

BlueStar
ADVICE

- 01 chi siamo
- 02 servizi
- 03 casi studio

indice

01

Blue Star Advice Srl è una società di consulenza in ambito di pianificazione e controllo. Il nostro team affianca le imprese con l'obiettivo di dotarle di strumenti decisionali avanzati.

Chi
siamo



Cosa facciamo

Aiutiamo le imprese a sprigionare il loro pieno potenziale

Crediamo che sistemi di pianificazione e controllo evoluti siano fondamentali per permettere lo sviluppo delle imprese e per accelerarne la crescita: è per questo che mettiamo la nostra professionalità a disposizione dei clienti, proponendo soluzioni efficaci e personalizzate per ognuno di loro. Il nostro team di CFO e Senior Controller supporta le aziende seguendo cinque principali linee di attività.

Strategic Planning

Il servizio di strategic planning supporta le aziende nella definizione degli obiettivi e delle azioni strategiche pluriennali di cui il management team o l'imprenditore dotano l'azienda. Permette di valutare le principali aree di redditività e criticità, nonché le opportunità di miglioramento e investimento, e di pianificare al meglio le fonti di finanziamento.

Controlling

La gestione controllata consiste nell'implementazione o nel miglioramento dei sistemi di controllo di gestione, per consentire alle aziende un processo decisionale informato. Le attività di controlling comprendono diversi strumenti chiave tra i quali la contabilità analitica, il costing, la reportistica operativa, la reportistica finanziaria, il processo di budgeting & forecasting e l'analisi degli scostamenti.

Temporary Management (CFO)

Il temporary management consente all'azienda di avere un CFO all'interno del proprio organigramma per un numero ridotto di giornate oppure per un periodo di tempo delimitato. Prevede il coordinamento del reparto di contabilità interna, il presidio dei rapporti con gli istituti di credito per la gestione ottimale dei flussi di cassa e l'implementazione di sistemi avanzati di controllo di gestione.

System Integration

Questo servizio consente all'azienda di assicurare l'implementazione di un nuovo software gestionale e/o di business intelligence. Operiamo come connettore tra gli installatori del software e l'area amministrazione, finanza e controllo, impartendo al nuovo software le logiche specifiche dell'azienda in questione secondo i principi della gestione controllata.

Cash Management

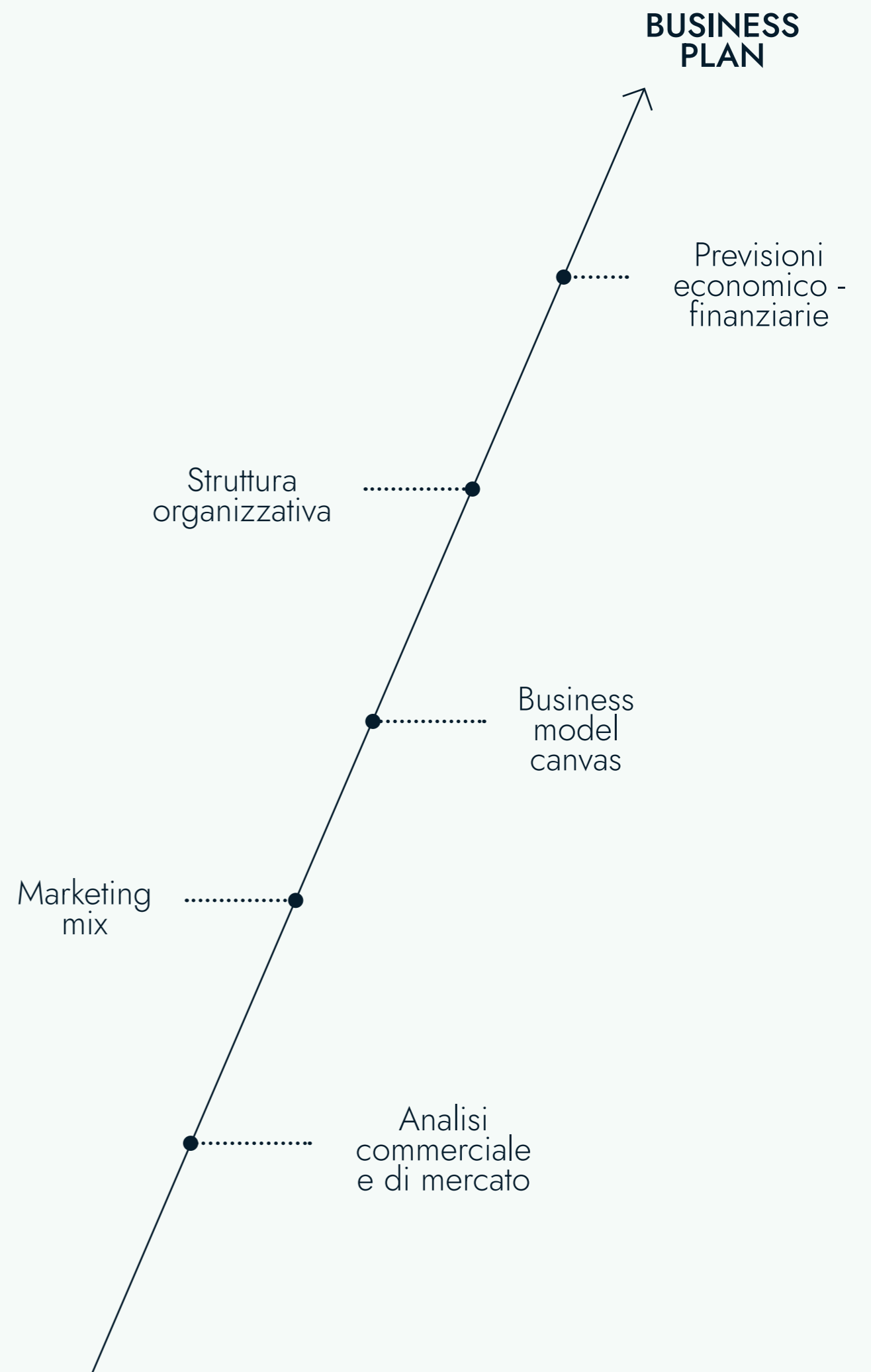
Il cash management comporta la gestione dei flussi finanziari, la gestione delle linee di finanziamento e la previsione dei fabbisogni di cassa futuri tramite la redazione di budget di cassa personalizzati e il supporto nel processo di decision making finanziario.

