



CROPFIELD CONSULTING

M&A, CORPORATE FINANCE & PERFORMANCE IMPROVEMENT



www.cropfieldconsulting.com



CROPFIELD CONSULTING

M&A, CORPORATE FINANCE & PERFORMANCE IMPROVEMENT



CROPFIELD CONSULTING

M&A, CORPORATE FINANCE & PERFORMANCE IMPROVEMENT

CHECK-UP AZIENDALE



CROPFIELD CONSULTING

M&A, CORPORATE FINANCE & PERFORMANCE IMPROVEMENT



CROPFIELD CONSULTING

M&A, CORPORATE FINANCE & PERFORMANCE IMPROVEMENT

www.cropfieldconsulting.com



CHI SIAMO

M&A, CORPORATE FINANCE, PERFORMANCE IMPROVEMENT



- CROPFIELD CONSULTING SAS, EST 2020
- NICOLA CHIARANDA, PROPRIETARIO & PRESIDENTE CDA
- OLTRE 30 ANNI DI CARRIERA CORPORATE IN GRUPPI QUOTATI IN USA, FRANCIA E ITALIA IN AGRIBUSINESS & FOOD, INDUSTRIA, ASSICURAZIONI (GENERALI, MONTEDISON, BUNGE, CARGILL, CERESTAR, ERIDANIA BEGHIN-SAY, SALIC)
- GLOBAL CFO, VP STRATEGY & BUSINESS DEVELOPMENT, VP PERFORMANCE IMPROVEMENT
- HA CREATO E DIRETTO STRATEGIE GLOBALI, DI DIVISIONE, REGIONALI
- HA CONDOTTO UN AMPIO NUMERO DI FUSIONI & ACQUISIZIONI E ATTIVITA' DI CHANGE MANAGEMENT SU LARGA SCALA
- HA OTTIMIZZATO PROCESSI E CONTROLLI, IMPLEMENTATO NUOVI SISTEMI, E DIRETTO TRASFORMAZIONE DELLA FUNZIONE FINANCE SU SCALA GLOBALE
- HA RACCOLTO CAPITALE DI DEBITO, DI EQUITY ANCHE CON IPOs
- ORA E' PROFESSORE OF DI CORPORATE FINANCE, PRIVATE EQUITY & DEVELOPMENT FUNDING ALL UNIVERSITA' DI VENEZIA (ITALY)
- MEMBRO DEL CDA DI SOCIETA' QUOTATE E PRIVATE, DI COMITATI DI INVESTIMENTO DI FONDI DI INVESTIMENTO, MEMBRO DI ADVISORY BOARD
- DISPONE DI UN VASTO NETWORK DI ESPERTI SENIOR DISPONIBILI SU RICHIESTA



www.cropfieldconsulting.com





AVETE ALCUNI INTERROGATIVI SULLA VOSTRA AZIENDA ...



SIETE L'AMMINISTRATORE DELEGATO O IL PROPRIETARIO E POTRESTE AVERE ALCUNE DELLE SEGUENTI DOMANDE:

- **L'AZIENDA HA BISOGNO DI CRESCERE MA NON SIETE SICURI DELLA STRADA MIGLIORE PER FARLO?**
- **L'AZIENDA NON STA RAGGIUNGENDO IL BUDGET DELL'ANNO MA NON SIETE SICURI DI COME RAGGIUNGERLO?**
 - **IL MERCATO STA CAMBIANDO E DOVETE RIVEDERE LA STRATEGIA AZIENDALE ?**
 - **L'AZIENDA STA PERDENDO CLIENTI E/O QUOTE DI MERCATO?**
- **I CONCORRENTI STANNO LANCIANDO PRODOTTI INNOVATIVI O RIDUCENDO SIGNIFICATIVAMENTE I PREZZI?**
- **ALCUNE AREE DELL'ATTIVITÀ DEVONO MIGLIORARE / RIDURRE I COSTI MA NON SIETE SICURI DI COME PROCEDERE?**
- **AVETE BISOGNO DI MIGLIORARE IL CIRCOLANTE, RIDURRE IL DEBITO, RACCOGLIERE NUOVI CAPITALI O CEDERE ALCUNE ATTIVITÀ?**
 - **DOVETE PRENDERE ALTRE IMPORTANTI DECISIONI STRATEGICHE E AVETE BISOGNO DI QUALCUNO CON CUI DISCUTERNE?**
- **VOLETE MIGLIORARE LA CULTURA AZIENDALE E MIGLIORARE/ALLINEARE IL MANAGEMENT PER ESEGUIRE AL MEGLIO LA STRATEGIA?**
 - **STATE AFFRONTANDO UN PASSAGGIO/SUCCESSIONE FAMILIARE IN AZIENDA E NON SIETE SICURI COME AGIRE?**

