



Strategic Business Club

**Una nuova opportunità
per i Professionisti**



STRATEGIC
Business Club

La disruptive innovation...

1. Cambiamento strutturale del contesto esterno
2. Cambiamenti strutturali tra gli studi dei Commercialisti
3. Cambiamenti strutturali tra i clienti



Il quadro di riferimento esterno cambia a velocità vertiginosa....(1)

MORTE DI AZIENDE

Esempi



NASCITA DI AZIENDE

Esempi attuali



MORTE DI SETTORI

Esempi

Smartphone	<ul style="list-style-type: none"> Ha distrutto Sta distruggendo Distruggerà? 	<p><i>Calcolatrici, Agende elettroniche, Lettori di e-mail</i></p>
		<p><i>Navigatori satellitari, Macchine fotografiche digitali, Console di gioco portatili, torce portatili, radio</i></p>
		<p><i>E-reader, Videocamere, Computer portatili</i></p>

Il quadro di riferimento esterno cambia a velocità vertiginosa.....(2)



Le minacce/opportunità spesso non sono comprese dai protagonisti del settore....

Sui computer

"Penso che nel mondo ci sia mercato forse per quattro o cinque computer" Thomas Watson, presidente della Ibm, 1943

"In futuro un computer potrà forse pesare solo 1,5 tonnellate" La rivista Usa "Popular Mechanics", 1949

"Che bisogno ha una persona di tenersi un computer in casa?" Kenneth Olsen, fondatore della Digital Equipment, creatore del business dei mini computer, in un'intervista del 1977

Sulle stampanti

"Il numero di stampanti per il mercato mondiale è di massimo 5.000 unità", commento della IBM ai futuri fondatori di Xerox , 1959

Sugli aerei militari

"Gli aerei sono dei bei giocattoli, ma di nessuna utilità militare" Ferdinand Foch, comandante dell'esercito francese, 1911

Sulla televisione

"Entro sei mesi la gente si stancherà di stare a guardare quella scatola di legno chiamata tv" Darryl F. Zanuck, presidente della 20th Century Fox, 1946

Sull'automobile

"Il cavallo resterà, l'auto è passeggera" Horace Rackham, avvocato di Henry Ford, 1903

Sul treno

"E' assurdo pensare che una locomotiva possa andar più veloce di una carrozza a cavalli" The Quarley Review, (Gran Bretagna), 1825

Previsioni



Le minacce/opportunità spesso non sono comprese dai protagonisti dei settori

Previsioni



Tutte queste previsioni sono:

1. Con vista «orientata al prodotto» (perimetro e business aziendali definiti in base al prodotto, **NON al cliente**)
2. Con vista statica **E NON dinamica** (ci si ferma alle regole di settore «as is» e non si va oltre lo scenario attuale)

E i Commercialisti?

La concorrenza interna è aumentata

Tab. 1 Iscritti Albo e Iscritti Casse. Anni 2008-2016*

Anni	Iscritti Albo	Tasso di crescita	Iscritti Casse	Tasso di crescita
2008	107.499	—	78.601	
2009	109.474	1,8%	80.759	2,8%
2010	110.787	1,2%	82.658	2,4%
2011	112.164	1,2%	84.721	2,5%
2012	113.235	1,0%	86.965	2,6%
2013	114.041	0,7%	88.628	1,9%
2014	115.067	0,9%	89.970	1,5%
2015	116.245	1,0%	92.345	2,6%
2016	117.352	1,0%	94.455	2,3%
2017	117.916	0,5%	95.498	1,1%