03

Servizi



Strategic Planning



STRATEGIC PLANNING

Analisi commerciale e di mercato

L'obiettivo dell'analisi di mercato è dare una quantificazione delle potenziali possibilità del modello di business proposto dall'azienda e dal suo team manageriale.

Prima di tutto bisogna inquadrare il settore di appartenenza, mediante strumenti quali l'analisi dei competitors e del consumatore finale. Successivamente viene elaborata una ricerca di mercato, appoggiandosi alle principali istituzioni di market research.

La definizione quantitativa del mercato e dei suoi trend futuri è di fondamentale importanza per la redazione del piano commerciale e di marketing: analizzare in maniera approfondita il contesto competitivo consente di comprendere tanto le forze che muovono il mercato (analisi delle 5 forze di Porter) quanto le caratteristiche intrinseche dell'azienda (analisi SWOT dei punti di forza e debolezza).

L'analisi commerciale consiste invece nella definizione della segmentazione del mercato precedentemente individuato. Il suo scopo primario è l'identificazione dei segmenti obiettivo in cui l'azienda decide di operare e/o ampliare il proprio mercato, ma consente anche di comprendere chiaramente tutti i passaggi della catena di valore fino al consumatore finale.

STRATEGIC PLANNING

Marketing Mix

Il concetto di marketing mix identifica le leve di marketing necessarie per soddisfare i consumatori e raggiungere gli obiettivi di mercato dell'azienda.

Una volta compreso come la target customer persona si muove sul mercato, si definisce il mix di politiche di marketing utili a generare le transazioni commerciali obiettivo.

L'analisi del marketing mix permette di focalizzarsi strategicamente sui segmenti di mercato individuati e quantificati durante la precedente fase di analisi commerciale e di mercato:

PRICE
PREZZO

1

analisi dell'elasticità al prezzo dei clienti e della struttura strategica delle politiche di prezzo per la combinazione segmento/canale distributivo.

PRODUCT
PRODOTTO

2

analisi strategica dei prodotti o delle famiglie di prodotti migliori per aggredire i diversi segmenti di mercato in base alla maturità degli stessi e al loro livello di innovazione (Matrice di Ansoff, Matrice BCG).

PLACEMENT
CANALI DISTRIBUTIVI

3

analisi e scelta dei canali distributivi giusti per i segmenti di mercato definiti dall'azienda, comprendendo nel dettaglio tutti i passaggi che portano il prodotto/servizio a essere consumato dal cliente finale.

PROMOTION
PROMOZIONE

4

determinazione delle politiche comunicative nei segmenti di mercato target mediante comunicazione istituzionale o diretta al cliente target.

STRATEGIC PLANNING

Business model canvas e struttura organizzativa

La definizione del modello di business è un passo fondamentale della pianificazione strategica, che si realizza in relazione al mercato e alla capacità operativa aziendale.



Questa avviene tramite:

1 ANALISI DELLA CATENA DEL VALORE VALUE CHAIN

aiuta a comprendere il modo in cui l'azienda opera, comprendendo come le funzioni caratteristiche riescano a coordinarsi per generare valore e come le funzioni di supporto le aiutino nello scopo.

2 ANALISI DELLA CATENA DI FORNITURA SUPPLY CHAIN

consente di definire i partner strategici necessari per produrre e consegnare il bene/servizio richiesto dal cliente target. Identifica il costo di servire il cliente e la distanza dell'azienda dal consumatore finale, determinando i trend di consumo del prodotto/servizio offerto. In ambito di sourcing semilavorati/materie prime si realizza anche l'analisi «make or buy», relativa alla scelta tra produrre internamente o acquistare i componenti di un prodotto.

3 ANALISI ORGANIZZATIVA

permette di revisionare o definire l'organigramma aziendale adeguato al modello di business, attuabile e sostenibile a lungo termine. Definire una certa struttura organizzativa consente all'azienda di avere le persone giuste nei ruoli giusti, agevolando la creazione di valore aggiunto.