SE AVETE QUESTE O SIMILI DOMANDE POTETE BENEFICIARE DI UN CHECK-UP AZIENDALE!!



...VI POSSIAMO AIUTARE CON UN CHECK-UP AZIENDALE...



COSA FACCIAMO

AIUTIAMO LA VOSTRA AZIENDA A MIGLIORARE LA PERFORMANCE E A GENERARE PIÙ VALORE PER RAGGIUNGERE IL SUO PIENO POTENZIALE

CON LA NOSTRA METODOLOGIA COLLAUDATA, ESAMINIAMO LA SITUAZIONE DELLA VOSTRA AZIENDA E, A SECONDA DELLE ESIGENZE, VI AIUTIAMO A:

TROVARE NUOVI CLIENTI E/O
AUMENTARE IL FATTURATO

CRESCERE LA QUOTA DI
MERCATO O ENTRARE IN
MERCATI NUOVI

RIDURRE I COSTI

RIDURRE IL CICLO DI
CASSA

AUMENTARE LA
VALUTAZIONE DELLA
AZIENDA

RIDURRE IL COSTO DEL
CAPITALE, INCREMENTARE
L'ECONOMIC VALUE
(EVA)

CONSIDERARE I NEW TRENDS,
LE PREFERENZE DEI CLIENTI E A
ANTICIPARE LE MOSSE DEI
CONCORRENTI

AUMENTARE LA
REDDITTIVITA' DEI
PRODOTTI E IL LORO
POTENZIALE DI CREAZIONE
DI VALORE

GENERARE MAGGIORI
RICAVI, MARGINI E UTILE
NETTO

MIGLIORARE LE
OPERAZIONI, O
SPECIFICHE FUNZIONI O
PROCESSI

INVESTIRE IN NUOVI
BUSINESSES, M&A,
CEDERE ATTIVI CHE
NON VANNO BENE

RACCOLGERE NUOVO
CAPITALE O PREPARARE
L'AZIENDA PER LA CESSIONE
DI QUOTE DI MINORANZA O
MAGGIORANZA

MIGLIORARE LA CULTURA
AZIENDALE & LA GESTIONE DI
TALENTI PER ESEGUIRE MEGLIO
LA STRATEGIA

MIGLIORARE LA
GESTIONE DEI RISCHI

MIGLIORARE LA
STRATEGIA ESG

GESTIRE UN
CAMBIAMENTO
GENERAZIONALE
FAMILARE IN AZIENDA

IDENTIFICARE I PROBLEMI
CHE IMPEDISCONO DI
RAGGIUNGERE IL PIENO
POTENZIALE

RAGGIUNGERE ALTRI
OBIETTIVI SPECIFICI
CONCORDATI INSIEME

.....OPERANDO IN QUESTO MODO

1 – DEFINIAMO INSIEME LE AREE DI FOCUS DEL CHECK-UP AZIENDALE

2 – INTERVISTIAMO VOI E ALCUNE PERSONE SELEZIONATE DEL VOSTRO TEAM E ESAMINIAMO DIVERSI DOCUMENTI AZIENDALI

3 - COMPARIAMO LA VOSTRA SOCIETA' CON I CONCORRENTI CHIAVE E BEST IN CLASS

4 – IDENTIFICHIAMO LE POSSIBILITÀ DI MIGLIORAMENTO NELLE DIVERSE AREE

5 – PREPARIAMO & PRESENTIAMO UN PIANO DI AZIONE CON SPECIFICI OBIETTIVI DI MIGLIORAMENTO E UN CALENDARIO DI ESECUZIONE

6 - SE RICHIESTO, DOPO IL CHECK-UP, VI AIUTIAMO PER:

