

RE-SOLUTION HUB

MOVING FORWARD

PROJECT-WORK

Presentazione
V6, 9 Aprile 2020

RE-SOLUTIONHUB, ©2020



Lo scopo e la direzione

Nel 2019 ci siamo incontrati grazie a conoscenze comuni e abbiamo iniziato a collaborare e confrontarci su alcuni casi aziendali.

Dal confronto nasce **RE-SOLUTIONhub** che diventa progetto di lavoro condiviso.

RE-SOLUTIONhub è prima di tutto un gruppo di professionisti che mettono a fattor comune la loro esperienze complementari e pluriennali al fine di aiutare le Imprese a conseguire i propri risultati.

Strategia, Organizzazione, Finanza, Gestione dei Rischi e Controllo di Gestione sono gli ambiti specifici su cui sono stati creati i servizi di consulenza dedicati alle PMI.

risoluzione

[ri-so-lu-zió-ne] s.f.

1 Soluzione; superamento di una difficoltà, di una crisi: r. di un problema; impegnarsi nella r. di una questione; **estens.** il risultato raggiunto SIN esito, conclusione: r. che ha accontentato tutti

2 Decisione, deliberazione: prendere una r.; r. parlamentare; **non com.** risolutezza

3 **dir.** Scioglimento di un contratto; **nel diritto internazionale**, decisione non vincolata

4 **med.** Superamento di una malattia

5 **chim.** Scomposizione

6 **tecn.** Potere risolutivo di uno strumento

7 **foto., cine., inform.** Nettezza dei dettagli di un'immagine
SIN definizione

Il team

Marco Ceruti. Il Pragmatico: commercialista evoluto con il pallino per la creazione d'impresa.

Andrea Meschia. L'Esecutore: manager e imprenditore con esperienza di management-by-doing.

Vincenzo Pacilli. Il Misuratore: manager e consulente con esperienza C.F.O. e di mappatura dei rischi.

Anna Pistoni. La Modellista: accademica e esperta di analisi e valutazioni finanziarie e non-finanziarie.

Emanuele Sacerdote. Il Progettista: imprenditore e scrittore convinto che la strategia sia il male minore.

Paolo Brevi. Il rifinitore: manager e consulente con il controllo di gestione ed i numeri del progetto nel cuore.



CER



SOULSIDE
STRATEGIC THINKING + PLANNING



AFFILYA
Your Franchising Community

RE-SOLUTIONHUB, ©2020



L'interpretazione dello scenario

La situazione attuale di forte cambiamento e di emergenza economica, impone un ripensamento e una valutazione.

Dov'è l'azienda?

- *Deve sopravvivere e non chiudere ?*
- *Deve migliorare le sue performance ?*
- *Deve continuare con l'approccio »stay&see» ?*
- *Deve essere ristrutturata o riorganizzata ?*
- *Deve cambiare modello di business ?*
- *Deve essere ceduta oppure liquidata ?*



L'approccio

- Il mondo dopo il covid19 sarà un mondo diverso, speriamo migliore.
- Autenticità, pragmaticità, meritocrazia e sostenibilità saranno i nuovi valori fondativi.
- La contemporaneità e i mega-trend saranno determinanti.
- L'impresa deve essere vista nel suo complesso da angolature diverse e complementari.
- L'unione delle forze sarà il nuovo approccio strategico.
- Il fattore tempo è la chiave del successo.
- Prima si identificano i problemi e i rischi e poi si trovano le soluzioni.
- Le soluzioni dovranno sempre partire da una visione olistica sia qualitativa sia quantitativa.
- Non esiste una singola soluzione, ma un serie di soluzioni.
- I nuovi talenti sono l'intelligenza e l'impegno.



La promessa

- I fatti prima delle opinioni
- La progettazione e poi l'esecuzione
- L'errore è parte del processo
- Il successo si crea nel tempo
- Vivere il progetto in compartecipazione
- Ogni progetto è un nuovo progetto
- Pochi clienti per lunghi periodi