*Dati al 1° gennaio di ogni anno

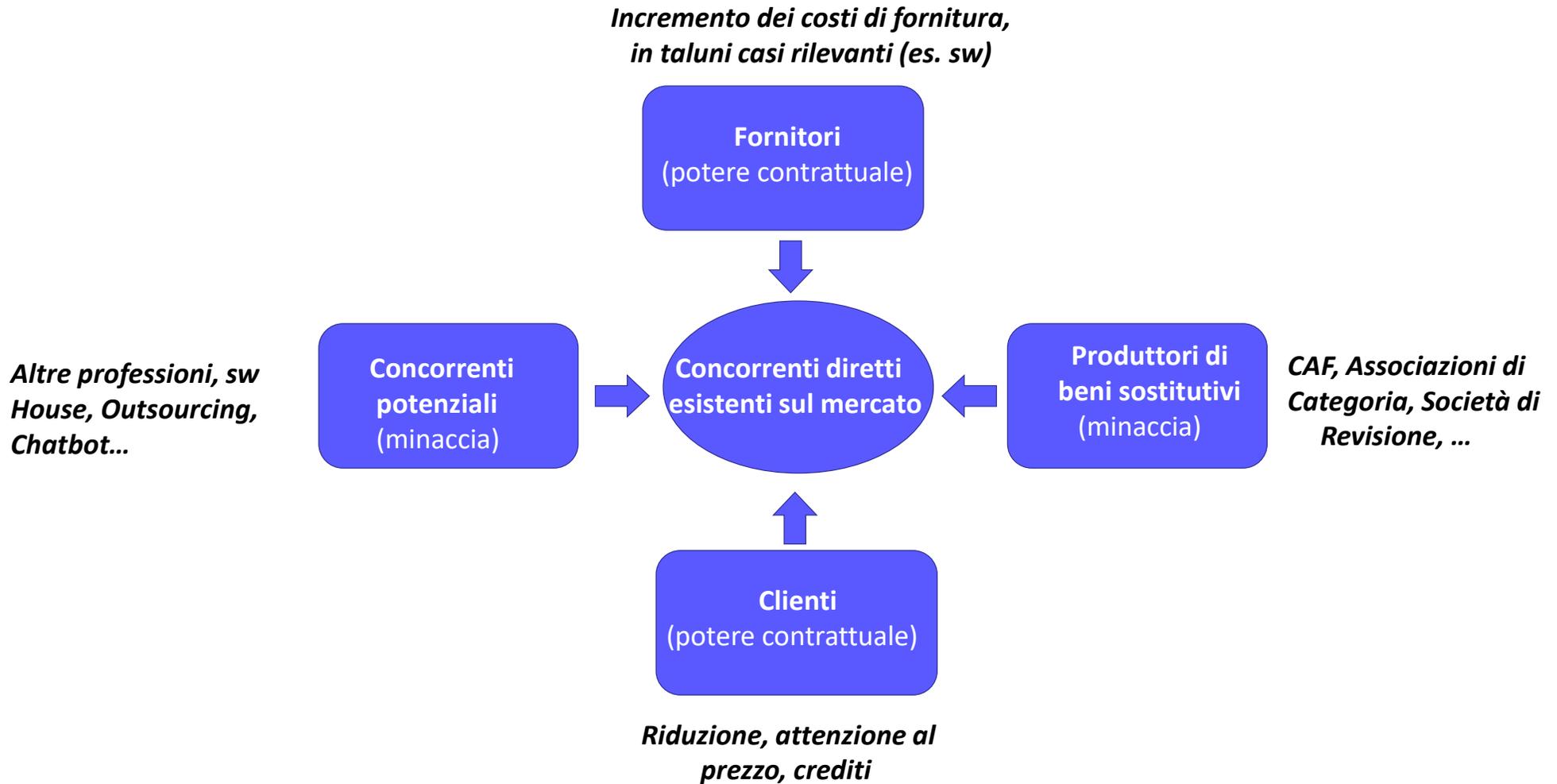
E il reddito medio è diminuito...

Tab. 3 Media Irpef nominale e reale. Anni 2007-2015.

