



SUCCI & PARTNERS è un team di managers di provata caratura internazionale forte di esperienze maturate e risultati conseguiti in svariati settori merceologici in posizioni di alta e altissima direzione, quali Direzione Generale, Direzione Commerciale, Direzione Marketing, Direzione Ricerca e Sviluppo Prodotti, Direzione Finanza e Controllo.

L'abitudine a confrontarsi sul mercato globale, l'elevata capacità di leadership e la predisposizione al gioco di squadra, la flessibilità ed il dinamismo, l'attitudine al trasferimento delle conoscenze acquisite, la disponibilità all'assunzione concreta di responsabilità ove richiesto tramite la formula del Temporary Management, rendono SUCCI & PARTNERS una struttura efficiente ed efficace, in poche parole, vincente.

Seramente orientati a risultati certi ed identificabili, pragmatici e fedeli ad imprescindibili valori etici, quali integrità e riservatezza, i managers di SUCCI & PARTNERS collaborano al fianco della Proprietà e del management aziendale per individuare ed insieme percorrere la strada che conduce al raggiungimento degli obiettivi prefissati.

Gli interventi di SUCCI & PARTNERS sono principalmente finalizzati alla massimizzazione della redditività delle aziende ed allo sfruttamento ottimale del loro potenziale inespresso, consci del fatto che solo aziende in salute e produttrici di reddito possono continuare ad investire ed a competere sul mercato globale.

“Per noi, nessuna Azienda è troppo piccola o troppo grande, la dimensione non determina un diverso modo di operare, la strada che porta al successo è la medesima in tutto il mondo, variano semmai gli aspetti quantitativi dipendenti dalla grandezza del business, non la qualità e la dedizione al progetto che sono sempre le stesse.”

*Luigi Gianni Succi
President & CEO*

PRINCIPALI AREE PROGETTUALI:

- ✦ CHECK-UP AZIENDALE E DEFINIZIONE DEGLI OBIETTIVI
- ✦ AREA RICERCA E SVILUPPO
 - ✦ Design e Sviluppo Prodotti
- ✦ AREA PRODUZIONE
 - ✦ Internazionalizzazione degli Acquisti
 - ✦ Delocalizzazione Produttiva in Asia
- ✦ AREA COMMERCIALE E MARKETING
 - ✦ Apertura di Nuovi Mercati
 - ✦ Creazione e Gestione Reti di Vendita in Italia e all'Estero
 - ✦ Comunicazione Aziendale Integrata
- ✦ AREA CREDITO E FINANZA
 - ✦ Armonizzazione della Struttura Finanziaria Aziendale
 - ✦ Finanziamenti per Nuovi Progetti di Espansione



CHECK-UP AZIENDALE E DEFINIZIONE DEGLI OBIETTIVI

La conoscenza dell'Azienda cliente, la comprensione della sua realtà, una realtà ed una storia che sono uniche ed irripetibili e che appartengono solo ed esclusivamente a quella Azienda ed a quella storia Imprenditoriale, sono passaggi fondamentali per SUCCI & PARTNERS; ogni Azienda ha una sua precisa radice, un proprio linguaggio, un proprio modo di essere: l'approfondimento e la decodifica delle sue specificità permetterà a noi di entrare a farne parte integrante in maniera organica e non invasiva.

Il Check-up aziendale consente di scattare una fotografia della stato di salute dell'impresa nel suo complesso e in ogni sua specifica funzione, tramite un'analisi dettagliata che metta in evidenza le eventuali aree di miglioramento e di recupero di redditività.

IL CHECK-UP AZIENDALE PREVEDE:

1. Analisi di mercato e posizionamento aziendale
2. Analisi di bilancio e riclassificazione del conto-economico
3. Punti di forza e di debolezza
4. Individuazione aree di miglioramento
5. Proposte operative di SUCCI & PARTNERS all'Imprenditore

E' proprio la redazione delle proposte operative all'Imprenditore l'elemento qualificante del lavoro di check-up aziendale: esso costituirà il "piano di battaglia" contenente tutti i vari steps e gli obiettivi specifici che verranno perseguiti, obiettivi non solo elencati, ma fattivamente e realmente misurati e quantificati, siano essi indici di bilancio o quote di mercato o recupero di margini di redditività derivanti dall'azione congiunta operata sulla riduzione dei costi di produzione e sull'aumento dei prezzi di vendita.

