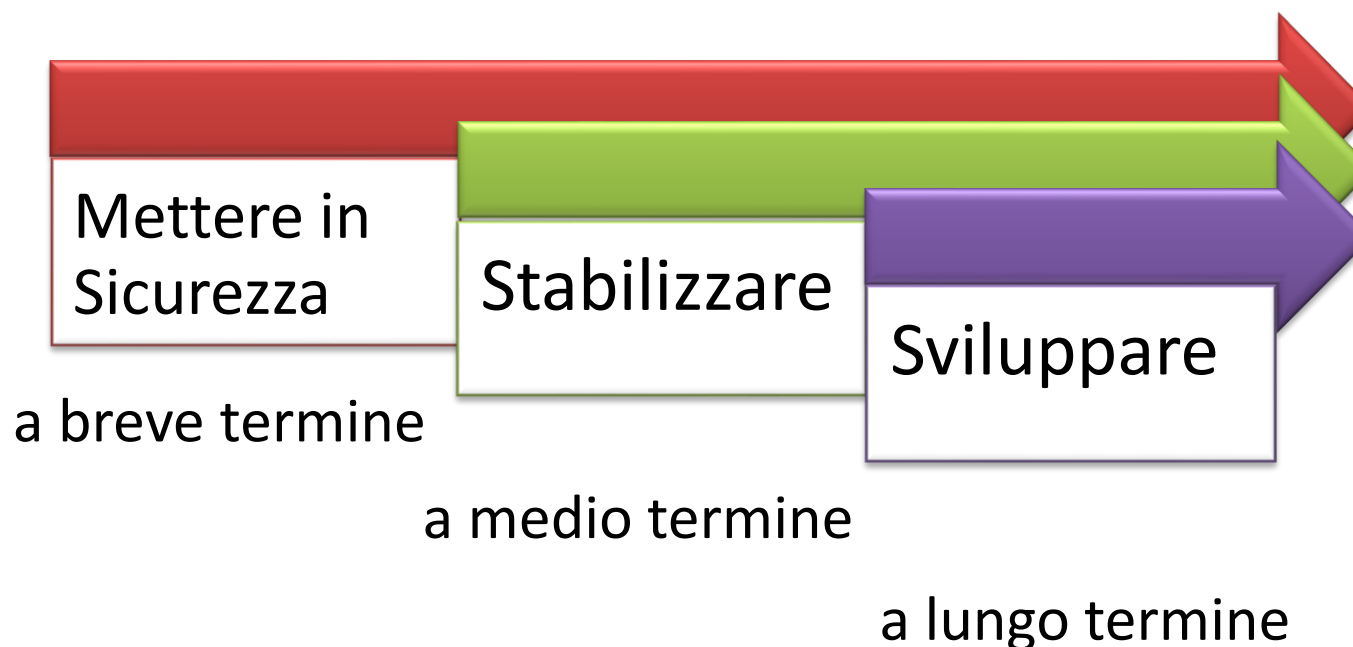


NEGOZIATORI ESPERTI DELLA CRISI D'IMPRESA

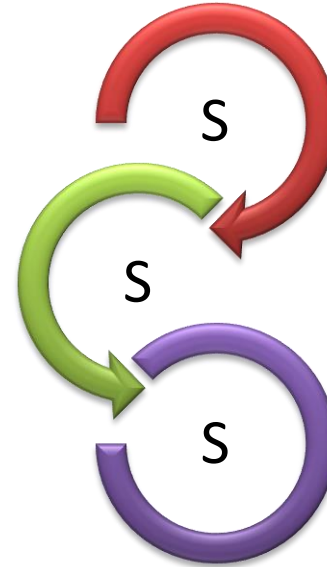
Case History 2 Il successo della negoziazione

Rosario Uccellatore

Le linee strategiche



Le dinamiche,
soprattutto stabilizzare
e sviluppare, sono
processi più logici che
cronologici



La sicurezza e la stabilità
danno la possibilità dello
sviluppo

Mettere in sicurezza razionalizzando tutte le attività

- Individuare il fatturato potenziale e stabilire gli obiettivi realistici dei ricavi.
- Determinare la struttura dei costi in funzione dei ricavi attesi privilegiando flessibilità e variabilità.
- Sistema organizzativo in funzione delle aree specifiche del core business.