STRATEGIC PLANNING

Previsioni economico-finanziarie

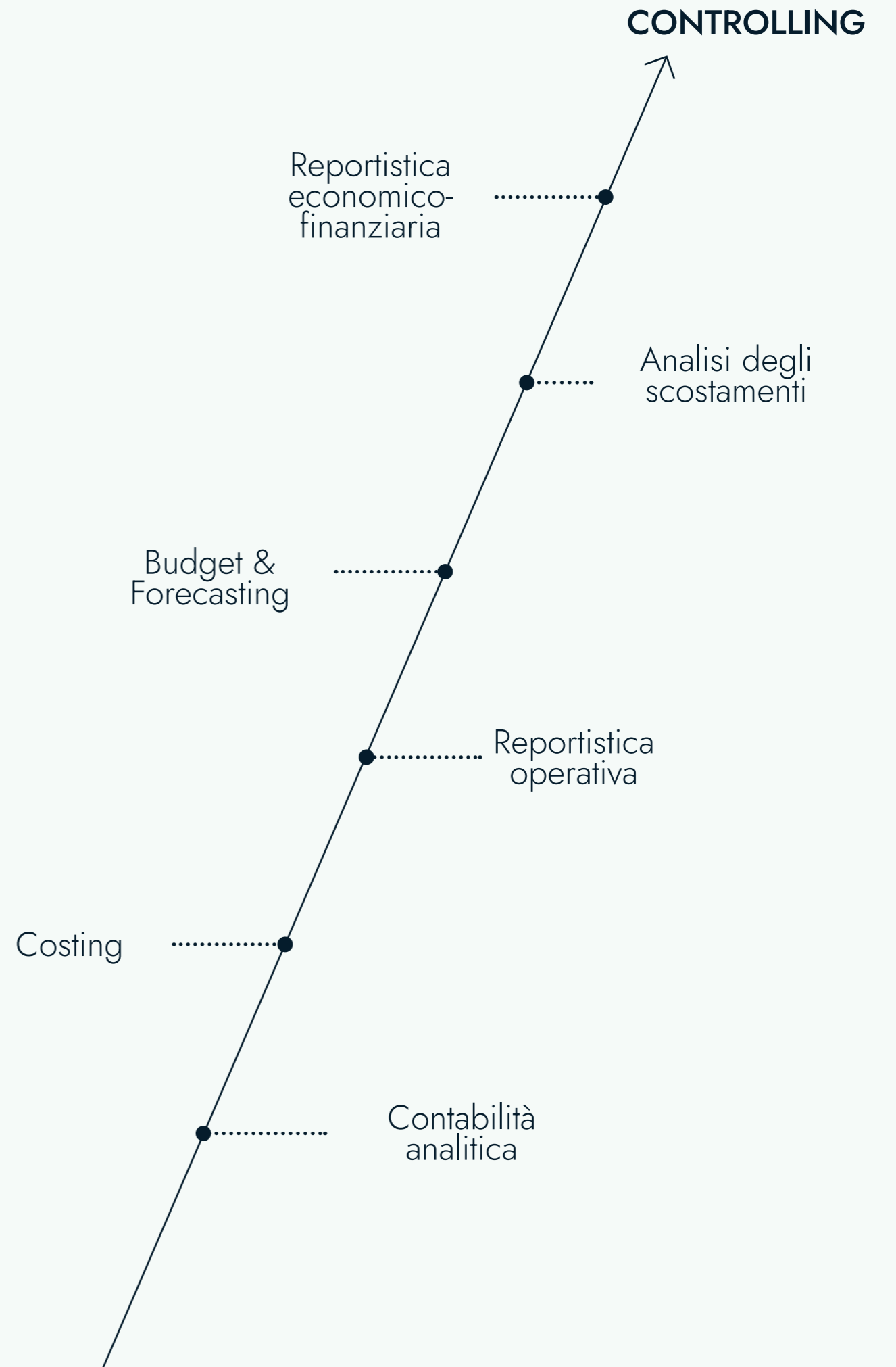
Sono lo strumento ultimo della pianificazione strategica e rappresentano la sintesi principale per comprendere la sostenibilità futura dei target strategici dell'azienda.



Solitamente vengono realizzate per un orizzonte temporale di 3-5 anni e sono composte da:

CONTO ECONOMICO PREVISIONALE	parte dalla valutazione dei dati storici esistenti per innestare delle ipotesi di sviluppo futuro secondo una logica 'zero-based', dove le risorse aziendali vengono allocate alle attività a maggior valore aggiunto
SCENARIO ANALYSIS	vi si ricorre in caso di ipotesi rilevanti incerte nel periodo di previsione. Consiste nell'analisi di 3 scenari - uno base, uno ottimista e uno pessimista - per valutare la sensibilità del risultato (EBITDA, flussi di cassa) al variare delle principali ipotesi alla base del piano, quali lo sviluppo dei ricavi futuri o i costi dei materiali
STATO PATRIMONIALE	parte dalla valutazione dei dati storici dai dati storici dell'ultimo esercizio e innesta le ipotesi strategiche di piano, per visualizzare facilmente la situazione patrimoniale dell'impresa, valutarne la solidità e la solvibilità
PROSPETTO DEGLI INVESTIMENTI	evidenzia le risorse allocate a progetti con utilità pluriennale, all'acquisto di nuovi macchinari o mezzi d'opera. Permette di analizzare il tasso di ammodernamento del business, nonché di valutare le opportunità di crescita futura e le necessità di finanziamento
RENDICONTO FINANZIARIO	consiste nell'analisi dei flussi di cassa operativi a partire dai prospetti sviluppati, per valutare la sostenibilità finanziaria nel medio periodo ed evidenziare le eventuali esigenze di finanziamento nel breve periodo
KPIs	consiste nell'individuazione ed analisi degli indicatori sintetici di elementi quali redditività, liquidità o solidità finanziaria

Controlling



CONTROLLING

Contabilità analitica

La contabilità analitica è alla base di tutte le attività aziendali mirate al controllo di gestione, il primo passo verso una gestione controllata.

L'obiettivo è dare al management dell'impresa una contezza effettiva dei risultati aziendali generati dalle diverse aree e dai diversi processi, per poterne valutare al meglio efficacia, efficienza e profittabilità nell'ottica di un continuo miglioramento delle operations e della redditività aziendale.

I principali elementi che la caratterizzano sono:

●
UNITÀ DI BUSINESS

le diverse aree o divisioni dell'azienda, che possono essere rappresentate da diverse linee di prodotto o servizio al cliente finale;

●
CENTRI DI COSTO

le singole unità operative interne all'azienda - reparto, negozio, magazzino -, sono lo strumento base del controllo di gestione, più dettagliato rispetto alle unità di business;

