

Speciale MANAGEMENT AND CONSULTING - Realtà Eccellenti

Planetica, Consulting for your future

Planetica, società milanese di Management Consulting, celebra i traguardi raggiunti: l'anno appena concluso conferma gli ottimi risultati con un aumento del fatturato del 30% ed una crescita dell'organico oltre il 40%. Nata per iniziativa di professionisti con esperienza in realtà leader di settore, Planetica

rivolge la propria offerta principalmente al mercato dei Financial Services, accompagnando i clienti in un percorso che raccorda requisiti di business con soluzioni IT, nel rispetto delle best practice internazionali di risk, data e project management. Gli obiettivi raggiunti sono il risultato di un approccio alla consulenza

tailor-made, dove la pianificazione per il raggiungimento dei risultati e l'attenzione verso le esigenze dei clienti diventano essenziali per il successo dei progetti. Infine, è il payoff *Consulting for your future* a racchiudere l'ambizioso obiettivo di diventare un punto di riferimento nel panorama della consulenza.



Pertec si fa in due "PerTe"

Il nuovo approccio alla Finanza Agevolata e alla gestione dell'Innovazione

**L'**Innovazione non succede naturalmente, ma è un processo strategico per la competitività delle imprese che deve essere concepito, programmato e realizzato. La Finanza Agevolata è il 'boost' per accelerare e potenziare la capacità di innovare delle imprese. Il valore che portiamo ai nostri Clienti è un mix unico di competenze specialistiche per la gestione dell'Innovazione e soluzioni personalizzate per l'utilizzo delle risorse di Finanza Agevolata. Questa la visione di Umberto Perati, fondatore di Pertec srl (www.pertec.it), società di consulenza di Modena, che da oltre 25 anni opera al fianco delle imprese per favorire l'Innovazione e la crescita dei propri Clienti.



Umberto Perati e Silvia Ferrari, amministratori di Pertec

Nello scenario di competizione globale e di rapida evoluzione dei paradigmi tecnologici e commerciali in cui viviamo, la leva della Finanza Agevolata è diventata un fattore competitivo imprescindibile, per moltiplicare le risorse a disposizione e sostenere la crescita dell'impresa. Dalla quotidiana esperienza sul campo, affiancando migliaia di imprese nel costruire e realizzare i propri progetti innovativi, Pertec ha sviluppato due servizi, 'pertecopernico' e 'pertecarteso', concepiti per portare efficienza nei processi di sviluppo dell'impresa e rendere sistematico e strutturale l'accesso alla Finanza Agevolata.

"Negli ultimi anni le opportunità di Finanza Agevolata sono cresciute per numero e varietà. Di contro, la dinamica di accesso alle misure agevolative

ha subito un'evidente accelerazione." Spiega Silvia Ferrari Amministratore di Pertec. "Il tradizionale approccio alla Finanza Agevolata, basato sull'attesa della pubblicazione dell'opportunità per strutturare la proposta, risulta inefficace e talvolta penalizzante. Per questo abbiamo sviluppato pertecopernico, il nostro servizio di consulenza per mettere al centro le esigenze e gli obiettivi dei nostri clienti, elaborando Strategie di utilizzo della Finanza Agevolata di breve-medio periodo a supporto dei loro piani di investimento". pertecopernico offre un percorso di ascolto e comprensione delle potenzialità e della strategia dell'impresa, con l'obiettivo di costruire la 'Matrice delle Opportunità' ed elaborare scenari competitivi, utili a definire la migliore strategia di utilizzo della Finanza Agevolata.

Nel contesto altamente competitivo in cui operiamo è diventato molto rischioso e costoso dedicare risorse a

progetti e investimenti senza un'adeguata pianificazione ed analisi dei benefici. Per supportare i Clienti a costruire progetti solidi, evitando costi 'nascosti' e perdita di opportunità, Pertec ha introdotto il secondo servizio 'pertecarteso'. "pertecarteso è il nostro servizio di consulenza per supportare ogni progetto di Innovazione con un accurato cronoprogramma e un solido business plan, per minimizzare i rischi e centrare gli obiettivi, favorendo l'accesso alle migliori misure di finanza agevolata" spiega Silvia Ferrari.

