

COMPANY PROFILE

LUCIANO SARTORI

ELLESSÉ
Consulting & Management

CONSULTING & MANAGEMENT

SOCIETÀ DI CONSULENZA DIREZIONALE

ALLE IMPRESE INDUSTRIALI

ED ARTIGIANE

www.lscm.it



Canaletto - Il Canal Grande visto da Palazzo Balbi (Ca' Rezzonico - Venezia)

Molte persone attribuiscono al destino le colpe di ciò che succede loro
Io non credo nel destino
Le persone di successo sono quelle che si alzano al mattino e
si mettono alla ricerca del proprio destino e,
se non lo trovano,
se lo creano

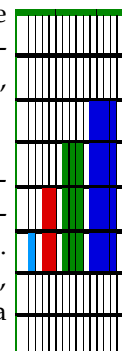
(Georg Bertrand Shaw)

Le Competenze

Luciano Sartori Consulting&Management svolge la propria attività nel campo della consulenza di direzione. La società è sorta nel 2002 per volontà dell'attuale titolare.

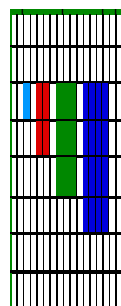
Laureato in Ingegneria, si è specializzato nelle principali aree della gestione di impresa, quali la contabilità, il controllo di gestione, la gestione amministrativa, i Sistemi Informativi, l'organizzazione ed i processi.

Ha rivestito ruoli di responsabilità e consolidato competenze diversificate, sviluppando la propria carriera professionale in importanti aziende e gruppi di rilevanza nazionale e internazionale. Competenze ed esperienze che ha messo al servizio delle imprese, unitamente alla sua cultura aziendale, avviando questa nuova realtà nel settore della consulenza.



Il Servizio

Luciano Sartori Consulting&Management opera come una azienda a rete, integrandosi con altre Società' per competenze specifiche, e si avvale di una rete di collaboratori di riconosciuta capacità' professionale; tramite questo *network* è in grado di offrire un valido supporto al management nella realizzazione di soluzioni concrete ed integrate nell'ambito del mantenimento e miglioramento del proprio vantaggio competitivo.



I nostri interventi sono sviluppati in modo da coinvolgere il personale dell'azienda, agli opportuni livelli, al fine di condividere metodologie e risultati e di trasmettere know-how all'azienda cliente.

Siamo un provider di soluzioni complete e personalizzate per l'azienda cliente; vogliamo rappresentare per essa un *partner* piuttosto che un fornitore. Agilità e flessibilità nel condurre il mandato garantiscono efficienza e competitività sotto il profilo economico, proponendo al cliente formule contrattuali assolutamente innovative.

Moduli

LA PIANIFICAZIONE E CONTROLLO

Pianificazione e Controllo, due attività inscindibili; due facce della stessa medaglia. Nei nostri interventi privilegiamo la essenzialità, la semplicità, la scalabilità delle soluzioni senza mai perdere in efficacia.

Il sistema di **Programmazione e Controllo di Gestione**

In un'ottica multidimensionale, basato sul controllo del costo di prodotto e della capacità produttiva, la contabilità analitica, il budget, il reporting.

Il **Business Plan**

Per la definizione delle prospettive di sviluppo di un progetto imprenditoriale con le relative implicazioni economiche e finanziarie

La **Gestione della Tesoreria**

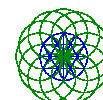
Per tenere sotto controllo i flussi finanziari e gestire i rapporti con terze parti in modo efficiente

La **Valutazione degli Investimenti**

Per una preliminare valutazione adeguatamente supportata da indicatori di convenienza economica

La valutazione del **Rating**

Per anticipare gli impegni cui dovranno adempiere le imprese in vista di **Basilea2**.



Moduli

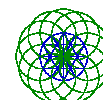
LOGISTICA E PROGRAMMAZIONE DELLA PRODUZIONE

Il processo di Pianificazione e Programmazione della Produzione: un potente strumento per l'impresa per essere competitiva sui mercati ottimizzando risorse e costi, rispettando le esigenze del business, migliorando l'efficienza e l'efficacia.

- **La Gestione Materiali** attraverso la Programmazione della Produzione e la Gestione delle Scorte
Con l'analisi dettagliata dei processi logistici e l'identificazione di un nuovo modello logistico di riferimento per un miglioramento del livello di servizio garantito al mercato.