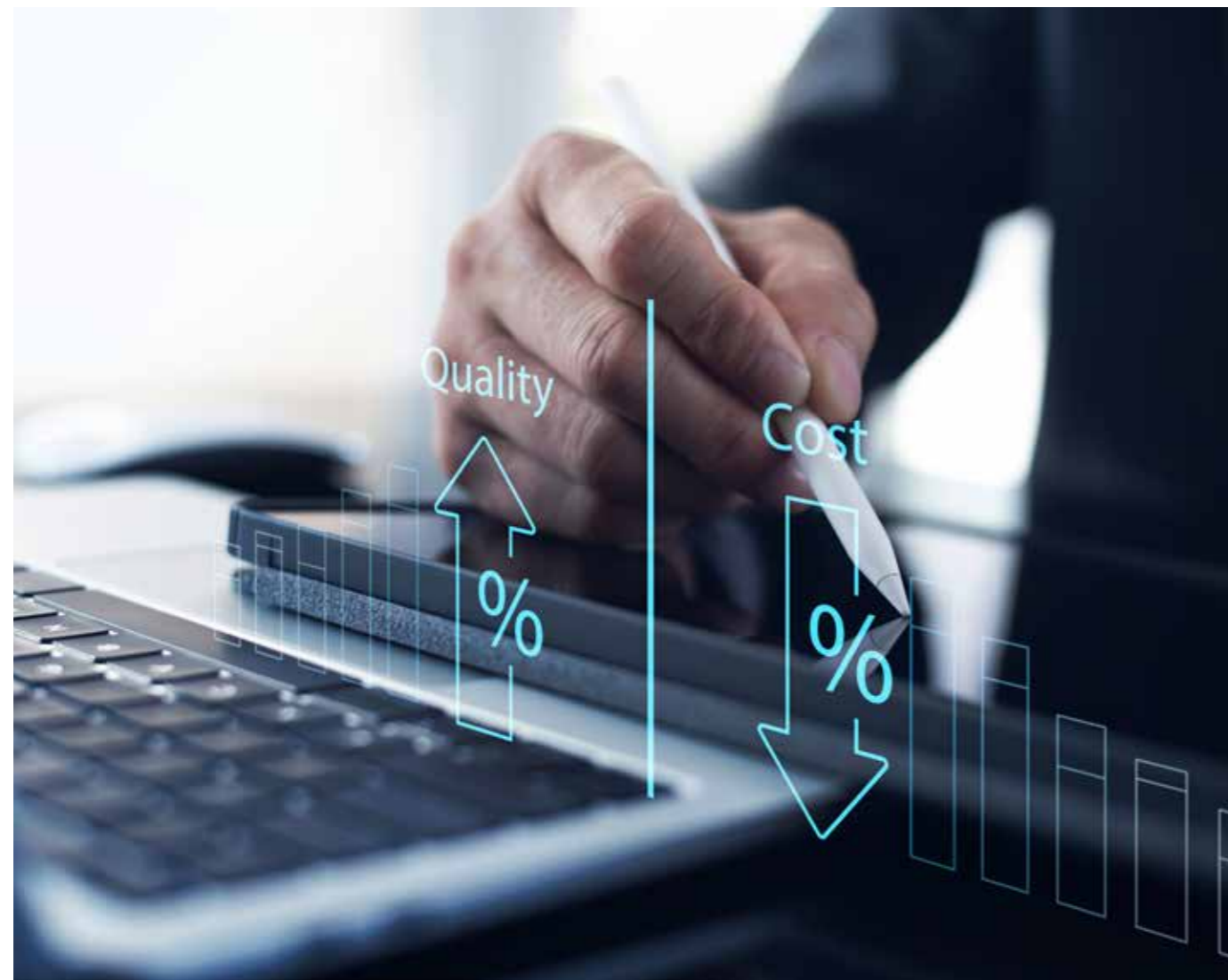
●
COMMESSE

strumento fondamentale per il monitoraggio dei costi di determinate attività anche al fine della capitalizzazione delle stesse; sono utilizzate per tracciare puntualmente costi e ricavi di attività aziendali come l'introduzione di nuovi software gestionali, eventi di marketing, lavorazioni specifiche.

CONTROLLING

Costing

Il costing permette di attribuire puntualmente ad ogni processo, prodotto o servizio il reale costo unitario, allocandovi sia i costi diretti variabili, sia i costi diretti fissi. È fondamentale per la costruzione di un margine lordo di prodotto, consentendo all'azienda di compiere scelte informate sulla base dei prodotti maggiormente redditizi (es. investimenti in nuovi macchinari, marketing, etc.).



Costing di prodotto

Misura il costo effettivo di un prodotto, valutando i costi per materiali e processi. I costi diretti variabili sono i primi a essere allocati al prodotto, seguiti dai costi diretti fissi che vengono allocati sulla base di drivers

misura il costo dei servizi, anche questo composto da costi diretti variabili (ore umane o di utilizzo delle macchine) e costi diretti fissi (quote di ammortamento di beni indivisibili, software); necessario anche per aziende al di fuori del comparto industriale.

Costing di servizio

CONTROLLING

Reportistica operativa

La reportistica operativa è l'insieme di report e dashboard che analizzano i principali KPIs legati ai processi produttivi aziendali. Può essere costruita in una prima fase tramite software di largo utilizzo come Excel o Access, per poi spostarsi in caso di report complessi su sistemi di Business Intelligence quali PowerBI o QlickSense.

La reportistica operativa può essere di due tipi:

Industriale misura i KPIs dei principali processi produttivi, dunque afferenti alla sfera dei costi, con l'obiettivo di individuare e monitorare a cadenza settimanale o mensile l'efficienza operativa e il corretto utilizzo delle risorse aziendali;

Commerciale misura l'efficienza delle attività commerciali, di vendita e di marketing afferenti alla sfera della generazione di ricavi, monitorando l'efficienza e il costo degli strumenti di marketing e vendita (es. costo medio per ogni contatto generato, contatti generati in media mensilmente da ogni addetto vendite, etc.).

Entrambi i tipi di reportistica possono includere alcuni KPIs generici di efficienza aziendale, come la media di commesse giornaliere lavorate da ciascun addetto all'ufficio tecnico o il numero di pratiche settimanali lavorate da ciascun componente del back office commerciale.



CONTROLLING

Budgeting & forecasting

Perno fondamentale della gestione controllata, perché senza porsi obiettivi chiari, raggiungibili, misurabili e condivisi non è possibile monitorare le performance aziendali e responsabilizzare le figure apicali. Il budgeting permette all'azienda di generare stime attendibili per i risultati economici dell'anno seguente, mentre il forecasting aggiorna con i dati attuali e con le nuove informazioni disponibili i dati prospettici dell'anno in corso.

Il processo di budget si svolge generalmente nell'ultimo trimestre di ogni anno solare, per avere la migliore visibilità possibile sull'anno seguente e per riuscire ad approvare i risultati entro la fine dell'anno in corso. Il processo di forecast può essere trimestrale o semestrale a seconda delle necessità dell'azienda (per mercati molto volatili, si consiglia una frequenza maggiore).