"Tante volte abbiamo visto progetti innovativi che stentavano a decollare, o ad arrivare a completamento, perché inseriti in un contesto aziendale in forte crescita o perché privi di una pianificazione accurata" Commenta Umberto Perati. "Con pertecopernico e pertecarteso vogliamo offrire ai nostri Clienti le nostre competenze per pianificare il loro successo, per un accesso sistematico e strutturato alle migliori risorse di Finanza Agevolata. "Passione per l'Eccellenza e Impegno per i Risultati" guidano le nostre attività di consulenza sempre al servizio dei nostri Clienti".



YBC Global International Consulting

Ponte tra Milano e New York, per far vincere il Made in Italy in Nordamerica

Tra le eccellenze nel campo della Consulenza e del Management spicca YBC Global International, società di Milano e New York che si occupa di accompagnare le aziende italiane nei piani di internazionalizzazione verso gli Stati Uniti, il Messico ed il Canada.

Da ormai quasi 20 anni YBC Global affianca le aziende nei processi di internazionalizzazione d'impresa, aiutandole ad insediarsi in uno dei mercati più ambiti al mondo, il Nordamerica.

Il supporto vincente di YBC Global prevede un approccio ai piani di internazionalizzazione analitico e pragmatico. Accompagna passo a passo l'azienda in tutto quello che è il processo di espansione internazionale, partendo dalle operation in Italia fino alle attività organizzative da strutturare localmente.

Tra i vari servizi che YBC Global fornisce ai propri clienti spiccano gli studi di mercato e di fattibilità; essi servono a preparare l'azienda al piano di espansione, per arrivare alla vera e propria gestione della stabile organizzazione oltreoceano. Infatti, spesso e volentieri, i progetti di internazionalizzazione falliscono perché non si conoscono importanti fattori regolatori, logistici o limiti culturali, che devono essere gestiti prima di affrontare il paese target.



Arezu Roozbahani - CEO di YBC Global

Un esempio tra i tanti sono gli adeguamenti FDA - Food & Drug Administration, necessari per poter esportare i propri prodotti alimentari, cosmetici o dispositivi medici negli USA e non solo. Avere un prodotto non conforme, in qualunque ambito, può causare grandi problemi sia legali che commerciali, che possono perdurare nel tempo e danneggiare in maniera

L'azienda segue anche tutto il processo organizzativo, dal trasferimento del personale ad eventuali nuove assunzioni locali ed internazionali fino all'accompagnamento della costituzione della nuova società in Nordamerica.

Le aziende italiane che vogliono espandersi in Nordamerica possono godere di grandissimi vantaggi competitivi e commerciali. Numerose realtà che si sono insediate sia a livello commerciale che produttivo negli USA o in Messico, hanno beneficiato di un grandissimo ritorno sia in termini di sviluppo del business che di immagine, che ha migliorato anche i risultati ottenuti in Italia. Inoltre, aprire il mercato Nordamericano apre le porte anche a tutto lo sviluppo del mercato del Sudamerica che oggi è in grandissima espansione.

Il team di YBC Global si divide tra Milano in Monte Napoleone e New York sulla Madison, e vanta numerose partnership strategiche. Il motto di YBC Global è che un processo di internazionalizzazione vincente parte da un accurato studio del potenziale di sviluppo e debba essere fatto affiancandosi ad esperti che possano accompagnare l'impresa passo per passo.

L'Amministratore Delegato di YBC Global, Arezu Roozbahani, è anche convinta che dietro ogni grande progetto ci siano le persone; per questo motivo uno dei passi fondamentali del supporto di YBC Global nel piano di sviluppo internazionale, è il supporto agli imprenditori a capire quali possano essere le persone giuste al fine di formare la squadra vincente che porti avanti il processo di internazionalizzazione. Spesso, avere le persone sbagliate nei ruoli chiave di progetti così importanti, può causarne il fallimento.