Il sistema organizzativo

Organizzazione della Holding

- Indirizzo
- Coordinamento
- Controllo

Inserimento di tutte le funzioni direttive

Sistema a matrice

Configurazione delle SRL in Business Unit

Nuovo Business Plan

Il BP va redatto a partire dalla Mission e dalla Vision che danno linfa alle strategie.

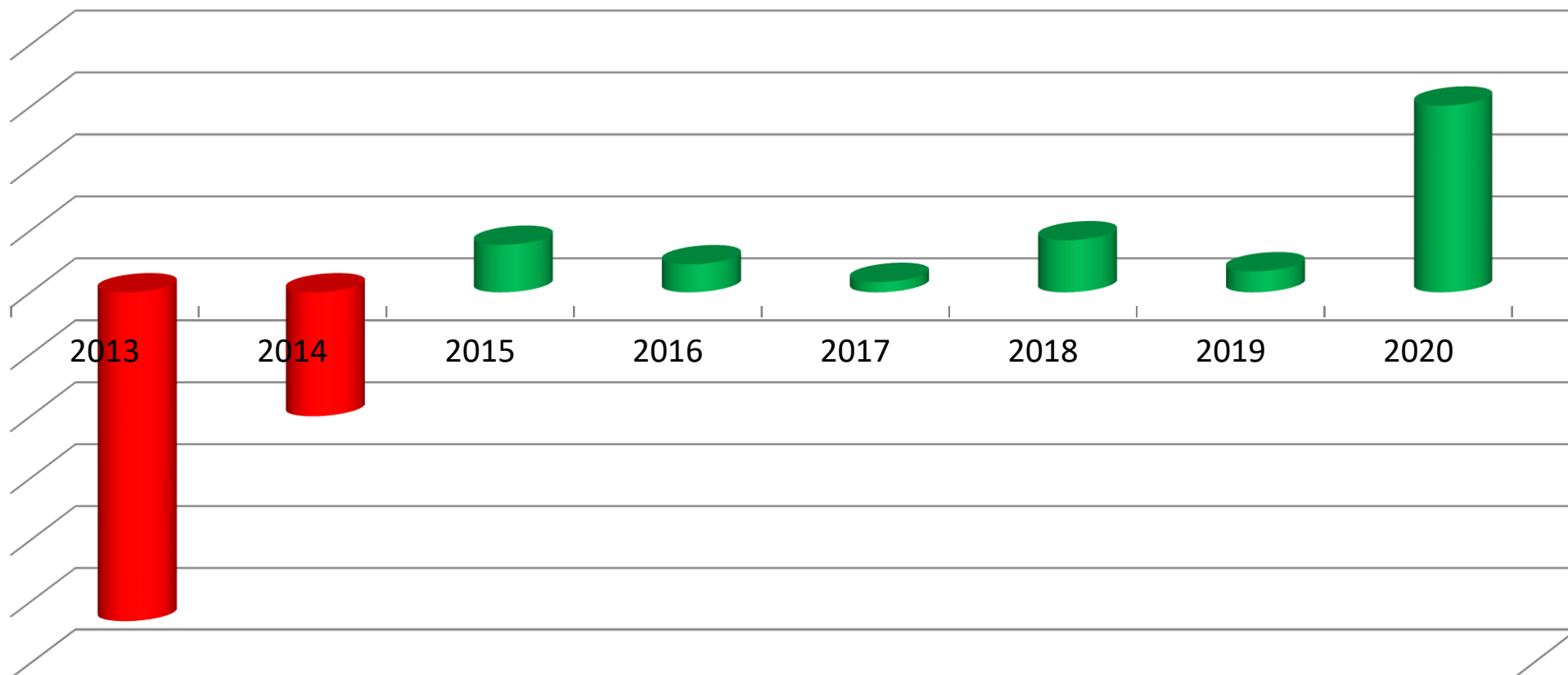
Conto Economico

- Taglio dei costi su tutti i fronti
- Chiusura attività a margine operativo negativo
- Restyling e rilancio prodotti
- Implementazione area marketing e commerciale
- Avviamento nuove aree di business