La condivisione da parte dell'Imprenditore e, quindi, la sua accettazione degli obiettivi elencati saranno la base per la redazione di un vero e proprio Business Plan che approfondirà i dettagli dell'intervento.

Chiaramente in situazioni di Aziende meno strutturate ed in cui l'intervento richiesto sia meno globale e più focalizzato verso una specifica esigenza della Proprietà, ovvero progetti ad-hoc su un obiettivo già ben chiaro nelle intenzioni dell'Imprenditore, la fase del check-up potrebbe venire elusa per dedicarsi da subito alla soluzione di quanto già individuato a monte.

"Esistono Imprese che fanno sì che le cose avvengano, altre che osservano ciò che avviene e, infine, quelle che si domandano che cosa è accaduto.

Noi saremo al fianco delle prime e le aiuteremo ad essere protagoniste del proprio successo."

AREA RICERCA E SVILUPPO

DESIGN E SVILUPPO PRODOTTI

Essere competitivi è l'unica regola per crescere e, per raggiungere tale traguardo, occorre accettare la sfida lanciata dal mercato, che impone aggiornamento tecnologico, design d'avanguardia e funzionalità.

SUCCI & PARTNERS, avvalendosi della collaborazione del proprio team di designers e ingegneri specializzati in industrial design e progettazione, può guidare i propri clienti nel delicato processo di individuazione di una nuova politica di prodotto, supportata da un'adeguata campagna di comunicazione e marketing.

Le competenze tecniche acquisite in differenti settori merceologici consentono lo svolgimento delle seguenti attività:

- briefing sulle informazioni acquisite dalle funzioni commerciali e marketing per l'implementazione di un progetto di design, sia esso rivolto ad un solo prodotto o ad un'intera collezione
- elaborazione di schizzi per la definizione di massima del concept estetico-formale del prodotto; studio di fattibilità tecnica dei relativi schemi produttivi
- design refinement, mediante creazione di un modello solido del prodotto, che consenta di valutare con il maggior margine possibile di approssimazione la complessità e le problematiche della realizzazione
- elaborazione di disegni tecnici definitivi in 3D, con analisi delle quote critiche per la realizzazione degli stampi
- assistenza nella valutazione dei costi e ricerca dei fornitori
- assistenza alla prototipazione, mediante l'elaborazione di algoritmi matematici per la prototipazione rapida, coordinamento dell'assemblaggio e verifica della corrispondenza al progetto
- assistenza alla produzione



AREA PRODUZIONE

L'AREA PRODUZIONE, così come è vista nella concezione più propriamente dottrinale e storica, rappresenta la vera e propria "fabbrica" dell'Azienda, il suo cuore pulsante, il vanto dell'Imprenditore che nel proprio prodotto identifica sé stesso e gran parte della propria vita.

Oggi, nell'anno 2007, il concetto di Produzione tende sempre di più a disgiungersi da quello di "fabbrica" e, quindi, di luogo fisico deputato alla manifattura dell'output; rappresenta, infatti, un insieme molto più complesso di attività che parte dalla industrializzazione del prodotto proveniente dall'Ufficio Sviluppo, prosegue con la redazione della distinta base, per passare poi all'Ufficio Acquisti per il reperimento di materie prime, parti, componenti e semi-lavorati che andranno, infine, immessi nel processo produttivo dove, per molti settori merceologici, la componente macchina/automazione/tecnologia/robot ha preso quasi definitivamente il sopravvento sulla parte manuale.

La globalizzazione dei mercati ha quindi imposto, in seguito all'agguerrita competizione planetaria, una radicale analisi di make-or-buy per ogni singolo passaggio della Produzione così come sopra descritta, al fine di rendere i propri prodotti veramente appetibili e con un corretto rapporto prezzo-prestazioni.

