

CentoCinquanta 
Organizzazione | Finanza | Controllo





COMMITTED 
TO YOUR GOALS

CentoCinquanta S.r.l. è una società di consulenza strategica che opera all'interno del settore con mezzi propri e per il tramite di alcune società collegate: CentoCinquanta Learning Center, Bench S.r.l., CentoCinquanta Tax&Legal Studio Professionale.

La missione: creare valore per le imprese clienti, condividendo le sfide di imprenditori e manager e costruendo rapporti di partnership di lunga durata.

CentoCinquanta ha gestito con successo progetti di affiancamento del management privato e pubblico, attraverso un modello ormai consolidato. Non solo pianifica le azioni e le strategie per il cliente, ma lo affianca nell'implementazione delle stesse.

I consulenti di CentoCinquanta - economisti, legali ed esperti in comunicazione e marketing - grazie a una consolidata esperienza sul campo e a una rete di solide relazioni sia nazionali che internazionali, basano l'offerta dei propri servizi su una spiccata capacità di lettura della complessità delle aziende e sull'analisi puntuale delle esigenze e dei fabbisogni del tessuto produttivo ove esse insistono.

Alcuni ambiti di specializzazione sono condivisi con le società del gruppo che supportano CentoCinquanta nella realizzazione degli interventi.



chi siamo

Curiamo la riorganizzazione aziendale ed il suo controllo

Sentiamo su di noi la responsabilità del progetto del nostro cliente e ci immedesimiamo con esso.

Perchè scegliere CentoCinquanta

Per la qualità dei consulenti, per la passione che ci lega al progetto d'azienda: non esitiamo a presentare opportunità commerciali d'interesse, a formare le risorse umane che ne abbiano bisogno, a suggerire nuovi e più efficaci supporti comunicativi senza alcun ulteriore aggravio di costo per l'azienda.

Per la tipologia del servizio offerto: costante presenza in azienda, reportistica e possibilità di confronto e scambio di esperienze con altri imprenditori.

Tutto questo riassunto nel nostro claim:

CentoCinquanta - Committed to your goals



la missione



IL SETTORE VITIVINICOLO

L'esperienza aiuta.

Le prime volte che incontriamo un cliente che opera nel settore vitivinicolo, amiamo dire che abbiamo una fortuna e ed una sfortuna.

La fortuna: non sappiamo nulla dell'azienda in cui ci troviamo.

La sfortuna: non sappiamo nulla dell'azienda in cui ci troviamo.

Conosciamo però molto bene il mercato in cui opera, le dinamiche relative al ciclo produttivo, la struttura delle distinte base e dei cicli di produzione, le criticità relative ai vari segmenti in cui opera, Bar, Gdo, Vneding, Horeca, le problematiche e i punti di forza del marketing e della rete vendita, le principali direttrici che sottendono l'organizzazione interna.

Conosciamo i software, conosciamo i macchinari. Conosciamo, insomma, il mondo del vino; ed è questa esperienza, maturata nel tempo con le aziende vinicole, che ci permette, unitamente ad una decennale attività nel campo della consulenza ad aziende di piccole, medie e grandi dimensioni, di portare valore aggiunto ai nostri clienti.



experience



SERVICES

Mission Organizzazione: aumentare la produttività dell'azienda

Le imprese tendono nel tempo a strutturare e consolidare routine, sclerotizzandosi di fronte al cambiamento; ciò può condurre ad una perdita di produttività.

Porvi rimedio vuol dire lavorare assieme all'azienda, ai manager, all'imprenditore, sulle inefficienze e sull'analisi critica della routine esistenti.

Per questo analizziamo tutti gli aspetti dell'azienda, dalla gestione del magazzino ai cicli di lavorazione, all'area commerciale.

Verifichiamo che l'idea dell'imprenditore sia la stessa che i dipendenti mettono in atto ogni giorno. Lavoriamo affinché le procedure vengano ottimizzate e quindi eseguite.

Nell'attuazione del nostro Protocollo di Reingegnerizzazione del Business iniziamo dalla comprensione dell'organizzazione esistente e delle strategie desiderate dal management, ne verifichiamo l'applicazione e contribuiamo a rimuovere gli ostacoli che si frappongono al piano di sviluppo desiderato.

E ancora...

Verifichiamo le mansioni, i processi e le procedure aziendali, definiamo i piani di carriera per il personale e determiniamo le esigenze formative che aiuterebbero il management ad affrontare meglio gli obiettivi ipotizzati dall'imprenditore. Mentre svolgiamo il nostro lavoro teniamo sempre in considerazione il ruolo giocato dalle resistenze al cambiamento e dalle dinamiche di gruppo.