L'introduzione di nuove logiche organizzative per la programmazione della produzione, la gestione dei livelli di scorte e l'ottimizzazione dei flussi informativi.

- **La Contabilità di magazzino**
Per rispondere a cinque esigenze informative fondamentali: commerciali, tecnologiche, amministrative, finanziarie, fiscali.



Moduli

ORGANIZZAZIONE E RISORSE UMANE

Un completo check-up organizzativo al fine di verificare la coerenza fra la propria strategia competitiva e la struttura organizzativa interna necessaria ad attuarla e mettere in movimento le sinergie nascoste nell'organizzazione aziendale portando al miglioramento, alla semplificazione, alla razionalizzazione della gestione.

- **L'Analisi Organizzativa**

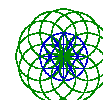
Essa passa attraverso: la valutazione e successiva implementazione della complessità organizzativa, l'esame critico della struttura attuale, il suo raffronto con quelli che sono gli obiettivi aziendali.

- **La Formazione**

Corsi di Formazione ad hoc, con contenuti, metodologie e materiali personalizzati per soddisfare in modo ottimale il bisogno formativo del cliente.

- **L'M.B.O.**

L'M.B.O. (*Management By Objectives*), un approccio organizzato e sistematico che permette al management di focalizzarsi su obiettivi raggiungibili e ottenere i migliori risultati dalle risorse disponibili.
Gli obiettivi specifici di performance sono determinati congiuntamente dai dipendenti con i rispettivi collaboratori e/o superiori.



Portfolio Progetti

IL PROGETTO CONTROLLO DI GESTIONE

- **Valutare** costantemente l'andamento economico della attività dell'azienda per stabilire se la sua struttura dei costi è adeguata per confrontarsi con il mercato, se possono individuarsi in essa problemi, risolverli appena verificatisi;
- **Valutare** l'adeguatezza della situazione patrimoniale e finanziaria dell'azienda, per permettere di programmare efficacemente la sua attività e per adattare la struttura patrimoniale e finanziaria alla situazione competitiva riscontrata nel mercato;
- **Valutare** le *performance* aziendali con raffronto agli obiettivi per stabilirne l'adeguatezza e la capacità di raggiungerli al fine di programmare l'attività nel migliore dei modi e di ottimizzare il comportamento della struttura aziendale per la realizzazione dei programmi;
- **Confrontare** costantemente le performances aziendali con i risultati ottenuti nei periodi precedenti, per stabilire se le azioni attuate dalla struttura aziendale sono in grado di migliorare la sua situazione, e se i programmi e gli interventi messi in atto sono validi per assicurare una costante crescita dell'azienda;
- **Confrontare** costantemente le performances aziendali con quelle delle imprese concorrenti per valutare l'adeguatezza degli interventi messi in atto dall'azienda e i suoi punti di forza e debolezza rispetto alla concorrenza, per conoscere e sfruttare costantemente le opportunità offerte dal mercato.

Si basa sull'implementazione di tre Aree:

L'ORGANIZZAZIONE

La PIANIFICAZIONE

IL CONTROLLO



Portfolio Progetti

COMPETITIVITÀ NEL MERCATO DI RIFERIMENTO

Il progetto ricerca la reazione più corretta da adottare per cercare di contrastare le aziende che intraprendono la guerra dei prezzi, portando il Cliente ad adottare le giuste strategie tipo

- *Intervenire sui clienti, ribadendo la qualità dei servizi/prodotti offerti;*
- *Stipulare con l'utenza contratti a lungo termine;*
- *Lanciare un nuovo prodotto/servizio di qualità e prezzo competitivo;*
- *Competere sul prezzo;*
- *Gestire la politica dei prezzi in base alla segmentazione del mercato:*
 - per i fedeli alla marca, poco interessati al prezzo;
 - per coloro che sono attenti alla qualità del prodotto prescindere dal brand;
 - per i sensibili al risparmio;
 - per gli attenti al facile reperimento del prodotto.



Portfolio Progetti

REDDITIVITÀ DELLE VENDITE E DEL SINGOLO CLIENTE

Misurare la redditività reale di ogni singolo cliente attraverso l'analisi dei costi condotta cliente per cliente (o per gruppi omogenei, se i clienti sono numerosi o il valore degli ordini di entità modesta) eliminando gli errori e le distorsioni tipiche dei criteri di attribuzione indiretta dei costi.

