



IL NOLEGGIO DEL CFO (CONSULENTE FINANZIARIO)



- La globalizzazione dei mercati e la relativa competizione internazionale, **la mancanza di cultura di impresa**, la crisi economica sistemica e **la generalizzata stretta creditizia (banking distressed)** impongono all' imprenditore adeguamenti sia strutturali che gestionali di difficile e complessa realizzazione.
- L' obiettivo che si pone **Imperatore Consulting** è quello di fornire alle **imprese della nostra Regione** una assistenza globale ed interdisciplinare finalizzata allo sviluppo delle loro attività e dei loro progetti, contribuendo al superamento di questa difficile fase recessiva e, in ogni caso, all'accrescimento della capacità imprenditoriale.
- Ciò che **contraddistingue** l'iniziativa dalle altre già in essere, nonché dalle singole prestazioni di servizi già esistenti sul mercato è l'approccio e la metodologia applicata: **per la prima volta e' il consulente che deve "sollecitare" il bisogno, talvolta latente, dell'impresa che viene quindi posta al centro di un pool di professionisti che di volta in volta sarà "confezionato" a misura di necessità/progetto.**
- L'imprenditore, con tale approccio, non si sentirà più solo nella propria avventura ma avrà l'ausilio di specifiche competenze che, integrate fin dall'origine del **mandato**, sapranno programmare, operare e controllare ogni fase del progetto durante tutto l'arco di vita dello stesso, interagendo costantemente sia tra di loro che con l'imprenditore.



- **Imperatore Consulting** è un brand di consulenza aziendale specializzata nei processi di riorganizzazione delle piccole imprese. Opera in quattro aree di business: consulenza direzionale, formazione manageriale, consulenza finanziaria e diritto e contenzioso bancario. Il target di riferimento è la piccola impresa a gestione familiare. (www.imperatoreconsulting.eu)
- **Imperatore Consulting** nasce dalla fusione sinergica delle competenze e del know-how dei suoi fondatori, affermati legali nel campo del diritto bancario e senior consultant con consolidate esperienze manageriali.
- Sviluppo ed evoluzione di diverse aree di competenza hanno poi determinato l'attuale assetto, che comprende la partnership di professionisti ed imprenditori coordinati dal **Dott. Vincenzo Imperatore**, consulente aziendale con oltre venti (20) anni di esperienza come manager di primario Istituto di Credito



Chi sono i destinatari di questo servizio ?

- Imprenditori
- Liberi Professionisti
- Artigiani
- Commercianti

Quali strutture ?

- Micro-Piccole-Medie Imprese
- Studi Professionali
- Aziende artigiane
- Esercizi commerciali

COME OPERIAMO



- Al fine di svolgere al meglio il proprio lavoro, **la società di consulenza** valuterà ogni singola **“richiesta di aiuto” attraverso un processo di auditing** dell’attività imprenditoriale che consentirà di ottenere chiari indicatori della situazione economica, finanziaria e strategica dell’azienda.
- Ricevuto il mandato, dopo aver classificato l’azienda ed aver individuato i punti di debolezza e di forza della stessa, sarà implementato un progetto che, se accettato, investirà specifiche competenze tecniche che saranno messe a disposizione dell’imprenditore in un articolato planning che fisserà termini ed obiettivi da raggiungere
- Ciascun imprenditore, in tal modo, si accorgerà di avere a sua disposizione le professionalità che, **avvalendosi di proprie strutture e mezzi adeguati**, gli fornirà quel supporto necessario al superamento delle paventate difficoltà ed allo sviluppo della propria impresa
- Le modalità operative utilizzate dal pool di professionisti nello svolgimento del proprio mandato sarà improntato sul rispetto di standard qualitativi, professionali e temporali che consentiranno alla società di consulenza mandataria di **monitorare** costantemente il raggiungimento dei target definiti e quindi eventualmente di intervenire con aggregazione di nuove competenze e/o con correttivi al progetto originario, in modo da non caricare di responsabilità il solo imprenditore ma di rispettare gli obiettivi prefissati
- Per non gravare sull’ economia dell’ impresa, **il mandato conferito sarà remunerato in maniera dilazionata (mensile)** in modo da evidenziare da un lato le capacità manageriali dei professionisti impiegati e dall’altro di non lasciare solo l’imprenditore nello sviluppo/difesa della propria impresa



PERCHE' ?