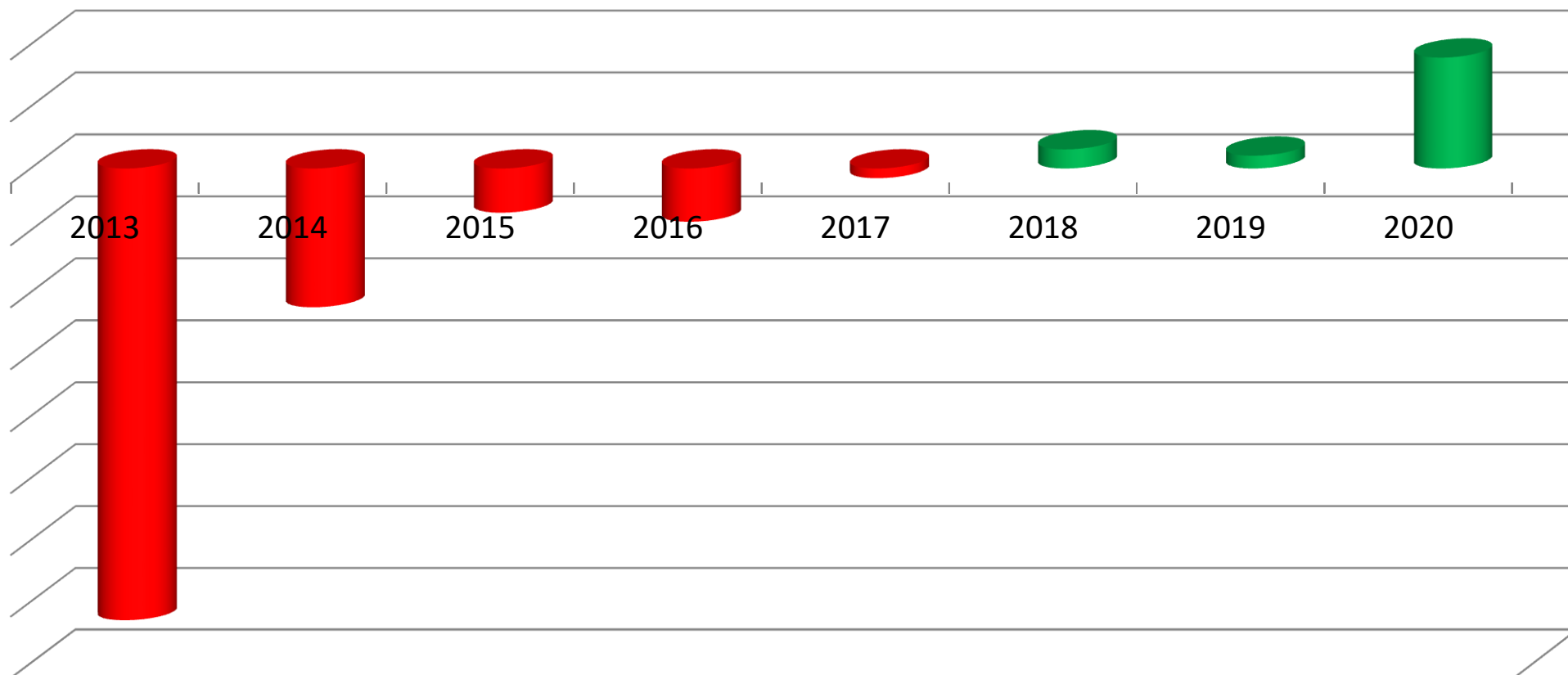
EBIT positivo entro 18 mesi

EBITDA positivo