Le competenze

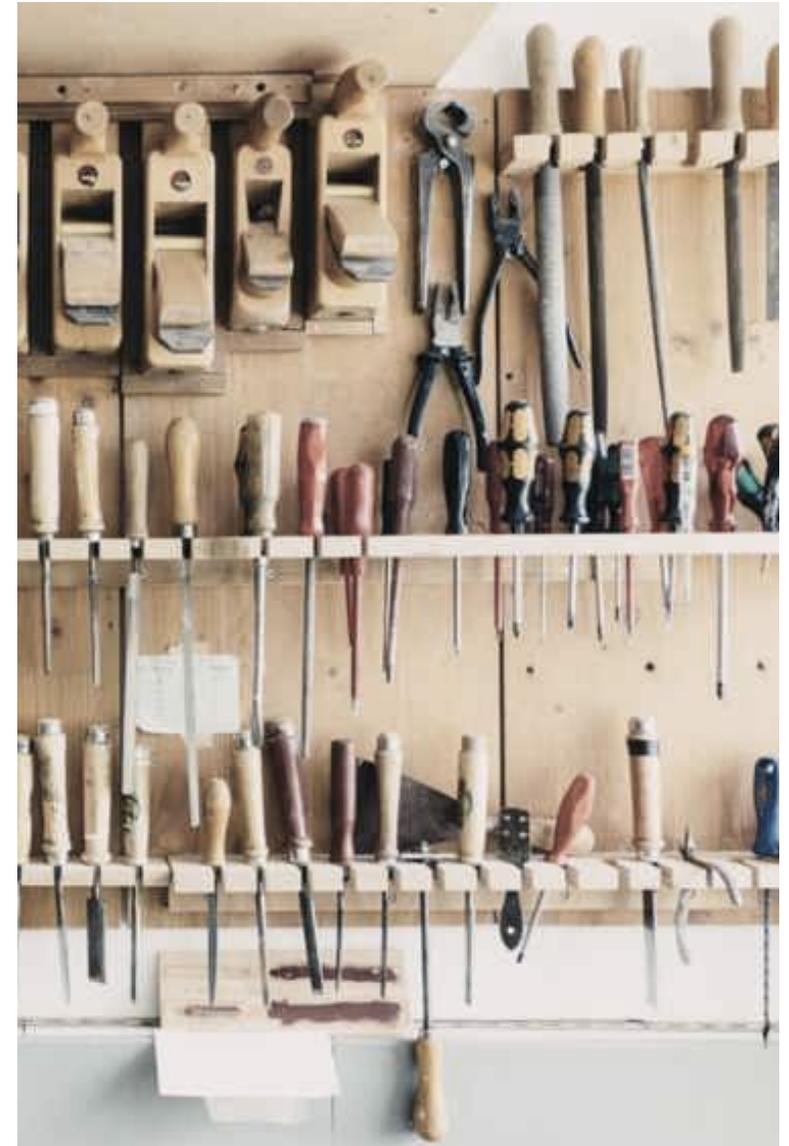
Mercati B2C: lusso/moda, design, retail, fitness, ristorazione, automotive-mobilità elettrica

Mercati B2B: automotive/after-market, impiantistica, editoria, pubblicità, food (industria), industria meccanica

Funzioni: board, strategia, amministrazione / finanza / controllo, sales&marketing, hr/organizzazione, gestione canali di vendita, RSI e sostenibilità ambientale

Fasi dell'impresa: avviamento, espansione, maturità (ristrutturazione), cessione totale o parziale

Gestione: ordinaria e straordinaria



Il modello MOVING FORWARD/1

1. CheckUp

Valutazione preliminare su alcuni aspetti della strategia d'impresa.

2. Valutazione dell'assetto strategico

Analisi del vantaggio competitivo e posizionamento di mercato, analisi dei rischi di mercato, performance economico-finanziari, ambientali, mappatura dei sistemi di controllo di gestione.



Il modello MOVING FORWARD/2

3. Next Strategy

Identificazione delle aree di crescita e di sviluppo, definizione e stesura del piano strategico. Recovery Thinking+Planning per la revisione del modello di business.

4. Next Control

Progettazione e implementazione dei nuovi sistemi di governance, di controllo di gestione e di monitoraggio dei rischi

5. Operazioni bancarie e finanziarie

Ristrutturazione del debito, affiancamento alla fase di turnaround, supporto alle operazioni straordinarie



Il modello MOVING FORWARD/3

Progetti speciali

- ✓ Retail: supporto alla strutturazione o ristrutturazione delle rete
- ✓ Sostenibilità Ambientale: set-up processi, formazione e rating
- ✓ Organizzazione: set-up formazione e processi



Il Pragmatico



Marco Ceruti, classe 1967

Laureato in Economia, presso l'Università L. Bocconi di Milano, Marco si iscrive all'Ordine dei Dottori Commercialisti di Milano nel 1991 e diviene socio dello Studio Associato Ceruti. Iscritto nel Registro dei revisori legali ricopre la carica di sindaco e revisore in società industriali e di servizi di media dimensione.

