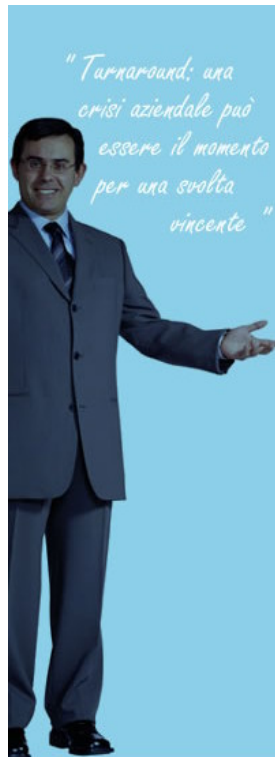
di Richard Bennet

Primo Piano

- [Turnaround ...](#)
- [Fatturati per le banche o utili per l'azienda?](#)
- [Come ci piace definirci ...](#)
- [Tipologie di problemi risolti ...](#)
- [Operazione database pulito ...](#)

Competenze

- **Manager in affitto " Il temporary manager "**
consente di abbattere queste barriere, in quanto permette di "affittare" un manager per lo sviluppo di un singolo progetto, quindi per un arco di tempo limitato...
- **Consulenza direzionale**
Il nostro servizio di Consulenza Direzionale è dedicato a tutte quelle aziende che hanno bisogno di impostare una nuova strategia, che necessitano di un...
- **Consulenza commerciale**
Le aziende che operano a livello commerciale sul mercato, sia nazionale che internazionale, necessitano sempre più di una consulenza specifica, aggiornata e...
- **Information Technology**
Un universo difficile e costantemente in evoluzione, che vi crea non poche difficoltà e che distoglie energie dal vostro core business. Lasciatevi guidare in questo universo dai nostri manager.
- **Passaggio Generazionale**
Numerose ricerche rilevano che 2 imprese su 3 falliscono o chiudono nel periodo vicino al passaggio tra padri e figli. Noi proponiamo due tipi di approccio per una buona riuscita...
- **Franchising**
Il Franchising è una scelta strategica, imprenditoriale, gestionale e distributiva vincente...



Turnaround: una crisi aziendale può essere il momento per una svolta vincente.

Nel 2006 ci hanno affidato il risanamento di un piccolo gruppo meccanico 500 dipendenti divisi su tre siti produttivi con un fatturato passato da 60 milioni a 40 milioni di € in ulteriore scesa.

Cosa era accaduto? Come era arrivata l'azienda a perdere più del 35% del suo fatturato ed a chiudere gli ultimi due esercizi di attività con più di 1 milione di € di perdita?

Per noi, abituati a questo tipo di crisi, le risposte sono state subito chiare ed immediate. Non è stato così per i proprietari dell'azienda che esiste da più di 20 anni.

L'azienda, pur avendo avuto per anni un ruolo importante tra gli attori del suo mercato e possedendo una discreta percentuale dei clienti sia in Italia che all'estero, sta vivendo un momento di forte crisi per cause diverse: gli alti costi della produzione, sempre gestita per accentrare le varie richieste della clientela, ma mai organizzata realmente in maniera industriale; i margini sempre più ridotti, per mantenere la competitività con la concorrenza, soprattutto quella che approda al mercato da paesi a più basso costo di mano d'opera; i partner finanziari, banche e società di credito le quali avendo percepito una condizione di difficoltà della struttura stanno facendo pressione per rientrare velocemente dei loro crediti, ovviamente coperti per la maggior parte da garanzie immobiliari e fidejussioni personali della proprietà.

Non è raro che anche il più bravo e capace degli imprenditori si trovi in difficoltà verso la gestione di una situazione di crisi d'impresa.

L'azienda è una sua creatura, spesso ne vanta la paternità e non è semplice stravolgere le modalità di gestione e le filosofie di condotta che l'hanno portata a svilupparsi negli anni, come non è facile dover decidere di compromettere certi rapporti personali nel bene dell'azienda, magari proprio verso quelle figure che hanno vissuto e contribuito a far nascere e crescere l'impresa fino a quel momento, oppure dover constatare che una delle soluzioni possibili prevede la contrazione di uno o più reparti aziendali.

Le scelte dell'imprenditore si complicano ulteriormente quando all'interno dell'azienda in ruoli chiave si trovano fratelli, figli e nipoti.