A completamento delle attività tipicamente svolte, le aree su cui lavora la practice Organizzazione nel settore vitivinicolo:

- Verifica e snellimento dei processi organizzativi, ciclo attivo, raccolta ordini;
- Analisi e definizione degli indicatori di performance;
- Analisi e definizione degli obiettivi per agente;
- Empowerment della rete vendita;
- Strategie di comunicazione con il cliente finale.

Mission Finanza: ottimizzare la liquidità aziendale ed il suo utilizzo

Per perseguire questo obiettivo forniamo la migliore assistenza nell'utilizzo di strumenti finanziari e nel dialogo con il stakeholders che popolano il mercato della finanza.

La practice finance è suddivisa in due aree: Financial Services e Corporate Finance.

A completamento delle attività tipicamente svolte, le aree su cui lavora la practice finanza nel settore vitivinicolo:

- Valutazione politiche di acquisto/conferimento della materia prima;
- Supporto alla pianificazione degli investimenti in scorte e macchinari;
- Pianificazione dei flussi di cassa;
- Ristrutturazione del debito finanza agevolata per l'acquisto di macchinari, progetti di R&D.



Mission Controllo: incidere sulla struttura dei costi e sulla profittabilità delle unità strategiche di Business

Il Controllo, attraverso un insieme di strumenti di rilevazione e tecniche di analisi, consente di monitorare le aree e i processi critici della gestione, di individuare e ridurre le cause di inefficienze e degli sprechi di risorse finanziarie adeguate al conseguimento degli obiettivi aziendali.

Informazioni relative ai costi, ai tempi e alla qualità dei processi, alla redditività generata dalla singola unità di business ed in particolare: vino sfuso e vino imbottigliato e/o i singoli stabilimenti.

A completamento delle attività tipicamente svolte, le aree su cui lavora la practice controllo nel settore vitivinicolo:

- Definizione della distinta base:
 - Vino sfuso;
 - Vino imbottigliato;
- Analisi dei costi dei cicli produttivi per singolo impianto;
- Analisi della marginalità netta per centro di profitto (stabilimenti, singole etichette tipologie di vini sfusi, etc.);
- Analisi della marginalità per canale di vendita (GDO, Horeca, etc.);
- Implementazione del budget, monitoraggio dello stesso, consuntivazione e analisi degli scostamenti.



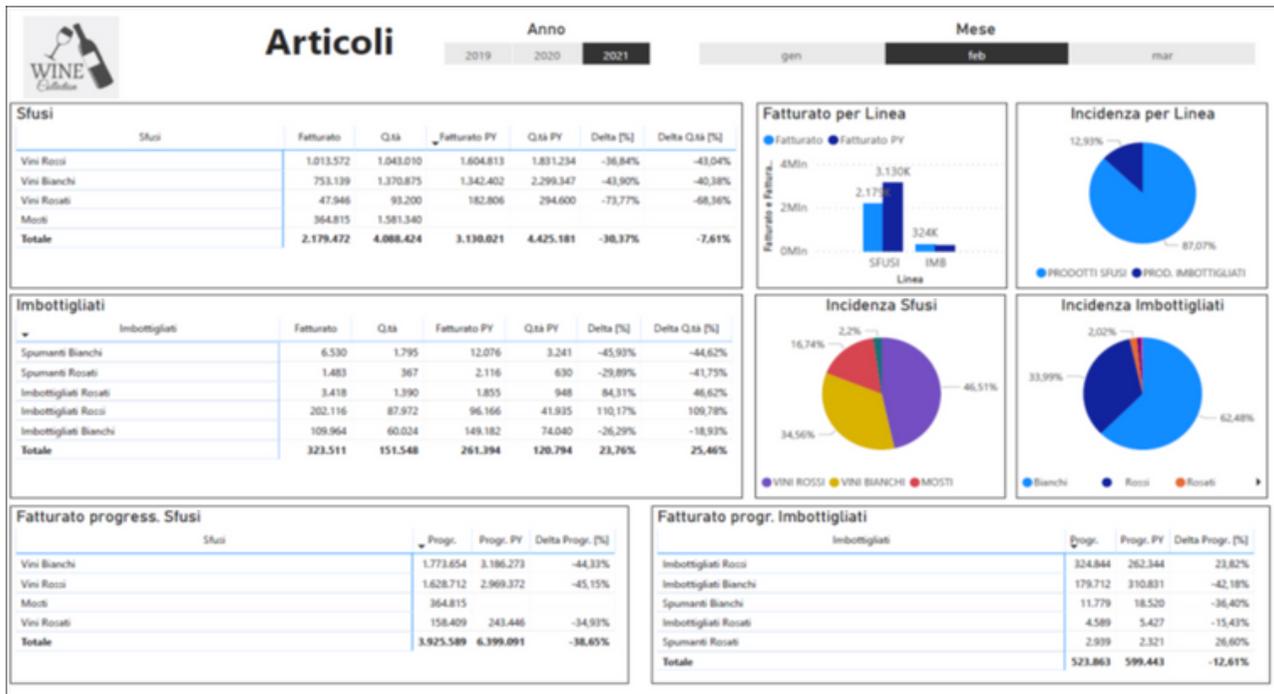
E ancora...