- *Analisi della redditività per cliente* Si identificano le caratteristiche del livello dei costi (alto o basso), relativo alla gestione dei servizi alla clientela (indicati come costi di distribuzione) e si segue il modo per migliorare il margine di profitto.

- *Analisi dei costi per cliente* Si traggono informazioni preziose per tentare di modificare situazioni svantaggiose, soprattutto individuando i clienti a redditività negativa.



Portfolio Progetti

COSTI E BENEFICI DELLA QUALITÀ

.....INTESA COME LEVA COMPETITIVA

Il Progetto esamina la qualità intrinseca (il contenuto qualitativo del bene o servizio) e la qualità percepita (immagine del prodotto o servizio da parte del Cliente che lo motiva all'acquisto) e le risorse che l'impresa deve mettere in campo per ottenerle e/o mantenerle.

Nelle quattro aree aziendali:

- *Marketing,*
- *Produzione,*
- *Vendite e Distribuzione,*
- *Finanza*

si analizzano le quattro classi di costo:

- *di prevenzione,*
- *di valutazione,*
- *degli errori interni,*
- *degli errori esterni.*

e vengono individuati e definiti degli efficaci metodi di pianificazione e controllo delle Classi di costo individuate, con le risorse da dedicarvi.

Vengono calendarizzate le attività, definite le responsabilità ed impostati i reports per informare il management sul grado di realizzazione degli obiettivi, con l'evoluzione nel tempo delle tipologie di costo.



Portfolio Progetti

FASI E CRITICITÀ DELLA PIANIFICAZIONE DELLA PRODUZIONE

Attraverso il *reengineering* dell'Organizzazione (i ruoli e le competenze) e la definizione della Base Informativa (il Data Base) vengono poste le basi per la strutturazione del:

- *Piano della domanda (finalizzato alla previsione commerciale e gestione del portafoglio ordini)*
- *Piani di produzione per famiglie di prodotti (piano aggregato)*
- *Piano principale di produzione - MPS - (livello di maggior dettaglio)*
- *Pianificazione dei fabbisogni materiali - MRP*



Portfolio Progetti

PROGRAMMARE LE ATTIVITÀ PER GARANTIRE IL SERVIZIO AL CLIENTE

Analisi del grado di variabilità e complessità dei servizi resi al Cliente finale, del volume dei dati e delle informazioni da trattare.

Analisi dei tre aspetti caratterizzanti il livello di servizio - secondo la vista del "fattore scarso":

- *lo sviluppo delle attività*
- *la disponibilità delle risorse*
- *il grado di utilizzo delle risorse*

Sviluppo del progetto secondo le linee guida:

- *identificazione attività da svolgere*
- *definizione sequenza di svolgimento delle attività*
- *definizione vincoli temporali nell'esecuzione delle attività*
- *disponibilità di calendario*
- *individuazione attività critiche*
- *definizione risorse disponibili*
- *attribuzione delle risorse alle attività*



ENTERPRISE PROCESS OUTSOURCING (EPO)

LSCM Enterprise Process Outsourcing (EPO) è in grado di fornire servizi di accounting, financial reporting e "bookkeeping", nonché di gestire interi processi amministrativi e transazionali per conto dei propri Clienti.

Operiamo nella gestione in outsourcing parziale e/o totale di specifici processi amministrativi quali:

- Controllo di gestione interno
- Contabilità di magazzino
- Contabilità cespiti
- Gestione di inventari fisici di magazzino e di cespiti
- Realizzazione reporting direzionale e di controllo

Il nostro supporto, oltre che soddisfare le esigenze di gestione corrente dei processi amministrativi, viene esteso anche ad attività di ridefinizione dei processi amministrativi, all'assistenza nelle fasi di implementazione e post implementazione di sistemi informativi, alle attività di testing dei processi amministrativi e di controllo, alla definizione di procedure operative.

LSCM Enterprise Process Outsourcing permette all'impresa di focalizzarsi unicamente sulle aree strategiche della propria attività e di delegare ad un Partner con competenze specifiche le problematiche operative non direttamente attinenti al core business aziendale. Questa diviene una reale possibilità per creare un vantaggio competitivo garantendosi contemporaneamente un corretto presidio di quanto previsto dalle diverse normative.





Parlare è un mezzo per esprimere se stessi
agli altri, ascoltare è un mezzo per accoglie-
re gli altri in se stessi.

(Wen-tzu)