Tutte queste situazioni rendono l'imprenditore, suo malgrado, un indispensabile attore nella gestione della crisi aziendale ma solamente nel ruolo di chi intelligentemente saprà identificare il giusto supporto esterno come gestore della strategia di soluzione del problema.

Con ciò non si vuole intendere che l'imprenditore non abbia le capacità necessarie per far fronte alla situazione, ma sicuramente un manager esterno, non essendo legato da alcuna forma di "affetto" verso l'azienda e le persone che la compongono, avrà la freddezza e la razionalità necessarie per analizzare il problema ed adottare le strategie più efficaci.

Quando ci troviamo di fronte ad una situazione di crisi aziendale tre sono le strategie di intervento che possono essere intraprese:

A) L'azienda può essere ristrutturata, con un intervento di riorganizzazione interna della struttura, ottimizzando la produzione, eliminando i costi occulti, applicando strategie commerciali più mirate ed aggressive e rendendo più snella tutta l'attività logistica, ovvero si interviene in maniera pesante con attività di risanamento e riorganizzazione.

Un team formato da almeno due manager temporanei; uno di loro assumerà il ruolo del direttore generale prestando una forte attenzione alle attività legate alla produzione ed alla logistica mentre l'altro si occuperà di riorganizzare l'area commerciale dell'azienda dotandola di strategie metodi e competenze operative adeguate per ottenere i massimi risultati. Insieme si coordineranno per ottimizzare il livello di comunicazione interna tra i vari reparti al fine di migliorare dinamicità e flessibilità dell'azienda.

In questo caso, l'intervento di un Manager Temporaneo è sicuramente la soluzione più efficace.

Un manager esterno avrà un approccio al problema pratico e concreto, senza essere coinvolto da relazioni personali interne o da vissuti aziendali, avendo come unico obiettivo il risultato nei tempi più brevi.

Non a caso tutte le ristrutturazioni di successo sono state realizzate con l'intervento di un nuovo manager che ha rilevato l'azienda o che è stato incaricato di ricoprire ruoli di alta direzione.

B) Dall'analisi si evince che la situazione non è purtroppo riconducibile a soluzione mediante una ristrutturazione dell'azienda.

L'azienda può essere ceduta, nel caso in cui ovviamente risulti interessante per il mercato, in termini di parco clienti, prodotti, marchi posseduti, o beni immobili.
Anche in questo caso, l'avvalersi di un collaboratore esterno, permette all'imprenditore o proprietà di tirarsi completamente fuori dall'operazione di cessione che deve essere effettuata in tempi brevi per non perdere l'appello dell'offerta e non deve essere assolutamente influenzata da orgogli o da ovvie relazioni affettive verso persone o cose.

C) L'azienda può essere liquidata con intelligenza.

Contatti

SHORT CONNECTION Italia
Direzione Marketing
Richard Bennet

contatto via e-mail riservato

Richieste via e-mail riservate, dirette esclusivamente alla direzione Short Connection: massima riservatezza

Conatto diretto sede di :
Milano - Bologna - Ancona - Roma

Amministrazione - Accounting
International Information:
Europe - USA - Asia

Via Frà Diamante 17
50143 - Firenze Italy

Tel. (39) 055 717304
Fax. (39) 055 717309

info@shortconnection.com

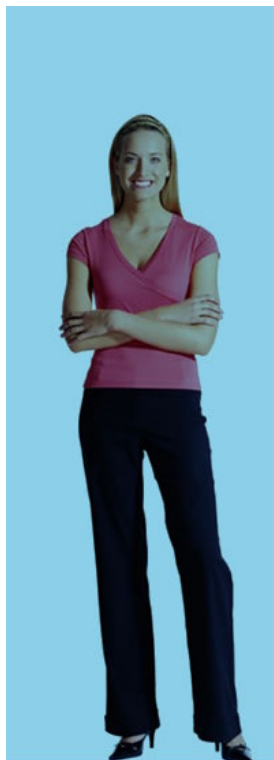
- [Vorrei essere contattato da un vostro manager ...](#)

Cancellami

Qualora non desideri ricevere in futuro la nostra NewsLetter, puoi opporsi in qualsiasi momento cliccando sul pulsante **ELIMINA**, o puoi esercitare i diritti previsti dall'art. 13 della legge sulla privacy, inviando un messaggio per posta elettronica all'indirizzo mittente indicando quali sono gli indirizzi da cancellare. Un messaggio Le confermerà l'accoglimento della sua istanza di rimozione e la conseguente cancellazione dei Suoi dati.