Kroll, realtà diversificata e integrata nella consulenza aziendale

Un partner di riferimento, in grado di fornire risposte alle esigenze dell'eccellenza imprenditoriale italiana, di banche, private equity e studi legali

Kroll è una realtà internazionale di consulenza aziendale specializzata in financial advisory e gestione del rischio.

Un gruppo indipendente, che vanta una presenza globale e offre accesso a know-how tecnologico all'avanguardia e consolidate competenze professionali, a cui unisce profonde conoscenze locali per ogni mercato in cui è presente.

In Italia, Kroll ha 8 sedi distribuite sul territorio nazionale - Milano (dove da gennaio 2023 ha raddoppiato la presenza) e Agrate Brianza, Roma, Torino, Padova, Bari, Pesaro - e conta circa 200 dipendenti e una rete di oltre 300 professionisti esterni.

A livello internazionale, attraverso un percorso di continua evoluzione e crescita, può oggi contare 68 sedi, in cui lavorano oltre 6.500 professionisti. I numeri del Gruppo sono importanti: i servizi di Kroll sono offerti al 51% delle aziende quotate sul listino S&P500; percentuale che diventa del 73% se si considerano le più grandi aziende dell'Euro STOXX. L'Italia, che vanta una delle maggiori economie al mondo e un tessuto di innovazione e imprenditoria d'eccellenza, è un paese strategico per Kroll.

Grazie ad un processo di rafforzamento strutturale e a una serie di acquisizioni, Kroll in Italia offre ai clienti una gamma completa e integrata di soluzioni, che comprendono la consulenza immobiliare, attività di valutazione aziendale e degli asset (beni tangibili e intangibili) aziendali e industriali, il transfer pricing, i servizi di due diligence investigativa e reputazionale, le indagini forensi, supporto al contenzioso e la consulenza in ambito cyber risk.

Grazie alle competenze tecniche e di settore, fortemente specializzate e complementari, dei professionisti senior che lavorano nelle diverse divisioni, alle tecnologie proprietarie, ai dati e alle informazioni a cui ha accesso e all'ampia gamma di servizi e soluzioni che può offrire, Kroll si posiziona come un partner di riferimento, in grado di fornire risposte precise a esigenze complesse di grandi, medie e piccole aziende operanti in diversi mercati e settori in materia di gestione del rischio, governance, transazioni e valutazioni. Oltre a lavorare con le aziende, Kroll è il partner privilegiato di private equity, asset manager, investitori istituzionali, family office e studi legali.

Facendo leva sui servizi che è in grado di offrire, ma anche sull'intima conoscenza dei trend del mercato e dei diversi settori di riferimento, sull'attenzione ai bisogni dei propri clienti, Kroll permette alle organizzazioni operanti in Italia di proteggere la propria reputazione e i propri asset, di definire il proprio valore e il proprio potenziale, aspetti fondamentali per strutturare operazioni strategiche quali fusioni, acquisizioni, ristrutturazioni e riorganizzazioni, per gestire al meglio la fase di predisposizione dei bilanci e le tematiche fiscali, l'ingresso in nuovi mercati, il lancio di nuovi prodotti e la definizione di piani di business credibili e sostenibili.

In Italia Kroll è presente con 4 divisioni principali, fra cui REAG (Real Estate Advisory Group). "La specializzazione 'real estate', termine con cui vengono definiti gli investimenti in ambito immobiliare sia da parte di operatori professionali sia di grossi investitori, nasce in Italia



