

COMPANY PROFILE



SU DI NOI



CHI SIAMO

Apex Consulting è una società di consulenza strategica e direzionale.



L'ATTIVITA'

Apex è il partner in grado di fornire un'assistenza manageriale altamente specializzata e qualificata durante le varie fasi della vita dell'impresa.



L'OBIETTIVO

Il nostro obiettivo è quello di presentarsi ai potenziali clienti, ovvero alle piccole e medie imprese che vogliono crescere in modo autonomo e organico, fornendo loro soluzioni concrete.

MISSION



« Garantire al cliente professionalità e competenze trasversali, costruendo un rapporto di fiducia reciproca che permetta di trasformare le complessità aziendali in opportunità di crescita e sviluppo. »



PERFORMANCE MANAGEMENT

«C'è sempre una via per farlo in modo migliore. Troviamola. Insieme.»

Assistenza alla direzione nell'affrontare le sfide aziendali, delineare la strategia futura e cogliere nuove opportunità di business.

Obiettivi:

- Analisi criticità e potenzialità di sviluppo;
- Identificazione degli obiettivi e definizione della *timeline* degli interventi in ordine di priorità;
- Controllo periodico del raggiungimento degli obiettivi pianificati e relative azioni correttive;
- Ottimizzazione della performance complessiva aziendale.



MERGERS AND ACQUISITIONS

«Dove inizi sul mercato non è dove devi rimanere.»

Supporto al management durante l'intero processo di espansione/disinvestimento dell'asset. Operazione straordinaria e quindi, per definizione, complessa: ogni step richiede un dettagliato processo di analisi e pianificazione strategica, calibrata anche in relazione a fattori congiunturali esterni.

Obiettivi:

- Analisi di pre-fattibilità dell'operazione;
- Identificazione del target, a seguito di analisi di sostenibilità del *deal*;
- Conduzione di analitico processo di *due diligence*;
- Chiusura del *deal*;
- Integrazione delle realtà post *deal*.



BUSINESS WARM-UP

«Il segreto per vincere è una gestione costante e attenta.»

Affiancamento al management nell'analisi di tutti i componenti del "motore" dell'azienda, essenziali per individuare la "marcia" da inserire al fine di raggiungere gli obiettivi prefissati.

Obiettivi:

- Individuazione delle criticità e opportunità di miglioramento;
- Valutare l'adeguatezza dei "componenti del motore" rispetto alle esigenze dell'azienda;
- Allineamento tra la struttura (il motore) e la strategia (marcia da inserire).



FINANCIAL SERVICES

BUSINESS PLAN

«La speranza non è mai una strategia.»

Affianchiamo l'azienda nella redazione del *Business Plan*, uno strumento essenziale in quanto consente di individuare la strategia aziendale, lungo un orizzonte temporale di medio-lungo periodo, coinvolgendo e responsabilizzando le figure chiave dell'impresa stessa.

Obiettivi:

- Valutazione della sostenibilità economica e finanziaria dell'azienda;
- Individuazione e ottimizzazione delle risorse necessarie per l'implementazione del business plan;
- Attuazione e monitoraggio delle attività necessarie al raggiungimento degli obiettivi individuati.

INTERIM CFO

«Chi sei tu? Bella domanda.»

Intervento temporaneo di affiancamento nell'area amministrativa, il quale apporta un elevato valore aggiunto mediante la definizione di una struttura organizzativa funzionale in termini di processi, risorse umane e sistemi informativi.

Obiettivi:

- Rendere disponibili «*just in time*» i dati amministrativi, contabili ed extra-contabili necessari all'efficientamento della gestione dell'azienda.

TURNAROUND

«Il successo non è mai definitivo, il fallimento non è mai fatale; è il coraggio di continuare che conta.»

Assistiamo il management nell'individuazione delle cause che hanno determinato la crisi aziendale e nella definizione ed implementazione del piano industriale utile al risanamento dell'azienda.

Obiettivi:

- Individuazione dei fattori di crisi;
- Predisposizione e implementazione di un piano di risanamento e rilancio;
- Negoziazione con gli stakeholders finanziari e non;
- Monitoraggio costante dell'implementazione del piano di risanamento.



CONTROLLING & BUSINESS INTELLIGENCE

«Non miglioro ciò che non conosco, non conosco ciò che non misuro.»

CONTROLLING

Assistenza nella definizione e implementazione degli strumenti atti a elaborare i dati necessari alla costruzione di report di rilevanza strategica; gli stessi potranno supportare il management nella gestione economica dell'azienda.

Obiettivi:

- Individuare il sistema maggiormente strutturato ed efficiente di raccolta dati;
- Fornire al management gli strumenti utili per la gestione economica aziendale.

BUSINESS INTELLIGENCE

Lo strumento di *Business Intelligence* permette al Management di governare l'azienda mediante la visione immediata ed affidabile dei principali indicatori economici, patrimoniali e finanziari disponibili in tempo reale.