- [Vorrei essere contattato da un vostro manager...](#)



Con "Intelligenza" perché, al contrario dell'opinione comune a molti imprenditori che vedono questa soluzione come un fallimento in tutti i sensi, si può procedere con metodo e strategia nel liquidare l'azienda, massimizzando la riscossione dei crediti e attivando attività di conciliazione verso i fornitori e le banche, realizzando il massimo dalla vendita dei beni mobili ed immobili e dimissionando gradualmente il personale, in sintesi, traendo il massimo vantaggio e profitto dall'intera operazione.

Essendo un'attività che sicuramente può rappresentare un trauma per l'azienda, è a nostro avviso da intraprendere con l'ausilio di un manager temporaneo che con sicurezza e determinazione metta in atto le giuste strategie da eseguire con competenza e soprattutto in tempi rapidi.

In questo caso, Short Connection Italia propone una soluzione per dare comunque un supporto valido e concreto al problema e presenta un team composto da due professionisti. La prima figura professionale è un Manager dedicato all'ottimizzazione dei costi ed alla dismissione graduale ed intelligente delle risorse aziendali sia in termini di personale dipendente che di struttura.

Il secondo professionista è un Esperto di Diritto Fallimentare, il quale preventivamente consiglia e tutela l'imprenditore, nell'eventualità che la liquidazione aziendale non vada a buon fine.

L'intervento di queste due competenze specifiche e coordinate da modo all'imprenditore di portare la sua azienda ad una liquidazione gestita ed ottimizzata che gli permette di recuperare il massimo del suo patrimonio che potrà poi decidere di investire come meglio crede magari in una nuova iniziativa imprenditoriale.

La nostra esperienza dimostra, che aziende con più di 10 anni di attività nel 80% dei casi con investimenti mirati riescono ad uscire dalla crisi rigenerate traendo beneficio se così si può dire in termini di nuove strategie, core-business e quote di mercato proprio dai passati errori.

Fatturati per le banche o utili per l'azienda?

Dai consueti contatti con i nostri lettori, nonché con alcuni nostri clienti, emerge sovente una questione che rende simili tra loro alcune delle situazioni che ci vengono sottoposte.

Parliamo in particolare di quel fenomeno che porta l'azienda a concentrarsi in maniera ossessiva sulla continua crescita del fatturato anziché sulla ricchezza (utili) prodotta.

La ragione di tale comportamento è quasi sempre da ricercarsi nel rapporto con le strutture bancarie con cui l'azienda opera ed in particolare con la gestione del credito che la banca concede, in proporzione ai volumi di fatturato che l'azienda riesce a dimostrare.

Tale operazione rischia di generare un circolo vizioso e purtroppo, quando ciò accade, l'azienda si ritrova in una condizione che la vincola a mantenere forte l'attenzione verso il fatturato anche a discapito dell'utile, unica vera risorsa che permette all'impresa di vivere e crescere.

Il risultato è una voce di debito, rappresentata dagli oneri finanziari ed una dipendenza forzata dalla struttura bancaria, la quale, invece di essere un partner che aiuta l'azienda nella crescita, si trasforma in uno scomodo e privilegiato creditore.

L'approccio al problema che di norma ci viene richiesto a fronte di questo tipo di situazione è strettamente finanziario, ovvero viene espressa la necessità di gestire la relazione con le strutture bancarie in modo da non dover subire interruzioni o ritardi nell'erogazione del credito.

Crediamo che voi siate concordi che questa condizione di sofferenza finanziaria sia di fatto la conseguenza di un errato modello di business o parte di esso, sul quale l'azienda basa la sua attività. Per essere più precisi, ecco in sintesi alcune delle carenze organizzative che noi riscontriamo nelle aziende che soffrono di questo problema: capacità produttiva disorganizzata, logistica inadeguata, attività di marketing mal gestite, una non ottimizzata gestione delle risorse umane, una struttura commerciale non propositiva, e via dicendo.

E' importante intervenire a questo livello, piuttosto che concentrarsi esclusivamente sul finanziario, capire quale è realmente la fonte del problema che ha portato l'azienda ad una condizione di difficoltà.

