



COVID-19

RESTART YOUR BUSINESS PROGRAM

Finance, Sales e Operations come pilastri della ripartenza

BNC

//// 4WARDCONSULTING

IL CONTESTO

L'attuale situazione di emergenza che ha colpito l'economia globale avrà un notevole impatto sulle aziende industriali italiane. Imprenditori e manager si troveranno infatti a dover "rilanciare" la propria impresa rivedendo e riadattando ogni azione programmata prima della pandemia globale.

Il processo di ripartenza, dopo questo STOP forzato, dovrà coinvolgere tutti gli attori del processo decisionale, dalla proprietà alle varie direzioni aziendali, andando ad operare sui 3 pilastri fondamentali,

EQUILIBRIO FINANZIARIO A SOSTEGNO DEL BUSINESS

- verificare il fabbisogno rispetto alle disponibilità di cassa nel breve periodo
- determinare l'impatto economico finanziario della crisi in corso
- attivare nuove fonti di liquidità a sostentamento del rilancio del business
- Individuare l'appropriata struttura finanziaria di medio-termine

STRATEGIA COMMERCIALE PER IL RILANCIO DEL BUSINESS

- analizzare prodotti e mercati maggiormente impattati
- pianificare ed attivare una strategia commerciale alternativa
- supportare l'area commerciale nelle attività operative di rilancio del business

OTTIMIZZAZIONE DEI PROCESSI INDUSTRIALI

- analizzare gli impatti sull'area operations
- fornire un supporto concreto nell'attività di re-engineering trasversalmente a tutte le funzioni dell'area operations
- efficientare i processi al fine di far emergere marginalità

4WARD CONSULTING e Studio BNC, due realtà consulenziali complementari, **hanno messo a punto una metodologia concreta che, con il coinvolgimento attivo e veloce della prima linea, può portare al cambiamento necessario per ripartire e rilanciare.**

L'APPROCCIO THINK, PLAN & GO...

THINK

1

Valutazione degli
impatti COVID

- Piano di tesoreria a 3 / 6 mesi per l'identificazione del **fabbisogno di cassa** e l'eventuale **individuazione delle fonti / canali di finanziamento aggiuntivi**
- Sensitivity economico-finanziaria e **redazione di un CE previsionale** pro-forma
- **Overview sull'andamento dei mercati** di riferimento
- **Principali impatti logistico-produttivi** (supply chain, capacità produttiva, pianificazione risorse)



PLAN

2

Strategia e
piano di azione

- Comprensione delle **variabili di medio termine e impostazione di azioni strutturali multi-scenario** che implicino sia interventi di business che interventi di finanza strutturata
- Costruzione / **disegno di un business "recovery" plan**
- Validazione **fattibilità economico-finanziaria** e **timing**
- Declinazione in **Piani Operativi Straordinari sulle tre aree** Sales, Operations e Finance
- Costituzione di una **"task force" interfunzionale composta da figure aziendali e consulenti**

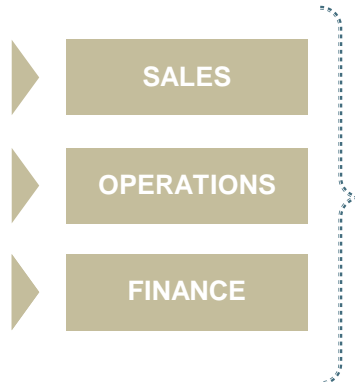


GO

3

Implementazione
piano operativo

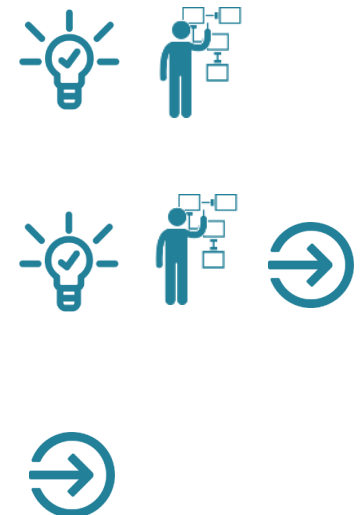
- Costituzione di un "comitato di direzione" con programmazione di **riunioni periodiche per guidare il continuo adattamento dell'attività** aziendale ai **"mutati e mutandi"** scenari competitivi
- **Avvio attività per la ricerca di fonti di finanziamento che meglio consentano il conseguimento dell'equilibrio finanziario / patrimoniale (Debt / Equity)**
- Avvio delle **azioni per il recupero / sviluppo del business**
- **Monitoraggio costante degli avanzamenti** e degli impatti
- **Supporto tecnico da parte dei consulenti** dedicati
- Definizione di **contingency plans in caso di deviazioni**



METODOLOGIA E ORGANIZZAZIONE

L'approccio THINK, PLAN & GO proposto da 4ward Consulting e Studio BNC prevede:

- un **approccio metodologico strutturato per rispondere tempestivamente** alla situazione di contingenza
- l'utilizzo di **strumenti proprietari consolidati** ed un **affiancamento proattivo durante l'intera fase di execution**
- **monitoraggio dell'efficacia delle azioni intraprese** attraverso appositi KPI definiti e condivisi
- il coinvolgimento di consulenti senior con **competenze finanziarie, commerciali ed industriali**



4WARD CONSULTING e BNC, grazie ad un consolidato network di competenze e relazioni nazionali ed internazionali, sono in grado di supportare, in ogni fase di sviluppo ed implementazione del progetto, anche le esigenze più specifiche.



CONTATTI

**Dr. Giorgio Berta****Studio BNC**

E: g.bera@studiobnc.it

T: 348.3105424

**Dr. Valerio Chignoli****Studio BNC**

E: v.chignoli@studiobnc.it

T: 348.5612780

**Dr.ssa Francesca Ghezzi****Studio BNC**

E: f.ghezzi@studiobnc.it

T: 347.7883862

**Dr. Riccardo Rapelli****Studio BNC**

E: r.rapelli@studiobnc.it

T: 333.3571902

**Dr.ssa Caterina Lorenzi****Partner 4wardconsulting**

E: clorenzi@4wardconsulting.it

T: 348.8206143

**Ing. Giulio Epis****Partner 4wardconsulting**

E: gepisi@4wardconsulting.it

T: 335.7184047

**Ing. Paolo Motta****Manager 4wardconsulting**

E: pmotta@4wardconsulting.it

T: 337.1069704

**Dr. Nicolò Panci****Manager 4wardconsulting**

E: npanci@4wardconsulting.it

T: 348.3041483



4WARDCONSULTING

Sede Legale: Via Carducci, 32 - 20123 Milano (MI)

Sede Operativa: Via Monte Pasubio, 5 - 24044 Dalmine (BG)

Web site: www.4wardconsulting.it



Berta, Nembrini, Colombini e Associati

Sede Legale: Via Mazzini, 4 - 24128 Bergamo (BG)

Sedi Operative: Bergamo/Grumello del monte/Treviglio

Web site: www.studiobnc.it