Per apportare reale valore al management dell'azienda, un buon budget deve fondarsi su due capisaldi:

Significa non dare nulla per scontato e non presumere di mantenere nell'anno seguente certi costi solamente perché è sempre stato così. Permette di mettere in discussione il modello di business attuale e trovare soluzioni alternative e più efficienti.

Zero-based budget

Bottom-up budget

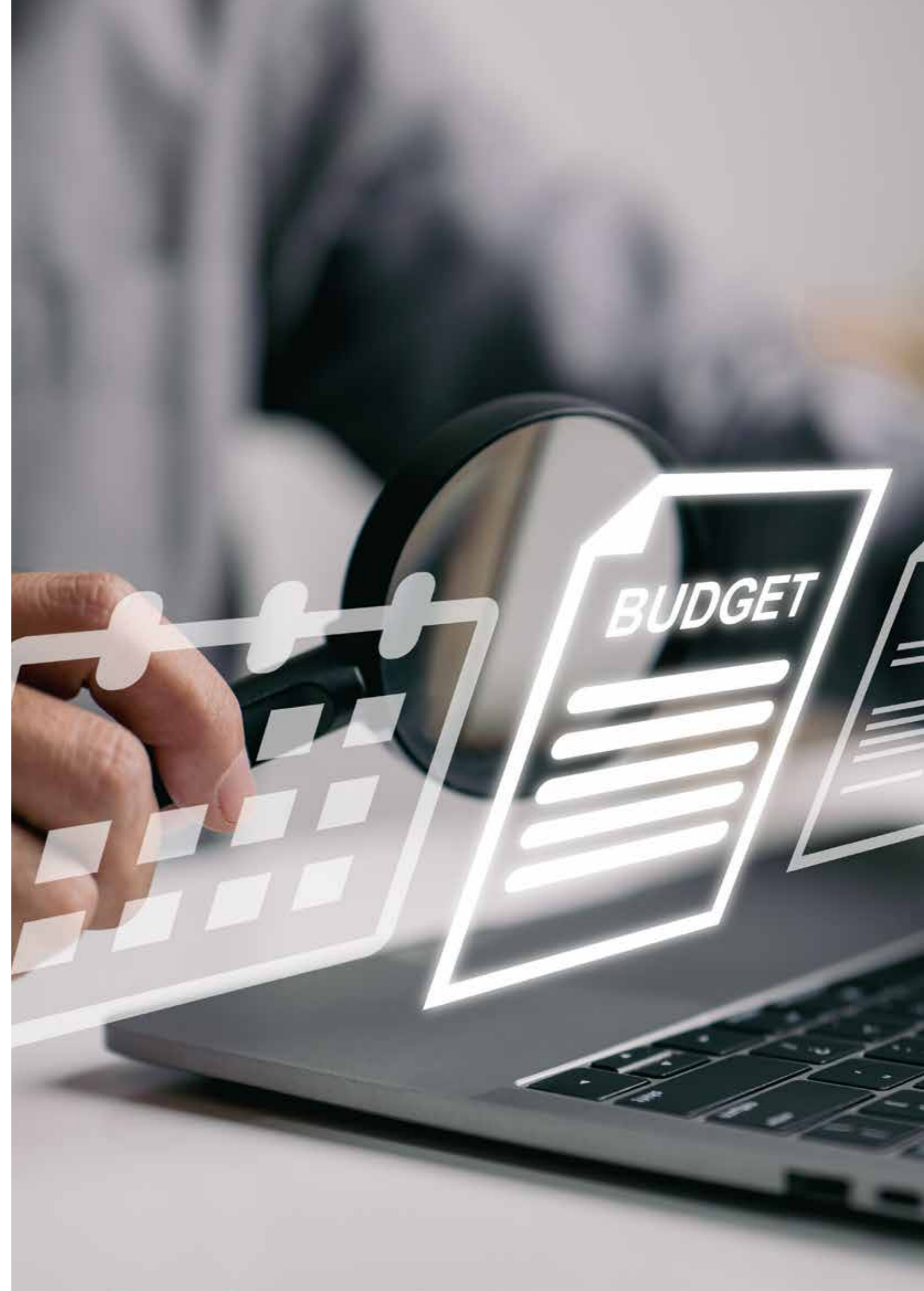
La prima proposta di budget deve essere costruita con il supporto di tutte le funzioni aziendali (reparto vendite, marketing, produzione) per cogliere gli spunti che emergono dall'operatività giornaliera. La proposta viene poi discussa con il management, per allineare il budget alle strategie aziendali ed agli obiettivi principali.

CONTROLLING

Analisi degli scostamenti

L'analisi degli scostamenti consiste in report periodici, generalmente mensili, che misurano la variazione economica e/o volumetrica dei dati effettivi dell'anno in corso rispetto alle ipotesi di partenza.

È uno strumento fondamentale per dare contezza al management dell'andamento dell'azienda rispetto a quanto preventivato al termine dell'anno precedente, nonché per identificare aree di criticità e potenziale miglioramento o recupero di efficienza.



CONTROLLING

Reportistica economico-finanziaria

La reportistica economico-finanziaria è il culmine del percorso della gestione controllata ed è, insieme alla reportistica operativa, lo strumento di sintesi principale per comprendere l'andamento dell'azienda e i principali trend in atto.