Paola Ricciardi



Roberto Zamboni



Enrico Rovere



Marco De Bernardin

Paola Ricciardi, Managing Director e Country Head Italy, REAG

Roberto Zamboni, Managing Director, Fixed Asset Advisory Service

Enrico Rovere, Managing Director e Head of Business and Intangible Valuation

Marco De Bernardin, Associate Managing Director e Head of Forensic Investigations and Intelligence



alla fine degli anni '90, spiega Paola Ricciardi, Managing Director e Country Head di Kroll REAG, divisione che offre consulenza specialistica, qualificata e adeguata ad ogni fase dell'investimento real estate, dall'acquisizione alla dismissione: valutazione e valorizzazione immobiliare, gestione finanziamento e debt advisory, assistenza alla gestione degli asset e alle certificazioni ESG per gli immobili. "Oggi, in un contesto macroeconomico incerto, l'incremento dell'inflazione e il rialzo dei tassi di interesse rendono gli investitori più selettivi verso l'avvio di

nuove operazioni. L'incremento dei costi di costruzione ha provocato un rallentamento delle operazioni di sviluppo nonostante la domanda di nuovo prodotto si mantenga solida. Non rallenta l'interesse degli investitori verso l'hospitality e, in forma più selettiva, di residenziale e logistica. L'incremento dei costi energetici spinge ad attuare politiche di 'cost saving' e di riduzione dei costi di gestione. La logica degli operatori è quindi 'wait and see' e punta a una corretta gestione degli immobili, in un'ottica di valorizzazione e di attenzione alla sostenibilità energetica

e ambientale", dichiara Ricciardi.

Un'altra importante divisione di Kroll è la Fixed Asset Advisory Services, che svolge attività di valutazione e consulenza nella gestione delle immobilizzazioni materiali - tutto quanto concerne macchinari, impianti, attrezzature e gli asset strumentali all'attività dell'azienda -, a fini assicurativi, indicando le somme da assicurare, e a fini bilanciistici, fiscali e civili, nel caso di fusioni e acquisizioni. Come spiega Roberto Zamboni, Managing Director della divisione, "l'obiettivo è quello di dare indicazioni alla proprietà riguardo alle somme da assicurare. La somma stimata che viene attivata nella polizza di garanzia per evitare delle sottoassicurazioni, soprattutto in questo periodo di rialzo dei costi, riesce a mitigare il rischio di avere, in caso di sinistro importante, una liquidazione molto ridotta dal punto di vista della garanzia assicurativa". VAS (Valuation Advisory Services) è la divisione di Kroll "che si occupa di valutazione di aziende e asset aziendali immateriali (quali marchi e brevetti, know-how tecnologico) non solo a fini bilanciistici, fiscali e lega-

li, ma anche in ottica strategica, sia per aziende che per i fondi di private capital", spiega Enrico Rovere, che dal 2017 è Managing Director Head of Business and Intangible Valuation di Kroll in Italia quando ancora era denominata Duff & Phelps. La divisione ha all'attivo importanti multinazionali operanti in Italia, grandi gruppi nazionali e realtà imprenditoriali di alto livello che puntano a espandersi all'estero. "L'internazionalizzazione d'impresa ben si applica al Made in Italy, un brand molto ricercato, che si distingue in numerosi settori, dalla moda e arredamento all'alimentare, dal metalmeccanico, all'ICT e alla logistica", sottolinea Rovere.

La divisione FI&I (Forensic Investigations and Intelligence), opera con licenza prefettizia ed offre servizi di gestione del rischio ed investigativi relativi alla gestione di problematiche sensibili, quali quelle relative ai 'white-collar crime', controversie ed arbitrati internazionali, due diligence reputazionali, indagini patrimoniali, tutela della proprietà intellettuale supporto al contenzioso e cyber security.

"Abbiamo un'intima conoscenza del mercato italiano, dove operiamo come punto di riferimento da oltre vent'anni. Nel tempo siamo stati felici di aver dato supporto ai nostri clienti affrontando assieme una vasta gamma di problematiche. Dal supporto pre transazione in deal complessi alla gestione di situazioni patologiche all'interno di un'azienda attraverso i nostri servizi investigativi e forensi", conclude Marco De Bernardin, Associate Managing Director e Head of Forensic Investigations and Intelligence practice di Kroll in Italia.