Si è sempre pensato altresì che scenari dipinti da parole come competitività, sviluppo, make-or-buy, internazionalizzazione degli acquisti, fossero requisiti appannaggio esclusivo di aziende di medio - grandi dimensioni, dotate di uffici in cui si parlano molte lingue e nei quali le risorse sia finanziarie che umane sono illimitate o comunque molto ingenti.

SUCCI & PARTNERS vanta una esperienza almeno quindicennale sul mercato globale al servizio, con le singole esperienze dei suoi managers, di Aziende multinazionali fortemente attive in tutto il mondo e con impianti produttivi e centri di ricerca e sviluppo in tutta l'Area del Sud-Est Asiatico, degli Stati Uniti d'America, del Regno Unito.

SUCCI & PARTNERS oggi può trasferire queste conoscenze e farle diventare una parte integrante del know-how interno, soprattutto per le Piccole e Medie Imprese, trasformando il concetto negativo ed ormai anacronistico di minaccia del cosiddetto "pericolo giallo" in quello positivo di crescita e possibilità concreta di una maggiore redditività futura.

Tutto il Sud-Est Asiatico (Cina e Vietnam in primis) e l'India rappresentano una grande opportunità per tutti gli imprenditori e SUCCI & PARTNERS è in grado di aiutare le aziende a familiarizzare con gli aspetti socio-culturali ed economici più importanti e a conquistare i vantaggi competitivi che queste Aree sono in grado di offrire sia in ambito produttivo che commerciale.

INTERNAZIONALIZZAZIONE DEGLI ACQUISTI E DELOCALIZZAZIONE PRODUTTIVA

L'approvvigionamento di materie prime, parti, componenti e semi-lavorati sul mercato globale è oggi possibile ed auspicabile, da subito, senza tentennamenti; SUCCI & PARTNERS, fedele ad una logica di costante e continua ricerca per offrire il "meglio" a prezzi competitivi, può avviare il processo di INTERNAZIONALIZZAZIONE DEGLI ACQUISTI in tempi ragionevolmente brevi e con grande soddisfazione dell'Imprenditore, il tutto volto alla massimizzazione del nostro concetto di "made in Italy" inteso non solo come luogo "fisico" di produzione, ma principalmente come sinonimo di qualità e di eccellenza in tutte le fasi della lavorazione, di utilizzo dei materiali migliori.

SUCCI & PARTNERS può guidare l'imprenditore nel delicato processo di "scouting", analisi e selezione dei fornitori più adatti a soddisfare le necessità aziendali, gestendo in prima persona tutto il processo oppure affiancando il personale aziendale preposto (vedi Ufficio Acquisti).

Esistono poi casi di Aziende che, per la complessità del settore merceologico in cui operano, necessitano di prendere in seria considerazione l'ipotesi della DELOCALIZZAZIONE PRODUTTIVA: ne sono un esempio realtà imprenditoriali in cui l'incidenza dei costi di trasporto grava in maniera determinante sul prezzo del prodotto tanto da renderlo difficilmente esportabile oltre a certe distanze, oppure altre che fanno prodotti soggetti ad una certa deperibilità, o quelle Aziende che hanno una capacità produttiva limitata e quindi decidono di aggredire certi mercati aprendo direttamente al loro interno un proprio impianto produttivo.

Insomma, la casistica ed i motivi che spingono l'Imprenditore ad ipotizzare scenari di questo tipo sono molti e SUCCI & PARTNERS può, a tal fine, essere considerato il partner migliore per accompagnare l'Azienda in questa nuova sfida, in modo particolare per quello che riguarda:

1. ricerca ed ottenimento di finanziamenti finalizzati al reperimento di risorse finanziarie che possano coprire sia l'investimento vero e proprio che il capitale circolante per tutto il periodo dello start-up (vedi AREA CREDITO E FINANZA)
2. start-up produttivi o di vere e proprie filiali estere, sia di proprietà che in joint-venture con investitori locali
3. nel caso di joint-venture, ricerca e selezione di una rosa di potenziali partner da sottoporre all'Imprenditore
4. selezione e reclutamento del personale, sia per quanto riguarda il management che gli operativi impiegatizi e di produzione
5. nel caso di siti non esclusivamente produttivi ma anche dediti alla vendita in loco e/o nei paesi limitrofi, creazione della rete commerciale di vendita (vedi AREA COMMERCIALE E MARKETING)