I suoi elementi principali sono:

1. REPORT DI CONTO ECONOMICO

mostra in forma riclassificata (es. a costo del venduto) il conto economico aziendale, mettendolo a confronto con i risultati dell'anno precedente e i risultati attesi

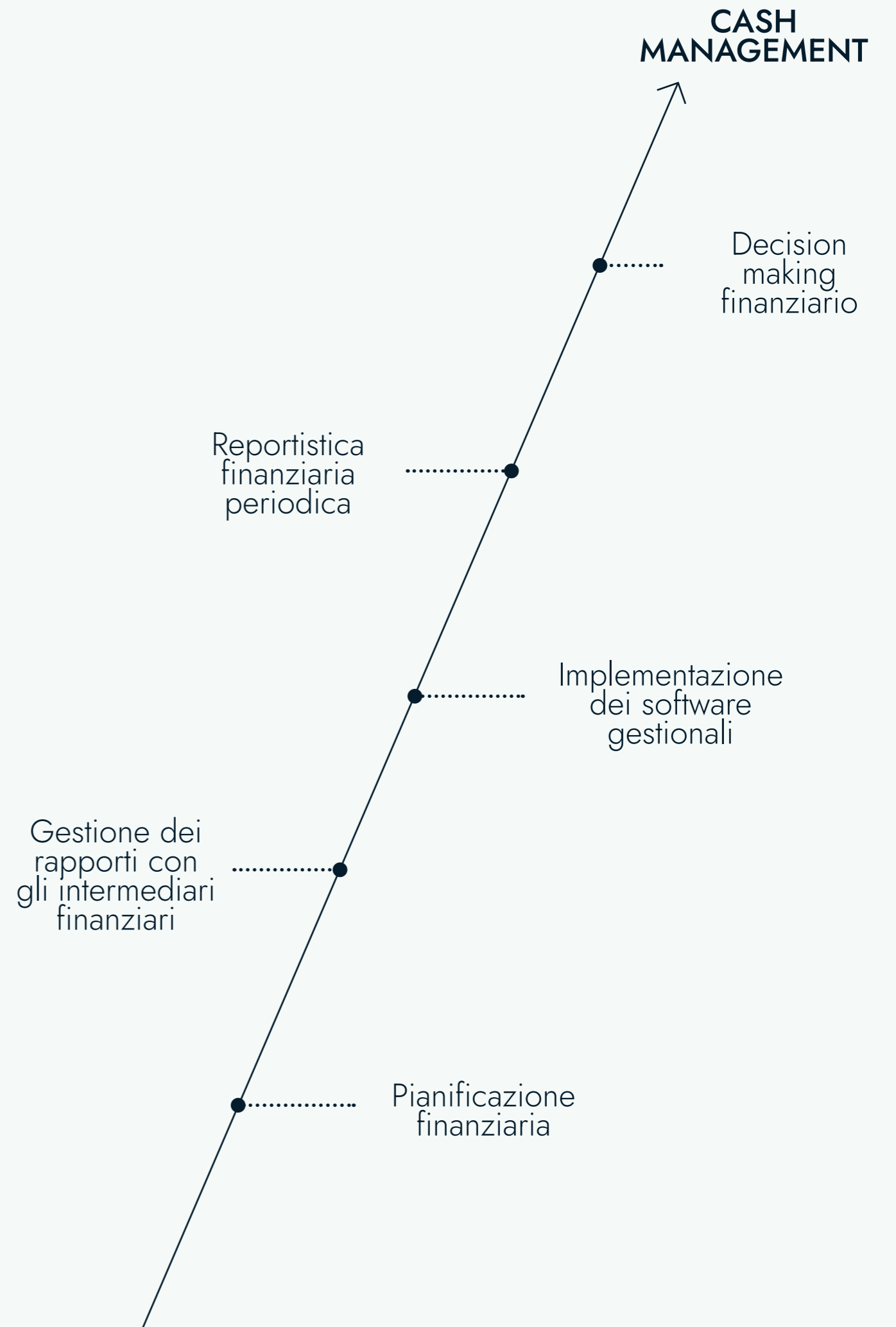
2. REPORT DI STATO PATRIMONIALE

mostra in forma riclassificata (es. secondo il criterio finanziario) lo stato patrimoniale, per poterne desumere solidità e bancabilità

3. REPORT DI FLUSSO DI CASSA

mostra in forma riclassificata (es. flusso di cassa operativo) la cassa generata nel periodo dalle diverse attività aziendali