Intervenire con una riorganizzazione è spesso la strategia più efficace per permettere all'impresa di recuperare il controllo dei valori attivi e pianificare un risanamento della situazione sia finanziaria che organizzativa.

Una volta risolto il problema di base, si potrà intervenire in maniera efficace sulla gestione delle relazioni con la struttura bancaria, riconducendola alla sua funzione di partner con l'obiettivo potenziare le possibilità dell'azienda nel generare business a valore aggiunto.

Come ci piace definirci .

Ci piace definirci consulenti in prima linea, managers temporanei che realizzeranno con voi nella vostra impresa, le strategie e gli obiettivi che insieme andremo a definire.

Noi non produciamo solo delle "gran belle relazioni", ma realizziamo operativamente e fattivamente sul campo ciò che consigliamo.

Grazie ad una crescita rapida, continua e senza compromessi di qualità, Short Connection Italia si è concretizzata in un gruppo di circa 40 professionisti, intenzionato a proseguire la crescita del successo acquisendo continuamente le migliori risorse e competenze professionali disponibili.

La nostra relazione con il cliente ha come obiettivo l'ottenimento di risultati concreti e misurabili volti a migliorarne in modo significativo e duraturo le performance di mercato ed economico-finanziarie.

Per realizzare questo obiettivo ambizioso è necessario impegnarsi su aree che possano avere un elevato impatto sui risultati e sulla forza competitiva dell'azienda, e la cui rilevanza

sia condivisa dal top management del cliente.

Interventi di carattere operativo rispondono a questi requisiti meglio che progetti di ridefinizione strategica e/o organizzativa.

La necessità e la determinazione di avere un impatto reale e significativo sui risultati del cliente impongono modalità operative di massima efficacia.

Short Connection lavora assieme ai clienti in team composti da consulenti, integrati da membri dell'organizzazione cliente, che mettono a disposizione del cliente le proprie capacità di analisi strategica ed organizzativa, di contributo innovativo e di attuazione, facendo leva sulle conoscenze relative al business e all'azienda già presenti presso il cliente: combinare questi due contributi è fondamentale per far "suscettare" i cambiamenti concordati.

Ai nostri colleghi di oltre oceano piace dire:

"Short Connection helps organizations achieve industry leadership by unleashing the corporate imagination, bringing creativity and discipline to the challenge of creating new business models and invigorating existing business models. We call this Strategy Innovation".

In altre parole noi ripensiamo il futuro insieme a voi.

- [Vorrei essere contattato da un vostro manager ...](#) Se per anni avete cercato, non la classica società di consulenza, ma consulenti con nuove idee, noi siamo ciò che stavate cercando.

Ecco come operiamo:

Usiamo dei procedimenti semplici per svolgere compiti difficili. Sappiamo che ciascun cliente e ciascun progetto è diverso dall'altro. Non vi forziamo a procedimenti rigidi, bensì cominciamo con un procedimento flessibile che viene modificato a seconda della situazione.

Innanzitutto ci immergiamo.

Ciò significa studiare la vostra industria e compagnia, o semplicemente i vostri concetti riguardo al progetto.

Impariamo velocemente, grazie alla nostra esperienza.

Facciamo domande, portiamo avanti ricerche, sfidiamo le convenzioni e poi chiarifichiamo i vostri bisogni.

La soluzione potrebbe essere altrettanto semplice come creare un sito web di marketing o complicato come costruire un'intera strategia aziendale.

Qualsiasi cosa facciamo, cerchiamo di essere dei collaboratori, dei validi consiglieri.

Dopodiché inventiamo.

La strategia e gli obiettivi, lavoriamo sul branding, la funzionalità, le scelte tecnologiche e il mercato.

E finalmente, costruiamo, combinando tutte le componenti del progetto in un unico prodotto finale.

Spesso, comunque, non finisce qui.

Un progetto potrebbe aver bisogno di essere multinazionale o multi disciplinare, di dover incorporare delle funzionalità complesse e nuove, agganciarsi a sistemi già esistenti, o semplicemente aver bisogno di essere costantemente aggiornato o espanso.

In ognuno di questi casi, lavoriamo con il cliente per raffinare il loro progetto, dando spazio al miglioramento nel lungo termine.

L'intero processo ci permette di consegnare un progetto di altissima qualità. Ecco perché i nostri clienti ci vedono come soci fidati, e continuano a lavorare con noi.