- Perché spesso capita che le Aziende, gli Artigiani, i Commercianti e coloro che – in generale – svolgono un'attività economica in proprio, non abbiano la forza di **avere stabilmente, all'interno della propria organizzazione, una figura simile.**
- L'Imprenditore – a qualsiasi gruppo economico appartenga – svolge in prima persona solo una porzione delle attività del CFO, **rinunciando implicitamente – quindi – ai benefici che una figura professionale ad hoc potrebbe portare alla sua azienda.**
- Il lavoro del CFO si colloca **aldi fuori dei compiti tipicamente affidati allo studio commercialista** con cui collabora nell'ambito delle proprie specifiche competenze.
- La proposta è quella di **“noleggiare” una tale figura**, affidando le funzioni ad un Consulente esterno.
- Si garantirebbe, così, un affiancamento – costante e duraturo – all'Imprenditore che, integrandosi con il suo Consulente, potenzierebbe e consoliderebbe la propria Azienda ed i propri affari.
- Per la delicatezza dei temi trattati, l'incarico del Cfo, benché sia un Consulente, è comunque basato sulla fiducia reciproca.





- Il ruolo del CFO, quindi, si propone di affiancare il libero imprenditore, specializzato nel suo settore, supportandolo, al fine di liberare risorse per la propria attività, facendo sì che **il mondo della finanza non sia una «selva oscura» e il sistema bancario sia un partner «paritario» in maniera tale da non permettere che gli oneri finanziari complessivi prendano una rilevanza eccessiva nell'architettura del bilancio.**
- Sarà cura del CFO suggerire al management della azienda l'organizzazione della filiera dei dati di partenza (contabili e extra-contabili) circa la loro disponibilità, precisione e, elemento fondamentale, tempestività, affinché tutto sia coerente, corretto ed utile allo scopo di cui sopra.
- Nella proposta di Noleggio, la visione strategica di fondo è nell'idea di **un legame di durata medio-lunga (2-3 anni), sebbene contrattualmente possa essere sezionato in periodi di durata inferiore (6-12 mesi, eventualmente rinnovabili).**
- Nella proposta di Noleggio, è prevista **una visita settimanale del professionista presso l'azienda cliente e una reperibilità h24 per qualsiasi esigenza**

COSA FA IL CFO ?



- Analisi di Bilancio (equilibratura, composizione, indici, redditività, Basilea2, ecc.) e supporto al commercialista per la cura dell'equa distribuzione dei **costi finanziari e per la costruzione di un soddisfacente rating bancario** (ottimizzazione del portafoglio finanziario aziendale)
- Financial Planning, ovvero **pianificazione della Tesoreria aziendale;**
- Attività di **Budgeting Finanziario**, quindi programmazione degli interventi futuri, identificazione delle risorse economiche ed aziendali, analisi delle opportunità, ecc.;
- Stesura e/o Revisione del Rendiconto Finanziario;
- Formazione specialistica delle risorse «amministrazione» dell'azienda
- Analisi e ottimizzazione dei portafogli finanziari aziendali
- Gestione dei rischi finanziari e analisi dei prodotti già sottoscritti
- Reperimento dei Finanziamenti per l'attività.
- Gestione dei **rapporti con gli Istituti di credito** al fine di tutelare il Cliente nelle problematiche afferenti la materia della tecnica e del diritto bancario e comunque di negoziare sempre le **migliori condizioni** (tassi, spese, commissioni, abbattimento degli oneri finanziari, ecc.) per lo stesso.
- **Rapporti con gli Enti Pubblici** in generale per il reperimento di bandi di finanziamenti agevolati in c/capitale o c/interessi;
- Rapporti con le Associazioni di categoria e di interesse (confidi, ecc.)
- Fornire una **costante indicazione strategica**, da un punto di vista finanziario, affinché l'Imprenditore possa prendere decisioni valutando tutti gli elementi di competenza del Consulente;
- Definire strategie di **ristrutturazione del debito**

*“Quando piove lo stolto impreca
contro gli dei, il saggio si procura
un ombrello “*