Anni	Media Irpef	Tasso di crescita	Media Irpef*	Tasso di crescita
2007	59.847	—	59.847	—
2008	61.138	2,2%	59.043	-1,3%
2009	58.126	-4,9%	55.542	-5,9%
2010	58.537	0,7%	54.268	-2,3%
2011	59.854	2,2%	53.653	-1,1%
2012	59.187	-1,1%	52.268	-2,6%
2013	58.437	-1,3%	51.399	-1,7%
2014	57.340	-1,9%	50.296	-2,1%
2015	58.602	+2,2%	51.501	2,4%

*Valori deflazionati sulla base dell'indice IPCA su anno base 2007

All'interno di un quadro in cui tutte le forze competitive mettono pressione a ogni Commercialista «tradizionale»...



Inoltre l'evoluzione normativa è un ulteriore fattore di complicazione e minaccia.....

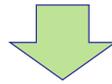
Il risultato.....

Necessità di continuo aggiornamento normativo

Attenzione a un continuo aggiornamento su tematiche esterne alla professione (es. tecnologie informatiche, social media, ecc.)

Spinta a essere continuamente informati in tempo reale

Crescita delle responsabilità (la digitalizzazione e i big data evidenziano in tempo reale eventuali errori)



Sovraccarico di lavoro

Stress

Guadagni che si riducono

LE PROFESSIONI PERDONO APPEAL: GIOVANI IN FUGA

Albi più numerosi ma si riducono i candidati agli esami

Avvocati, commercialisti e architetti
Onda lunga della crisi: redditi crollati

«Troppi commercialisti e la crisi travolge gli studi»

«Riscontriamo diminuzioni di personale e riduzioni delle collaborazioni»

Milano, scuola: liberi professionisti in coda tra i precari per un posto in cattedra

Architetti, avvocati, commercialisti pronti a insegnare. A Milano e Monza 41mila le

Mestieri in crisi: avvocati e commercialisti non tirano più

Stanco del tuo Commercialista? - On-line da 75 euro a trimestre

[Ann. www.contipronti.it/](http://www.contipronti.it/) ▼

Il nostro servizio è comodo, economico e facile da usare. Visita il nostro sito!

Ha un futuro il commercialista in Italia?

Multe, arriva l'avvocato robot. È gratis

I NUOVI POVERI? AVVOCATI, ARCHITETTI E COMMERCIALISTI, PAGATI COME OPERAI - P

Troppi adempimenti
sviliscono la competenza

**Commercialisti, Fiscalisti, Esperti
Contabili ...disperati...ma col sorriso**

Commercialisti, le difficoltà e l'ambizione di guardare al futuro

Quali prospettive in un approccio proattivo?

Quale lo sviluppo dei servizi e dei clienti del Commercialista aperto al futuro?

Quali le strategie relative?

Quali prospettive?

Lo sviluppo dei servizi e dei clienti del Commercialista aperto al futuro...



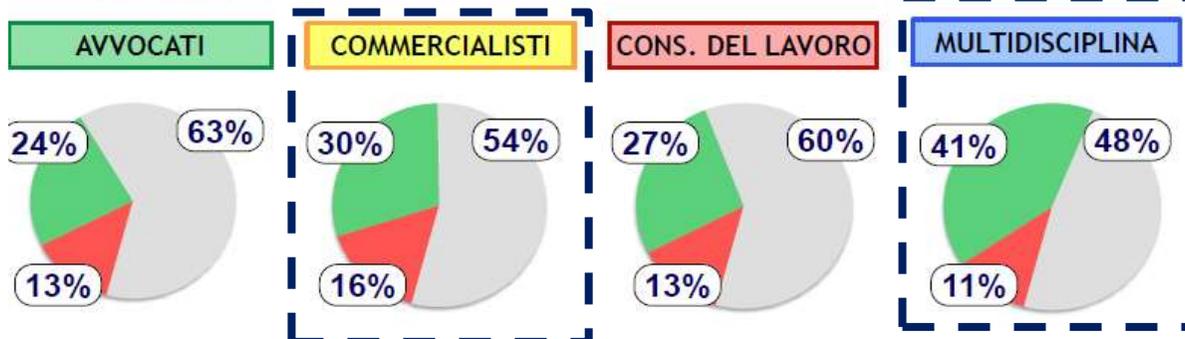
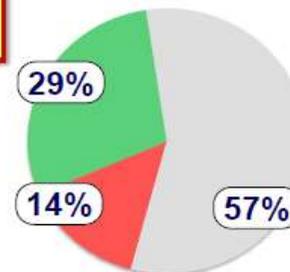
...E le strategie relative