AREA COMMERCIALE E MARKETING

I managers di SUCCI & PARTNERS vantano esperienze pregresse in posizioni di Direzione Commerciale e Direzione Marketing presso Aziende caratterizzate da un elevatissimo grado di esportazioni nonché di Aziende estere quotate in borsa.

L'abitudine allo studio approfondito dei vari mercati di riferimento, l'analisi della concorrenza e, quindi, del panorama competitivo locale, la selezione dei canali distributivi più appropriati, siano essi importatori o reti di agenti, sono variabili ormai già ampiamente collaudate con successo da SUCCI & PARTNERS nel corso delle esperienze professionali maturate negli ultimi 15 anni.

A supporto di una corretta attività commerciale vengono studiati gli strumenti di Marketing adeguati per il prodotto specifico ed il relativo mercato di commercializzazione, spaziando dall'analisi della Comunicazione istituzionale esistente in Azienda (cataloghi, sito, partecipazione a Fiere di settore) alla definizione e creazione di una immagine aziendale coordinata, alla implementazione di campagne mirate di direct marketing telefoniche o via rete.

Tutte queste attività possono essere fatte in affiancamento al personale esistente oppure mettendo a disposizione dell'Imprenditore lo strumento del TEMPORARY MANAGEMENT.

Il Temporary Management si sta affermando sempre di più come una scelta a supporto e tutela delle Piccole e Medie Imprese che possono così avvalersi per un periodo di tempo pre-determinato di professionalità di elevato profilo che possano aiutare l'Azienda a cambiare dall'interno senza per questo costituire un rapporto di dipendenza a tempo indeterminato.

In termini molto concreti, l'Imprenditore può utilizzare SUCCI & PARTNERS per uno specifico progetto di penetrazione commerciale o di marketing affidandogli un ruolo manageriale a tempo determinato all'interno dell'Azienda; questa procedura, oltre ad assicurare presenza fisica, piena rappresentatività e serietà, permette al personale dipendente dell'Azienda stessa di lavorare a fianco del manager di SUCCI & PARTNERS e quindi favorire un più rapido ed efficace travaso di know-how e conoscenze, al fine di rendere l'Azienda auto-sufficiente nel medio termine.

Per rendere meglio l'idea di progetti di natura commerciale e marketing svolti da SUCCI & PARTNERS ne citiamo alcuni fra i più significativi:

1. ricerca, selezione e gestione di una rete di agenti Italia per un marchio del settore dell'arredamento casa
2. implementazione di una rete di negozi in franchising per un marchio del settore ecologico
3. creazione, avviamento e gestione dell'Ufficio Estero per un marchio del settore decorazioni per la casa
4. sviluppi commerciali vari sui mercati esteri per progetti del settore alimentare (Food & Beverage)
5. apertura di nuovi mercati e consolidamento presenza su quelli esistenti per marchi vari del settore Audio Professionale e Consumer Electronic

Per ognuno degli interventi sopra elencati, SUCCI & PARTNERS ha ricevuto dalle Aziende committenti il mandato pieno di gestione dell'intero progetto, assumendosi quindi anche la responsabilità dei risultati ottenuti; ha altresì poi selezionato e formato personale interno all'Azienda che è stato quindi investito della responsabilità della gestione futura di tutte le nuove situazioni create.

AREA CREDITO E FINANZA

SUCCI & PARTNERS considera fondamentale portare le proprie aziende clienti al giusto livello di competitività e l'azione congiunta degli interventi nelle Aree Strategiche più importanti, quali Sviluppo Prodotti, Produzione e Commerciale/Marketing, è finalizzata a migliorare la redditività aziendale il cui livello avrà un impatto diretto sul rientro dagli investimenti iniziali e sulla capacità futura di auto-finanziamento.