- ESAMINIAMO E DISCUTIAMO, IN MODO PIÙ O MENO APPROFONDITO, A SECONDA DELLE AREE DI INTERESSE:
- LA SITUAZIONE COMPLESSIVA DEL MERCATO
- IL VOSTRO MODELLO DI BUSINESS
- LA VOSTRA ATTUALE POSIZIONE, DAL PUNTO DI VISTA DEL MERCATO, DELLA CONCORRENZA, DEI COSTI E DELLE PERFORMANCE ECONOMICHE
- LA VOSTRA STRATEGIA ATTUALE
- I VOSTRI PIANI DI CRESCITA E COSA MANCA PER RAGGIUNGERE IL PIENO POTENZIALE
- LA REDDITIVITÀ DEI VOSTRI PRODOTTI
- LE DIVERSE AREE DI ATTIVITÀ E IL LORO COSTO
- LA STRATEGIA FINANZIARIA
- LA STRATEGIA INFORMATICA
- LE FUNZIONI CHIAVE E I LORO PROBLEMI ATTUALI
- I DATI FINANZIARI DEGLI ULTIMI 3 ANNI
- LA VALUTAZIONE DELLA AZIENDA
- LA CULTURA AZIENDALE
- IL PROCESSO DI GESTIONE DEL RISCHIO
- LA STRATEGIA ESG
- IL PROCESSO DI GESTIONE DEI TALENTI

- CONFRONTIAMO LA VOSTRA AZIENDA CON I PRINCIPALI CONCORRENTI PER:
- MODELLO DI BUSINESS
- OFFERTA DI PRODOTTI
- PERFORMANCE FINANZIARIA
- VALUTAZIONE DEL MODELLO ORGANIZZATIVO
- E CON LE AZIENDE BEST IN CLASS PER:
- FINANZA
- GESTIONE DEL RISCHIO
- CULTURA AZIENDALE
- GESTIONE DEI TALENTI
- STRATEGIA IT
- STRATEGIA ESG

- INDICHIAMO TUTTE LE POSSIBILITÀ DI MIGLIORAMENTO PER PASSARE DALLA SITUAZIONE ATTUALE (AS IS) AD UNA SITUAZIONE CHE RAGGIUNGA IL PIENO POTENZIALE DELL AZIENDA (TO BE)
- SUGGERIAMO I KEY PERFORMANCE INDICATORS GIUSTI PER MISURARE I PROGRESSI E LE DIVERSE MILESTONES PER AVANZARE NEL PERCORSO DI MIGLIORAMENTO
- PRESENTIAMO TUTTO IN UN DOCUMENTO DETTAGLIATO CHE DISCUTIAMO CON VOI E IL VOSTRO TEAM COME RICHIESTO

A - ESEGUIRE ASPETTI SPECIFICI DEL PIANO DI MIGLIORAMENTO

o

B- IL COORDINAMENTO GENERALE DEL PIANO

o

C- FARE DA COACH PER LA CRESCITA PROFESSIONALE DI PERSONE SPECIFICHE DEL VOSTRO TEAM

....ECCO INVECE COSA DOVETE FARE VOI...

→ CHIAMATE DIRETTAMENTE
NICOLA CHIARANDA
CELL ITALIA 339 22 576 22

→ SCRIVETE A
nicola.chiaranda@cropfieldconsulting.com
E PRENOTATE UNA CHIAMATA GRATUITA E SENZA
IMPEGNO DI 30' CON NOI

PER DISCUTERE LE VOSTRE PROBLEMATICHE E OPPORTUNITA' E
CONOSCERE COME POSSIAMO AIUTARVI PER INCREMENTARE IL VALORE
DELLA VOSTRA AZIENDA



CONTATTI

CROPFIELD CONSULTING SAS

NICOLA CHIARANDA

PRESIDENT

NICOLA.CHIARANDA@CROPFIELDCONSULTING.COM

11 AVENUE DE MADRID
92200 NEUILLY SUR SEINE
FRANCE

SANTA CROCE 1446
30126 VENEZIA
ITALIA

TEL + 39 339 22 576 22 (ITALIA)
TEL + 33 (0) 762242307 (FRANCE)