La consulenza rispetto alle attività tradizionali: i trend

Negli ultimi tre anni il doppio degli Studi ha aumentato la consulenza (29%) rispetto all'attività tradizionale (14%)

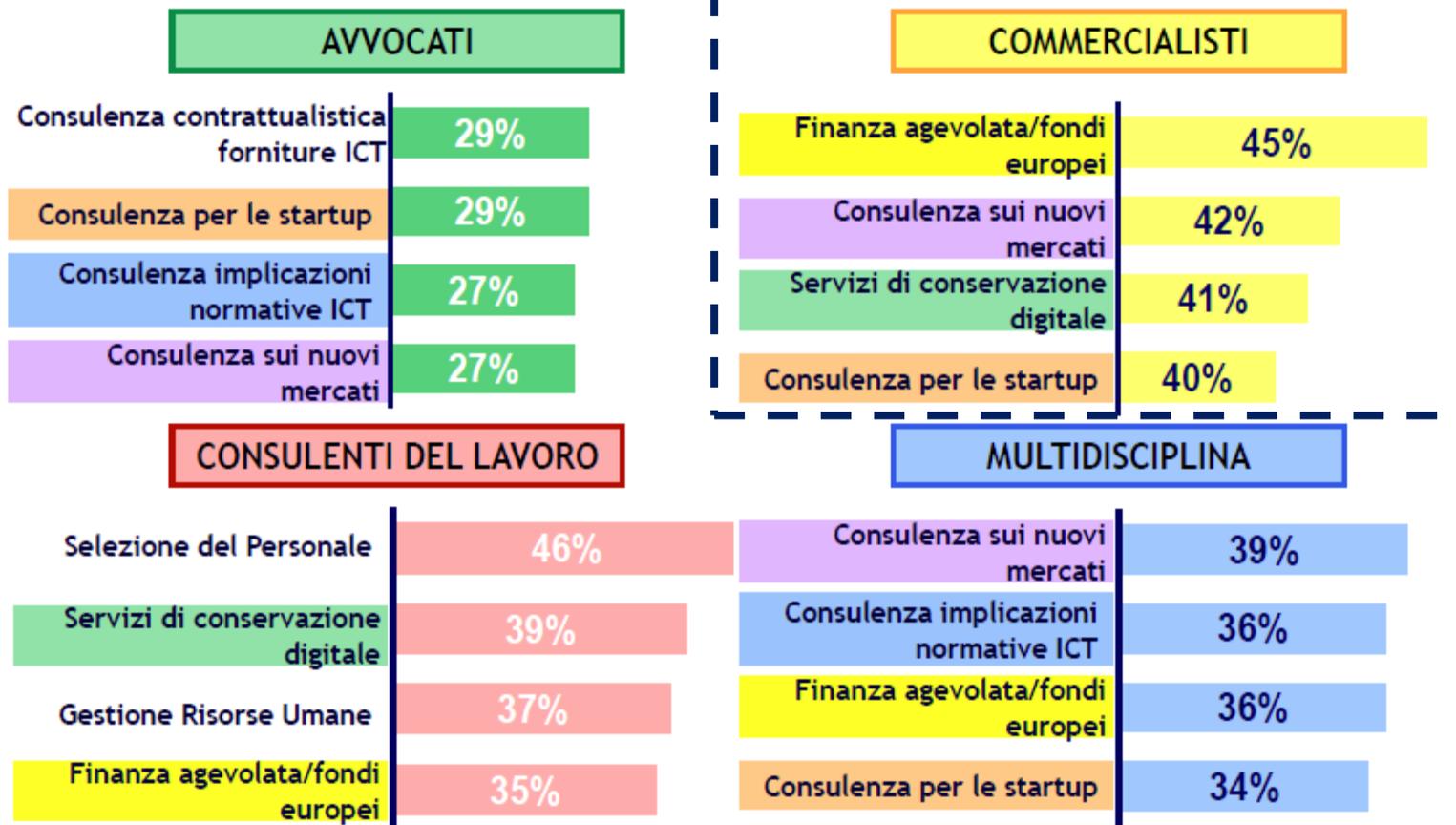
Com'è cambiata la distribuzione percentuale dei ricavi dello Studio negli ultimi 3 anni?