I nostri manager temporanei solitamente hanno un ruolo ed una responsabilità gestionale relativi all'intera azienda oppure ad una sua funzione o progetto.

Elenchiamo qui brevemente le tipologie di problemi su cui possiamo intervenire:

- Far decollare una nuova attività imprenditoriale
- Gestire rapidamente e con successo una crisi aziendale ancora reversibile
- Fornire supporto manageriale ad un'azienda che possiede un buon potenziale di sviluppo, ma con un'organizzazione inadeguata
- Ricoprire temporaneamente un impreveduto vuoto manageriale, a livello di direzione generale o di funzione
- Affiancare un investitore nell'acquisizione di un'azienda
- Gestire managerialmente un processo di dismissione di un ramo di azienda o di chiusura dell'attività

- Sviluppare l'attività commerciale, sul mercato italiano o sui mercati esteri
- Gestire una filiale o una consociata estera in un momento di difficoltà
- Intervenire nell'area di produzione per riorganizzarne l'intero ciclo produttivo
- Ridisegnare l'architettura del sistema informativo ed attuarne l'implementazione
- Riorganizzare e gestire la funzione amministrativa
- Risanare e gestire la situazione finanziaria
- Assicurare continuità all'impresa, gestendo il processo di passaggio generazionale e facendo da tutore al figlio dell'imprenditore

di seguito un elenco dei ruoli che i nostri manager possono ricoprire:

- Direzione Generale
- Direzione di Divisione
- Direzione Commerciale
- Direzione Strategica
- Direzione Marketing
- Direzione di Filiale all'estero
- Direzione progetti ERP
- Direzione progetti e-business
- Direzione di Produzione
- Direzione Logistica
- Direzione Amministrativo e Finanziario
- Direzione del Personale
- Direzione Sistemi Informativi
- Direzione Logistica e Acquisti
- Direzione Lavori
- Direzione di Progetto
- Tutore dello sviluppo generazionale

• [Vorrei essere contattato da un vostro manager ...](#)

• [Vorrei essere contattato da un vostro manager ...](#)

Gentilissimo lettore,

con l'obiettivo di ottimizzare il nostro servizio di comunicazione, siamo a riorganizzare i contenuti del [database](#) dedicato ai visitatori del sito web di Short Connection Italia che richiedono l'invio della nostra newsletter.

Se per Lei non è troppo disturbo, sarebbe per noi di grande utilità avere il suo graditissimo [contributo](#).

Metteremo a Sua disposizione una serie di contributi nuovi e riservati sul mondo della consulenza e del Management Temporaneo che la lasceranno piacevolmente impressionato.

Grazie per la [collaborazione](#), Richard Bennet

Casi risolti:

• [Far decollare una nuova attività imprenditoriale](#)

• [Gestire rapidamente e con successo una crisi aziendale ancora reversibile](#)

• [Fornire supporto manageriale ad un'azienda che possiede un buon potenziale di sviluppo, ma con un'organizzazione inadeguata](#)

- [Ricoprire temporaneamente un imprevisto vuoto manageriale, a livello di direzione generale o di funzione](#)
- [Affiancare un investitore nell'acquisizione di un'azienda](#)
- [Gestire managerialmente un processo di dismissione di un ramo di azienda o di chiusura dell'attività](#)
- [Sviluppare l'attività commerciale, sul mercato italiano o sui mercati esteri](#)
- [Gestire una filiale o una consociata estera in un momento di difficoltà](#)
- [Intervenire nell'area di produzione per riorganizzarne l'intero ciclo produttivo](#)
- [Ridisegnare l'architettura del sistema informativo ed attuarne l'implementazione](#)
- [Riorganizzare e gestire la funzione amministrativa](#)
- [Risanare e gestire la situazione finanziaria](#)
- [Assicurare continuità all'impresa, gestendo il processo di passaggio generazionale e facendo da tutore al figlio dell'imprenditore](#)

Qualora non desideri ricevere in futuro la nostra NewsLetter, può opporsi in qualsiasi momento cliccando sul pulsante [ELIMINA](#), o può esercitare i diritti previsti dall'art. 13 della legge sulla privacy, inviando un messaggio per posta elettronica all'indirizzo mittente indicando quali sono gli indirizzi da cancellare. Un messaggio Le confermerà l'accoglimento della sua istanza di rimozione e la conseguente cancellazione dei Suoi dati.

[Copyright 2006 Short Connection Italia](#)