Obiettivi:

- Supporto al Management nel presidio delle decisioni strategiche;
- Supporto al Board durante presentazioni e condivisioni delle analisi dei dati interne (CDA - *Shareholder*) ed esterne (potenziali investitori, istituti di credito, altri *Stakeholder*).

SERVIZIE "FASI AZIENDALI"



La solidità e la complementarità delle competenze di partner e collaboratori consentono alla società di accompagnare l'impresa lungo tutte le fasi del proprio ciclo-vita:

01 Avvio

- Business Warm-Up
- Performance Management
- Business Plan
- Individuazione partner commerciali e finanziari

02 Sviluppo

- Business Warm-Up
- Performance Management
- Business Plan
- Interim CFO Services
- Controlling and B.I.

03 Espansione

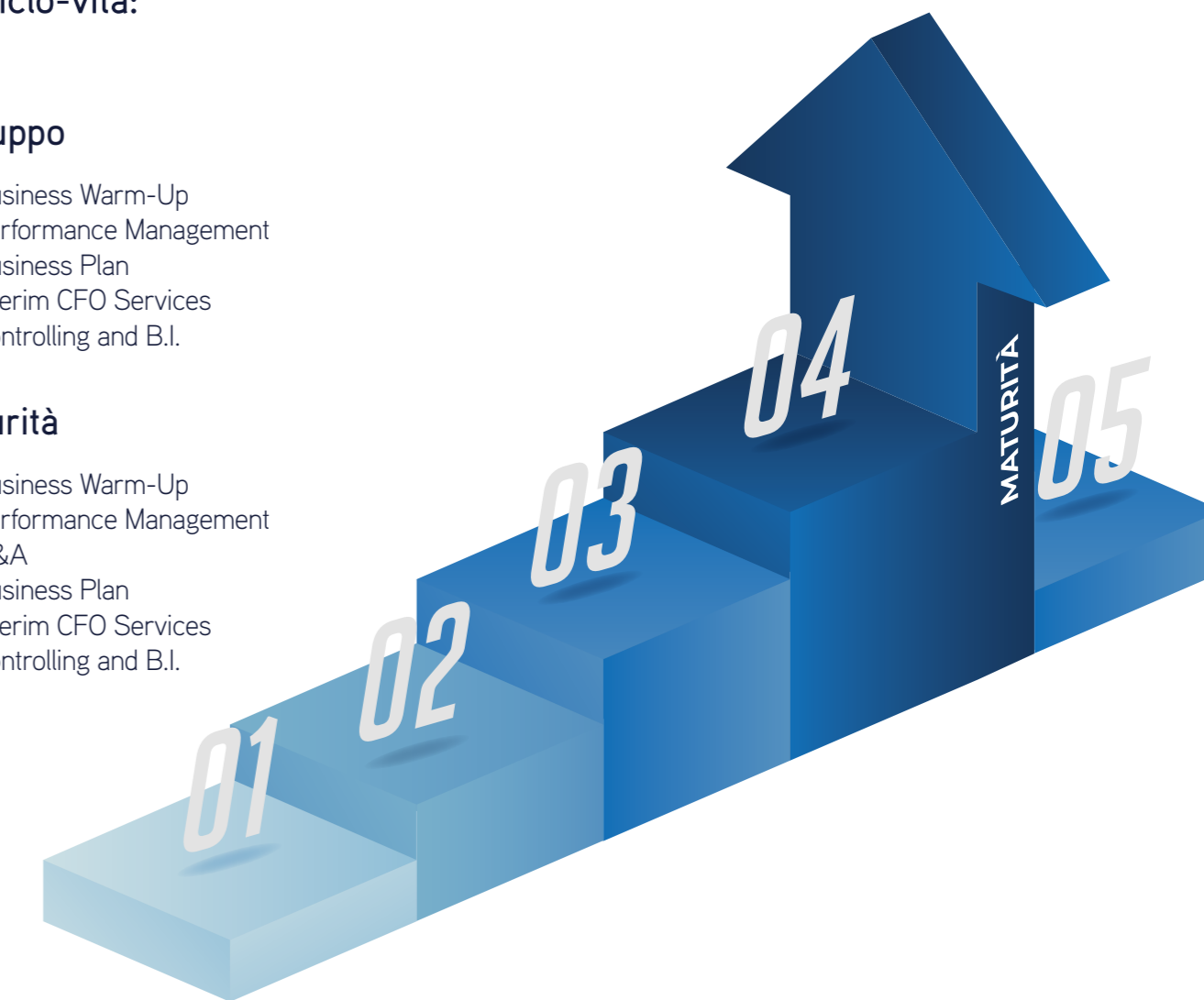
- Business Warm-Up
- Performance Management
- M&A
- Business Plan
- Interim CFO Services
- Controlling and B.I.

04 Maturità

- Business Warm-Up
- Performance Management
- M&A
- Business Plan
- Interim CFO Services
- Controlling and B.I.