entro 36 mesi

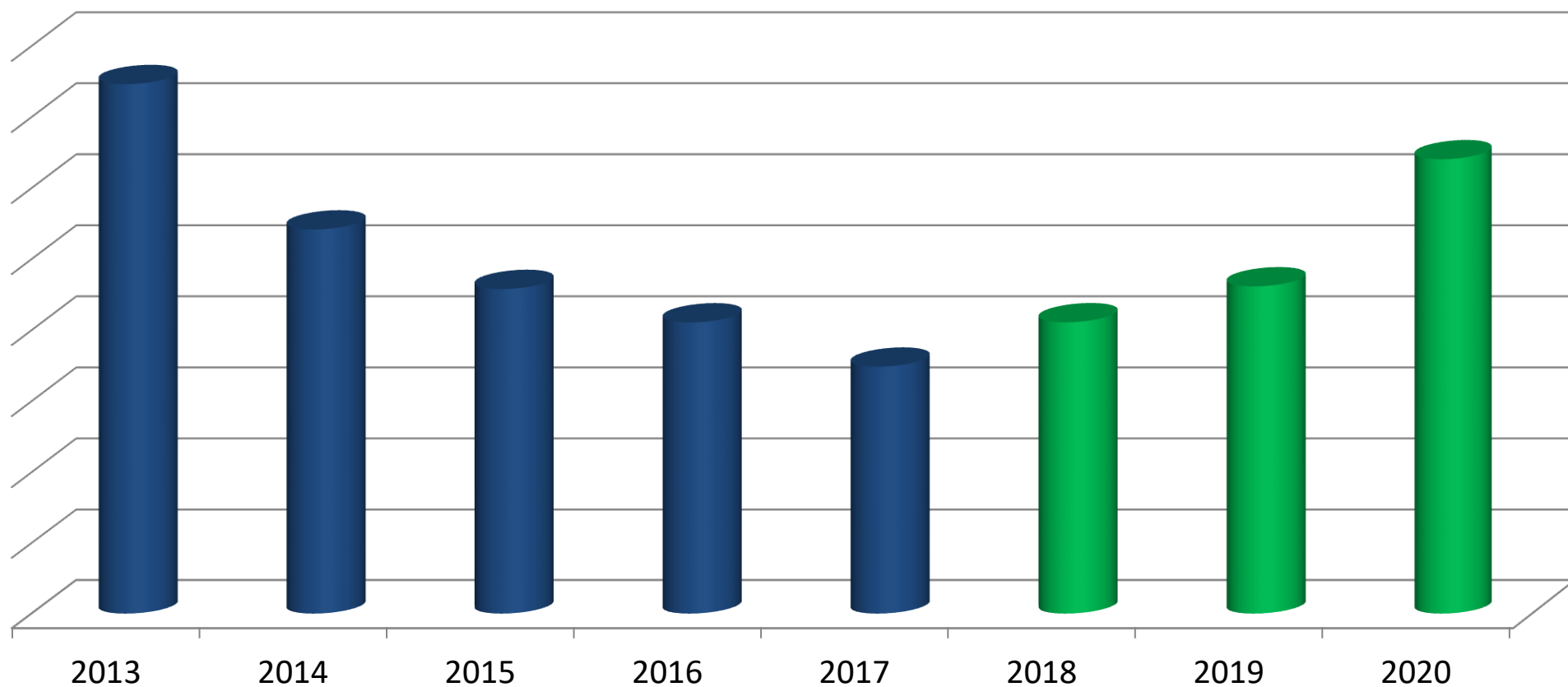
Risultato Operativo (A - B)