Le recenti normative Internazionali (vedi Basilea 2) obbligano ogni tipologia di azienda, dalla più piccola a quella quotata in borsa, a porre in essere tutte quelle politiche, gestionali e di bilancio, atte a rafforzare la propria struttura e la propria immagine per affrontare serenamente l'esame dei rating bancari.

Riteniamo molto importante, e lo ritenevamo anche prima di Basilea 2, che ogni azienda sia armonizzata fra le sue varie componenti e quindi equilibrata nel suo assetto finanziario-patrimoniale; evidentemente oggi che il fatto non è più un auspicio ma è divenuto un obbligo imprescindibile per l'accesso al credito a costi competitivi e non solo, è chiaro come la Finanza d'impresa assumerà sempre di più un ruolo centrale, sovente decisivo, nella verifica e certificazione della corretta pianificazione degli obiettivi reddituali e di investimento, di crescita e diversificazione e, per questo, sarà sempre più protagonista al fianco dell'Imprenditore nella definizione della Strategia aziendale.

Oggi, termini come "rating aziendale", per certi versi astratti e privi di un valore reale agli occhi di chi vive per 12 ore e più al giorno la propria realtà imprenditoriale, fatta di sacrifici, di notti insonni e giornate interminabili, sono e dovranno essere sempre di più una sorta di stella cometa, di elemento guida, in quanto questi parametri rappresentano un cambiamento di grande portata nel rapporto fra banche ed imprese; soprattutto per le Piccole e Medie Imprese, il rating determinato dalle banche diventerà una variabile strategica per regolare il costo e l'efficienza delle proprie scelte di struttura finanziaria e di finanziamento degli investimenti.

La pianificazione finanziaria assumerà in maniera crescente un ruolo principe: sapere pianificare i propri impegni futuri e reperire per tempo le adeguate coperture finanziarie dovrà essere un imperativo anche per le imprese più piccole, al fine di evitare di incorrere in situazioni di tensione di tesoreria che sarebbero immediatamente rilevate dalle banche.

SUCCI & PARTNERS può fare molto nell'ambito della pianificazione finanziaria sia a supporto di nuovi progetti espansionistici e di sviluppo che nella corretta applicazione degli strumenti alla corrente gestione aziendale; essendo SUCCI & PARTNERS fortemente orientato verso un futuro più prospero per le Aziende e quindi maggiormente legato ai nuovi progetti ed alle nuove opportunità, dà molto spazio e particolare enfasi al reperimento di Fonti di Finanziamento finalizzati agli obiettivi di cui sopra, e quindi più nel dettaglio:

- Programmi di penetrazione commerciale, finanziamenti a tasso agevolato per la realizzazione di strutture permanenti e di attività di supporto promozionale in Paesi extra UE (Legge 394/81)
- Costituzione di Imprese all'estero, partecipazione SIMEST al capitale di imprese estere (Legge 100/90 e successive modifiche)
- Fondi di Venture capital per supportare gli investimenti in aree quali: Cina, Federazione Russa, Mediterraneo, Africa, Medio Oriente, Balcani, America Centrale e Meridionale
- Finanziamenti Regionali, principalmente per la creazione di Consorzi e/o Associazioni Temporanee di Imprese
- Finanziamenti BERS (Banca Europea per la Ricostruzione e lo Sviluppo)
- Finanziamenti Banca Mondiale

E' fuori di ogni dubbio come le opzioni da mettere sul tavolo dell'Imprenditore per illustrargli alcuni degli scenari futuri, non si esauriscano al pur impegnativo panorama dell'individuazione e successivo ottenimento di finanziamenti, ma si vadano ad arricchire di proposte alternative quali, solo per citarne alcune:

- Fusioni ed acquisizioni
- Joint-venture o partnership strategiche
- Cessioni d'azienda o del ramo aziendale

Esistono Imprese che fanno sì che le cose avvengano, altre che osservano ciò che avviene e, infine, quelle che si domandano che cosa è accaduto.

Noi saremo al fianco delle prime e le aiuteremo ad essere protagoniste del proprio successo.