- Reportistica integrata e Business Intelligence che consente di acquisire in modo automatico dati da diverse fonti e rappresentarli con grafici e tabelle:
 - Analisi delle vendite (al fine di monitorare le vendite e rilevare gli scostamenti rispetto alle previsioni);
 - Analisi delle vendite per singolo agente;
 - Analisi della marginalità per singolo agente;
- Analisi del magazzino:
 - Ordinato;
 - Impegnato;
 - Disponibile;
- Report di contabilità industriale - permette di monitorare il conto economico a consuntivo rispetto al budget e rilevare eventuali scostamenti rispetto al preventivato e/o al precedente anno;
- Gestione dei flussi di cassa.



Business Intelligence

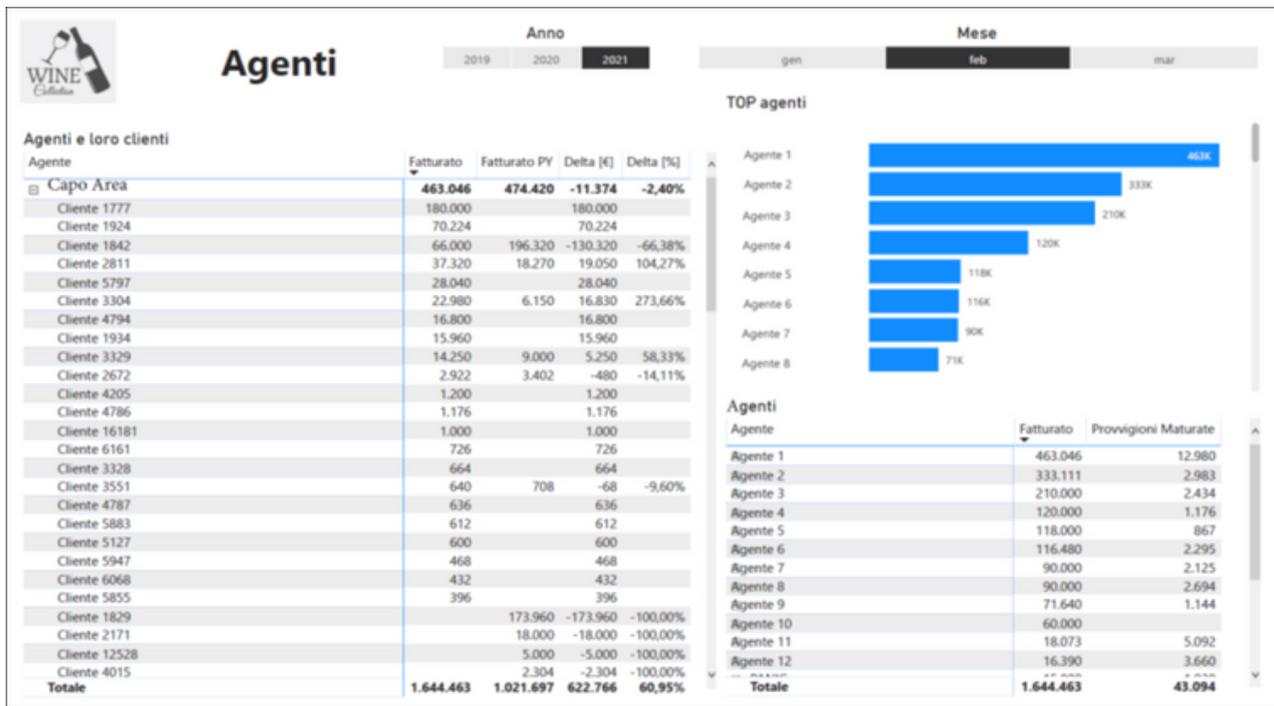
Analisi vendite per articolo



controllo

Business Intelligence

Analisi vendite per agenti



controllo



**A
BIT
DIFFERENT**

CentoCinquanta 
Organizzazione | Finanza | Controllo



Catania | Roma | info@centocinquanta.it | www.centocinquanta.it