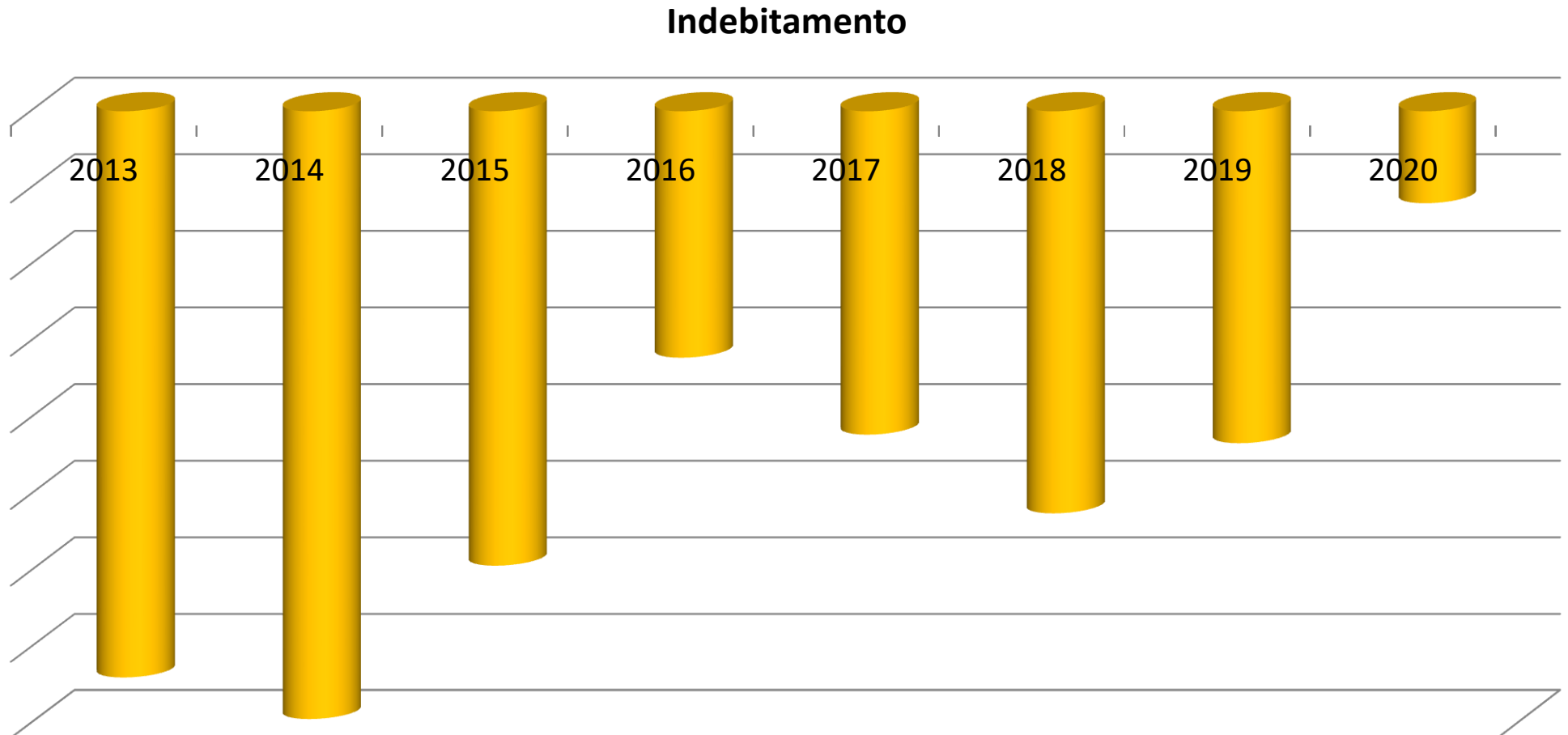
Utile (perdita) dell'esercizio



PATRIMONIO NETTO



Case History



Un processo di risanamento possibile grazie alla **NEGOZIAZIONE** con tutti gli **stakeholder** durante la quale interessi e bisogni delle parti sono stati valorizzati.

Gli stakeholder vanno coinvolti anche e soprattutto sotto gli aspetti qualitativi e valoriali a partire dalla Mission e Vision dell'azienda.

- **Enti Istituzionali e Agenzia Entrate:**

- rateizzazioni,
- crediti di imposta, ecc...

- **Banche:**

- rinegoiazione tasso mutuo
- apertura affidamenti

■ Fornitori:

- rinegoziazione contratti in essere e tariffe.
- cambio paradigma produttivo e cambio fornitori
- dilazione pagamenti.

■ Clienti:

- restyling prodotti e nuova offerta
- rinnovo della fiducia e mantenimento delle promesse.

■ Risorse Umane:

- rinegoziazione contratti di secondo livello
- riduzione numero personale
- nuovo patto sociale