Nel 2018 è tra i soci fondatori di BBCP, marchio che aggrega diversi studi professionali milanesi di Dottori Commercialisti ed Avvocati. Fautore della mobilità elettrica e della sostenibilità ambientale idea il Progetto Q-A, Qualità ed Ambiente, che si occupa di sostenibilità ambientale e Responsabilità Sociale d'Impresa (RSI). Il Progetto Q-A mette a disposizione, anche delle PMI, sistemi di analisi strategica e di controllo di gestione con al centro dei progetti di sviluppo i temi di RSI e di eco-sostenibilità.

E' stato cultore della materia in Economia Aziendale sia presso l'Università Cattolica di Milano che presso l'Università Statale di Milano Bicocca.

Socio Fondatore di Re Solution Hub SB RL

L'Esecutore



Andrea Maria Meschia, classe 1966

Laureato in Economia, Andrea ha oltre 30 anni di esperienza nella gestione, sviluppo e management in Italia e all'estero nonché nella gestione dei canali franchising, retail diretto, distribuzione wholesale e temporary store. Ha collaborato con varie aziende nel settore tessile-moda-abbigliamento (Mandarina Duck, Bric's, Alviero Martini, Miss Sixty, s.Oliver). Come partner di Sidecar Group ha lanciato il primo concept store temporary in Italia.

Nel 2011 fonda 3io, occupandosi di direzione commerciale e internazionalizzazione (Mango, Resole, Ulla Popken, Nau! ottica, Bottega Verde, Lancaster e Bata). È partner italiano di Franchising Pool International e membro di Assofranchising e Assomoda.

Expertise: Laurea in Economia con Tesi sul Franchising, Start-up e Gestione di Franchising, Retail e distribuzione Wholesale. Specialties, Gestione Commerciale, Business Development Executive management, Internazionalizzazione.

Socio Fondatore di Re -Solution Hub SBRL

Il Rifinitore



Paolo Brevi, classe 1973

Laureato in Economia presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano in economia gestione aziendale con Laurea specialistica in Mercati e Strategia d'Impresa.

Dal 1998 manager di società di produzione; dal 2005 CFO di multinazionale del Real Estate, membro del local board e del consiglio direttivo; dal 2016 consulente aziendale e di direzione.

Ha ricoperto ruoli in Incas Spa, Eurfrigor Srl, PCC Bal Valves Srl, Lineager Spa, Cushman & Wakefield LLP.

Esperto di Contabilità e Bilancio, consulenza aziendale e direzionale; implementazione di sistemi di controllo di gestione; budget, business plan e cash flow; controllo dei costi e ottimizzazione dei risultati; gestione del cambiamento organizzativo; analisi del business; integrazione società acquisite

Ha capacità di lavorare in team, gestisce il cambiamento; determinazione, capacità decisionale, chiarezza, orientamento al risultato, gestione del tempo, resistente allo stress sono le sue caratteristiche.

Tributarista qualificato LAPET, Consulente Finanziario Professionista COFIP

Socio fondatore di Re Solution Hub SB RL

Il Progettista



Emanuele Sacerdote, classe 1967

Laureato in Scienza Politiche, ho iniziato la carriera nel 1990 presso le agenzie di pubblicità quali Armando Testa, Young&Rubicam e McCann Erickson per poi passare in azienda.

Ho ricoperto vari ruoli in aziende nel marketing, nel retail e nella direzione generale: Levi Strauss, Autogrill, Gruppo Zegna, Ferrari Auto, Moleskine, Barbisio e Strega Alberti Benevento (azienda di famiglia).

Nel 2015 fondo SOULSIDE società di consulenza specializzata in strategia d'impresa e pianificazione strategica.

Libri: *Breviario sul pensiero strategico*, 2019, *Retailization*, 2016, 2° edition 2017, *Aziende Storiche Operative e Silenti*, 2015, *Ritorno alla Bottega*, 2014, *Travel Retailing*, 2009, *Strategia Retail nella moda e nel lusso*, 2006. Giornalista dal 2003.

Insegnamento: Fondazione IULM, Fondazione ISTUD, Università Cattolica del Sacro Cuore, Milano

Of Counsel di Re-Solution Hub SB RL

RE-SOLUTION HUB

MOVING FORWARD

Marco Ceruti

Mobile 3928498597

marco.ceruti@bbcp.eu

www.cerutistudio.it