05 Declino

- Turnaround
- Performance Management



BEST PRACTICES

RIORGANIZZAZIONE AZIENDALE E MIGLIORAMENTO DELLA PERFORMANCE

L'azienda Beta, consolidata realtà commerciale operante nella provincia di Brescia, nell'estate del 2019 stava riscontrando una continua e persistente riduzione delle proprie marginalità, la quale aveva generato un'importante tensione finanziaria.

La conduzione di un'analisi quantitativa ha concesso di:

- Evidenziare l'errato (ed eccessivo) utilizzo dell'indebitamento a breve, indirizzato prettamente al finanziamento di progetti a medio-lungo periodo;
- Mettere in luce l'impatto – anche finanziario – della gestione del magazzino non ottimale;
- Sottolineare le marginalità per ciascuna unit business;
- Individuare ed implementare il software gestionale adeguato alle esigenze dell'azienda;
- Consentire una riorganizzazione del debito bancario, la quale si è sostanziata in un'ottimizzazione delle esposizioni e del numero di istituti.

L'analisi qualitativa si è rivelata fondamentale per:

- Riorganizzare la struttura societaria tramite la predisposizione di un organigramma e di un funzionigramma, i quali hanno consentito una miglior allocazione ed un efficientamento delle risorse;
- Migliorare la *customer experience* ed incentivare il processo di fidelizzazione della clientela, tramite un completo restyling del layout del punto vendita e l'individuazione di un nuovo logo.

Tutti gli interventi precedentemente illustrati hanno permesso all'azienda di ottimizzare ed efficientare le risorse, di incrementare il pool di clientela e di ottenere marginalità di oltre il 20% superiori rispetto agli esercizi precedenti.

Due anni dopo l'avvio della riorganizzazione, l'azienda sta lavorando senza più dipendere dal sistema bancario (conto su basi attive) e sono in corso negoziazioni per l'acquisizione di due nuove strutture (per le quali sono già state contrattate le relative LOI), in ottica di espansione, le quali saranno adibite a punti vendita ove verrà replicato il format strutturato.

BEST PRACTICES



OPERAZIONE DI MBO ASSISTENZA AL MANAGEMENT CHE ACQUISTA LA SOCIETÀ

Nel corso del 2019, l'impossibilità di effettuare un passaggio generazionale costrinse la società Alfa, noto studio professionale sito nella provincia di Brescia, alla ricerca di nuovi acquirenti. Questi ultimi, identificabili in due manager della società stessa, si rivolsero ad Apex Consulting con l'obiettivo di costruire un'operazione di acquisizione strutturata in tre fasi:

Pre-M&A

- Conduzione di uno studio di fattibilità relativo all'operazione;
- Valutazione iniziale volta a determinare il range di prezzo;
- Manifestazione di interesse e predisposizione di una LOI (*Letter Of Intent*) non vincolante.

M&A

- Strutturazione del processo di *Due diligence*;
- Negoziazione della LOI;
- Architettura dell'operazione;
- Supporto nella ricerca di nuova finanza;
- Utilizzo dello strumento di MBO, mediante la costituzione di una *Newco* finalizzata all'acquisizione della partecipazione e, successivamente, alla fusione per incorporazione nella società target;
- *Closing* dell'operazione e assistenza nel coordinamento e predisposizione della documentazione inerente allo stesso.

Post-M&A

- Monitoraggio periodico dei risultati ottenuti.

BEST PRACTICES



COMPANY ACQUISITION

Durante il 2020 un'azienda principalmente attiva nell'effettuazione di rivestimenti in plastica conto terzi, si è rivolta ad Apex Consulting manifestando la volontà di estendere il proprio business tramite l'integrazione di un ramo di lavorazione meccanica, necessario per completare l'offerta da proporre al cliente.

A seguito di un'analisi economica, finanziaria e patrimoniale, e della stesura del business plan rappresentativo dei diversi scenari di sviluppo, è stata individuata quale strategia migliore, per tempistiche ed investimento, l'acquisizione di un'azienda target.

Apex ha strutturato il processo di acquisizione nella sua interezza, il quale si è sostanziato in:

- Stesura di una LOI (*Letter Of Intent*), finalizzata a manifestare l'interesse congiunto al benessere dell'operazione;
- Valutazione dell'azienda target individuata, necessaria al fine di poter formulare un'iniziale proposta d'acquisto non vincolante;
- Assistenza nell'ottenimento di nuova finanza, operazione concretizzata tramite l'utilizzo dello strumento di *Leverage Buy Out*. Il suddetto ha previsto la costituzione di una *Newco*, la quale ha acquisito la titolarità della partecipazione dell'azienda target;
- Conduzione dell'intero iter di negoziazione, il quale ha consentito il raggiungimento di un accordo definitivo (quest'ultimo subordinato al buon esito di un analitico processo di *Due Diligence*);
- Supporto nel processo di integrazione delle due realtà e costante monitoraggio degli obiettivi congiuntamente individuati.