Fonti: Osservatorio Politecnico Milano

I servizi che i Consulenti vorrebbero mettere a portafoglio

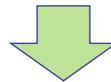
Quali Servizi lo Studio vorrebbe inserire in portafoglio?



E L'M&A ????

Lo scenario di riferimento è favorevole alle operazioni di M&A

1. Predominio nel tessuto industriale italiano delle PMI
2. Tendenza generale verso aggregazioni-operazioni straordinarie, in mercati che si stanno concentrando
3. Internazionalizzazione (da «nice to have» a «need to have»)
4. Ingresso di fondi/operatori internazionali
5. Passaggi generazionali
6. Disruptive digital revolution (ridefinizione dei settori, nuovi operatori)



Ripensare l'azienda

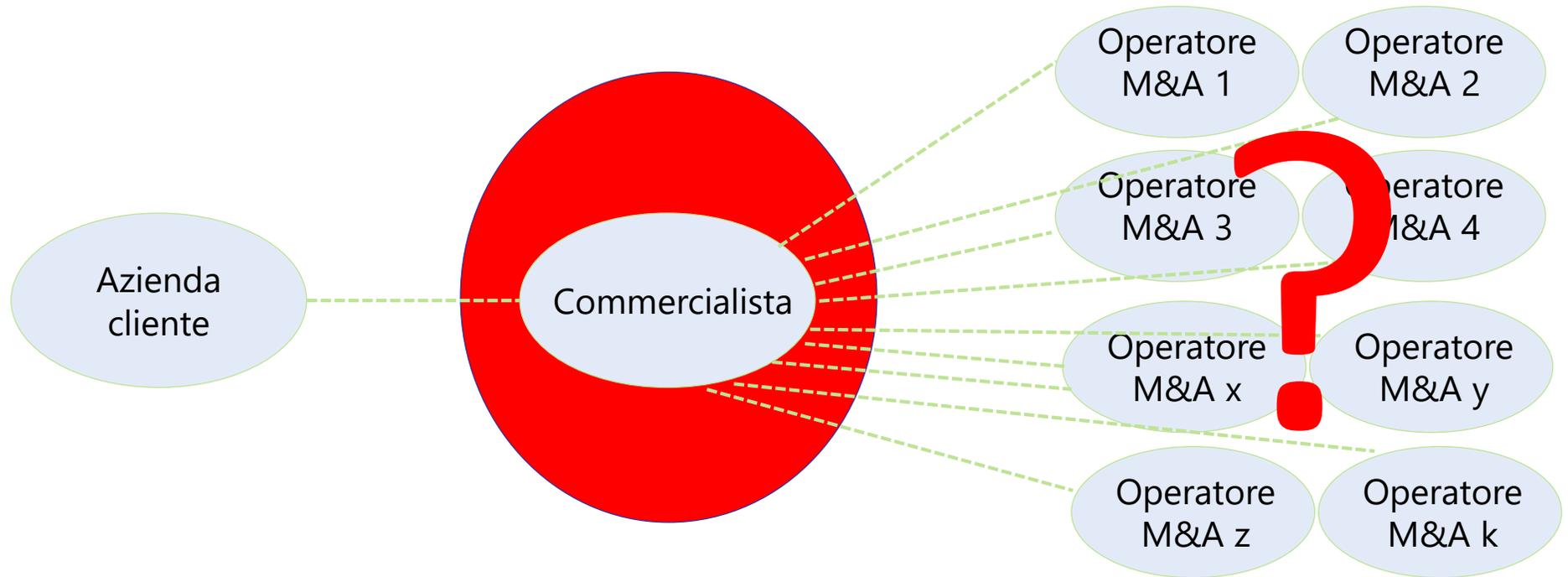
e/o

Lavorare con altri (partner industriali, partner finanziari)

e/o

Cedere l'azienda, in tempi più o meno rapidi

Il problema del Commercialista



Gli interrogativi

1. Come dare un supporto di valore all'imprenditore in un momento di possibile discontinuità nella vita aziendale?
2. Come intercettare gli operatori dell'M&A coerenti con le strategie aziendali/imprenditoriali?
3. Come essere informato /formato su quanto accade nel mondo nell'M&A?
4. Come avere un interlocutore affidabile su queste tematiche?
5. Come evitare manovre di disturbo sul cliente?

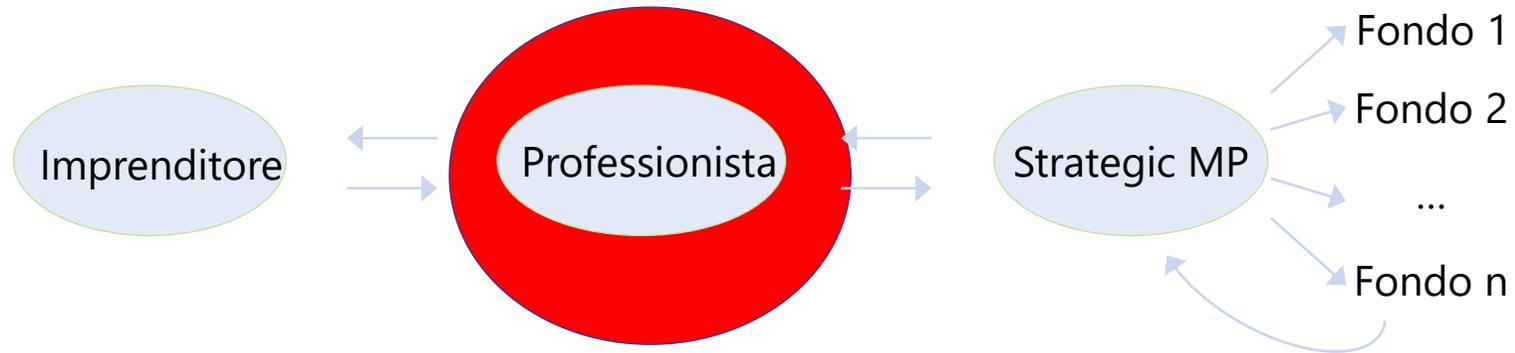
Una risposta....



L'adesione allo Strategic Business Club: i vantaggi

- Per il Professionista, l'adesione allo Strategic Business Club dà diritto a:
 1. Supporto specifico per operazioni M&A con aziende clienti
 2. Individuazione partner ottimale per l'operazione ipotizzata
 3. Una serie di servizi aggiuntivi su tematiche che ruotano attorno all'M&A
- Lo Strategic Business Club è gratuito

La centralità del Commercialista



Il Professionista mantiene l'esclusiva del suo rapporto consulenziale ed economico con l'Imprenditore

Strategic MP viene pagata a success fee dal Fondo

Le fasi del rapporto Imprenditore-Professionista-Strategic Business Club

1

Prima del contatto con l'imprenditore

- Confronto preliminare su azienda/imprenditore
- Incontro Commercialista-Strategic sul quadro di riferimento (aspetti salienti dell'azienda, dei suoi bilanci, dell'imprenditore, punti d'attenzione, aspettative, ecc.)
- Fornitura da parte di Strategic dei dati preliminari di settore (competitor, trend, ecc..) e dei termini di eventuali operazioni comparabili di cui si avesse visibilità

2

Contatto con l'Imprenditore

- Verifica preliminare reale interesse all'operazione, aspettative, vincoli, ecc

3

Elaborazione di un teaser

- Scheda azienda (anonima) con l'indicazione di economics di massima, posizionamento di mercato, punti di forza, reason why dell'operazione prospettata, ecc.

4

Contatto con gli operatori finanziari

- Contatto con un ampio numero di operatori che a un primo screening sono fitting con il deal ipotizzato
- Presentazione del teaser a quelli di potenziale interesse

5

Definizione Short list operatori finanziari potenzialmente di interesse

- Organizzazione incontro con Imprenditore
- Disclosure nominativo azienda

6

Messa in competizione degli operatori

7

Go-no go (Se go, stesura lettera d'intenti con i termini dell'operazione)

Disponibilità gratuita di servizi aggiuntivi (1)

Accesso privilegiato ai dati e alle informazioni del Progetto Elite di Borsa Italiana, di cui Strategic Management Partners è Partner

ELITE accelerates long-term growth by offering access to a diverse network, a range of funding options, and a dedicated training programme.



What?

ELITE is a programme that **helps** fast-growing private companies prepare and structure for further growth through sharing experiences, access to financing opportunities and education.



Who?

ELITE **serves** the most exciting and ambitious businesses with a strong business model, clear growth strategy and the commitment to implement useful changes for development.



How?

ELITE **offers** an innovative approach through training and access to a diverse community of companies, entrepreneurs, investors and corporate advisers. Companies **access** a unique digital platform enabling collaboration and communication with peers and partners.



Disponibilità gratuita di servizi aggiuntivi (2)



Newsletter con flash di quanto sta accadendo nel settore M&A



Strategic Report su specifiche tematiche di interesse aziendale



Info sui termini (parametri, ecc.) delle operazioni concluse



Brevi seminari gratuiti in loco di formazione operativa sui trend di mercato, termini delle operazioni concluse di cui si abbia visibilità, ecc.

Eventuali servizi ulteriori

Strategic Management Partners è naturalmente disponibile e interessata a valutare con il Commercialista eventuali servizi di consulenza strategica o organizzativa che fossero utili per l'azienda sua cliente

Ambiti di intervento possibile:

Assessment organizzativi

Check Up rete di vendita

Assessment e riduzione costi sistemi informativi

Digital Marketing

Industry 4.0

.....

Termini e contenuti della proposta consulenziale di Strategic Management Partners, e il fee che sarà riconosciuto al Commercialista, saranno definiti di volta in volta

L'adesione allo Strategic Business Club

- L'iscrizione è gratuita, oggi e domani
 - Basta consegnare **il biglietto da visita**
 - **Da subito, a chi si iscrive**
 - Le slide degli interventi di oggi
 - Alcuni Report realizzati da Strategic Management Partners, di vostro interesse:
 - Industria 4.0 una opportunità strategica di innovazione e sviluppo
 - Le partnership come volano per il business
 - Trasformare il ricambio generazionale da minaccia ad opportunità
 - Il Commercialista verrà inserito nella mailing list dei servizi erogati
- Ovviamente, nel caso fossero disponibili già ora aziende con opportunità potenziali, possono essere oggetto di approfondimento immediato....***
- Per eventuali approfondimenti scrivere a: business-club@strategicmp.it 02-67493170