Cash Management

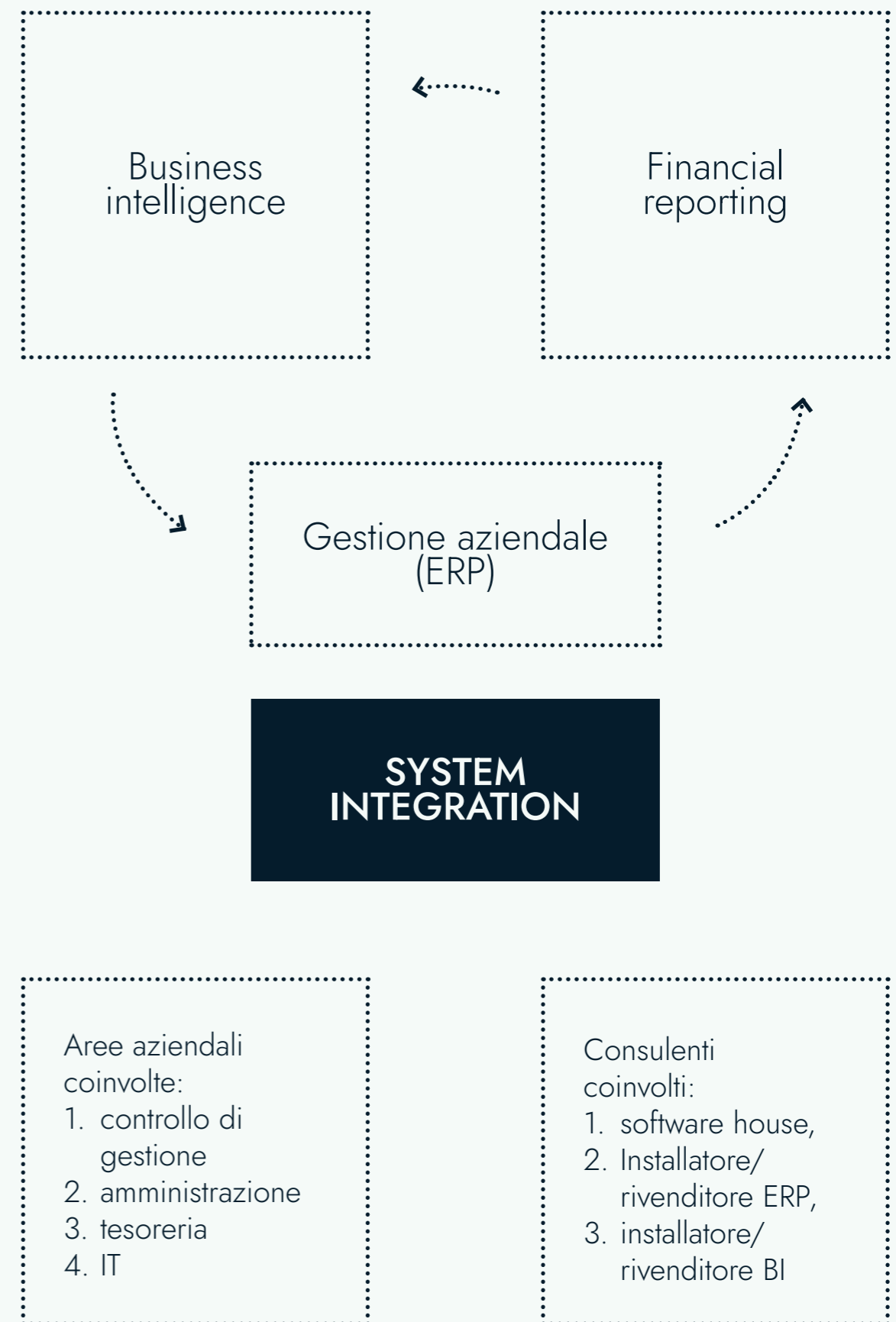


Il cash management ha l'obiettivo di strutturare processi, creare strumenti di analisi e apportare know-how in grado di supportare lo sviluppo aziendale del cliente, con una posizione finanziaria solida e controllata.

Si articola in diversi elementi:

- 1 PIANIFICAZIONE FINANZIARIA**
Coordinamento dei flussi di cassa in uscita in accordo ai flussi in entrata prospettici ed effettivi, gestione delle risorse finanziarie disponibili e, se necessario, proposta di piani di rientro
- 2 GESTIONE DEI RAPPORTI CON GLI INTERMEDIARI FINANZIARI**
mantenimento dei rapporti con istituti di credito, società di leasing o società finanziarie, gestione della centrale rischi, analisi delle possibilità di rifinanziamento
- 3 IMPLEMENTAZIONE DEI SOFTWARE**
Supporto all'implementazione o al miglioramento nell'utilizzo di software di gestione dei flussi di cassa
- 4 REPORTISTICA FINANZIARIA PERIODICA**
Sviluppata all'interno del software di gestione della cassa o in modelli predisposti in fogli di calcolo avanzati
- 5 DECISION MAKING FINANZIARIO**
Supporto al management team dell'azienda nel processo decisionale per quanto concerne l'utilizzo delle risorse finanziarie

System Integration



Il servizio di system integration consente alle aziende di assicurare l'implementazione di un nuovo software gestionale e/o di business intelligence mediante il supporto di un consulente che faccia da cinghia di trasmissione tra gli installatori dei software e le aree di amministrazione, finanza e controllo aziendale. L'integrazione tra sistemi gestionali è alla base della possibilità di misurazione dei risultati e del raggiungimento degli obiettivi, ma per costruire un sistema di controllo di gestione avanzato e moderno è fondamentale poter analizzare dati significativi e corretti.



Le differenze culturali tra mondo IT e finanziario sono quasi insormontabili. I gestionali aziendali (ERP) sono spesso utilizzati in modo non coordinato con gli altri software e non vengono implementati pensando a come misurare gli indicatori chiave del business (KPIs).

Fungiamo da coordinatori e facilitatori di attività complesse come quelle legate all'installazione e all'utilizzo di nuovi software.

Le nostre attività consistono in due elementi principali:

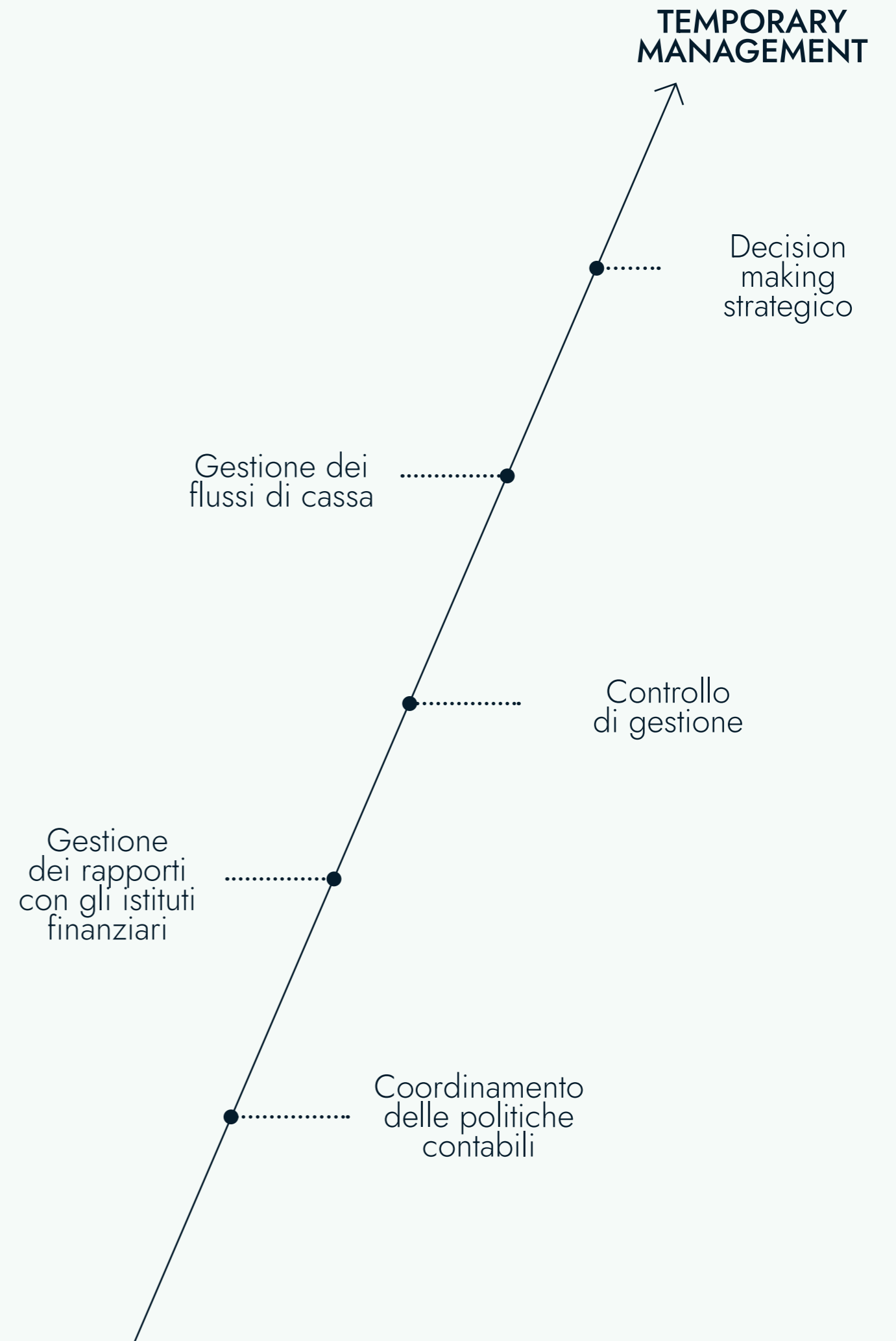
ANALISI DEI PROCESSI AZIENDALI

analisi dei processi del cliente, mappatura delle sue esigenze di misurazione e comprensione dei dati.

PROJECT MANAGEMENT

coordinamento delle risorse interne del cliente all'interno dell'area AFC (amministrazione, finanza/tesoreria, controllo di gestione) e dei consulenti esterni (software house, installatori/rivenditori ERP, installatori/rivenditori BI).

Temporary Management



IL TEMPORARY MANAGEMENT PERMETTE DI GESTIRE I FLUSSI AMMINISTRATIVI, STRUTTURARE PROCESSI EVOLUTI, PREVEDERE GLI ANDAMENTI GESTIONALI FUTURI E SUPPORTARE IL MANAGEMENT TEAM NEL DECISION MAKING STRATEGICO.

Si concretizza in diverse attività:

Coordinamento delle politiche contabili

Presidio e ottimizzazione delle politiche contabili e bilancistiche, coordinamento dei consulenti revisori contabili se presenti

Controllo di gestione

Impostazione dei sistemi di contabilità analitica, reportistica operativa ed economico-finanziaria, creazione dei previsionali e analisi degli scostamenti

Gestione dei rapporti con gli istituti finanziari

Mantenimento dei rapporti con gli istituti di credito, gestione della centrale rischi, analisi delle possibilità di rifinanziamento

Gestione dei flussi di cassa

Coordinamento dei flussi in uscita in accordo ai flussi in entrata prospettici ed effettivi, gestione delle risorse e proposta di piani di rientro

Decision making strategico

Supporto al management team dell'azienda nel processo decisionale.



04

Casi
studio



RMD Industries

AZIENDA
**RMD Industries
Pty Ltd**

SETTORE
**Produzione di lame
per la mietitura della
canna da zucchero e
cura dell'erba (divisione
Pratco)**

**Produzione di materiali
per cancelli e ringhiere
(divisione Downee)**

**Distribuzione
automazione per la
casa e per i cancelli
(divisione Downee)**

FATTURATO
50-100 milioni

DIMENSIONE
100+ dipendenti

LOCATION
Melbourne (Australia)

PERIODO
2022-23

L'AZIENDA

RMD Industries è un'azienda australiana che gestisce diversi brand industriali, fondata oltre 30 anni fa da famiglie che hanno deciso di unire capitali e conoscenze per acquisire, gestire e far crescere diverse aziende australiane. Il portafoglio è composto da due divisioni: Downee e Pratco. Efficienza operativa e nella catena distributiva sono le parole chiave per RMD, assieme alla continua innovazione dei processi e dei prodotti.

LE SOCIETÀ COLLEGATE

Downee è tra i fornitori più grandi e affidabili di prodotti e accessori per cancelli e recinzioni in Australia e Nuova Zelanda.

Pratco è uno dei principali produttori e fornitori a livello mondiale di lame per il taglio e la raccolta di erba e canna da zucchero.

Holler è il più grande produttore europeo di sistemi di cancelli innovativi, con sede in Austria.

LA NOSTRA ATTIVITÀ

Budget delle vendite secondo le leve volumi e prezzo

Budget delle vendite per singolo area manager

Automazione nella generazione di un database consolidato dei
budget di vendita dei singoli area manager

Budget del costo del venduto per prodotto

Budget del margine industriale per prodotto, cliente e area manager

Dashboard analitica per analisi scostamenti tra budget, forecast e
actual per prodotto, cliente e area manager



Wall&decò®

AZIENDA
Wall&decò S.r.l.

SETTORE
**Produzione di
carta da parati**

FATTURATO
5-10 milioni

DIMENSIONE
25-50 dipendenti

LOCATION
Savio di Cervia (RA)

PERIODO
2022-24

L'AZIENDA

Wall&decò nasce da una visione creativa in cui la carta da parati diventa protagonista del vivere contemporaneo. La sua attività si fonda su estetica, ricerca e innovazione, nonché su un servizio di progettazione personalizzata. Dal 2018 la società è controllata al 100% da Embellence Group, una multinazionale quotata in Svezia.

LE SOCIETÀ COLLEGATE

Embellence Group acquisisce, possiede e sviluppa marchi forti nel settore della carta da parati, dei tessuti, dei tappeti e delle decorazioni per interni. Negli ultimi dieci anni si è espansa con successo a livello internazionale, raggiungendo una posizione di leadership in Svezia, Norvegia, Italia e Regno Unito.

LA NOSTRA ATTIVITÀ

Procedure di fast closing e chiusure gestionali

Creazione di un sistema di centri costo e contabilità analitica

Creazione di un report mensile di analisi economica e commerciale

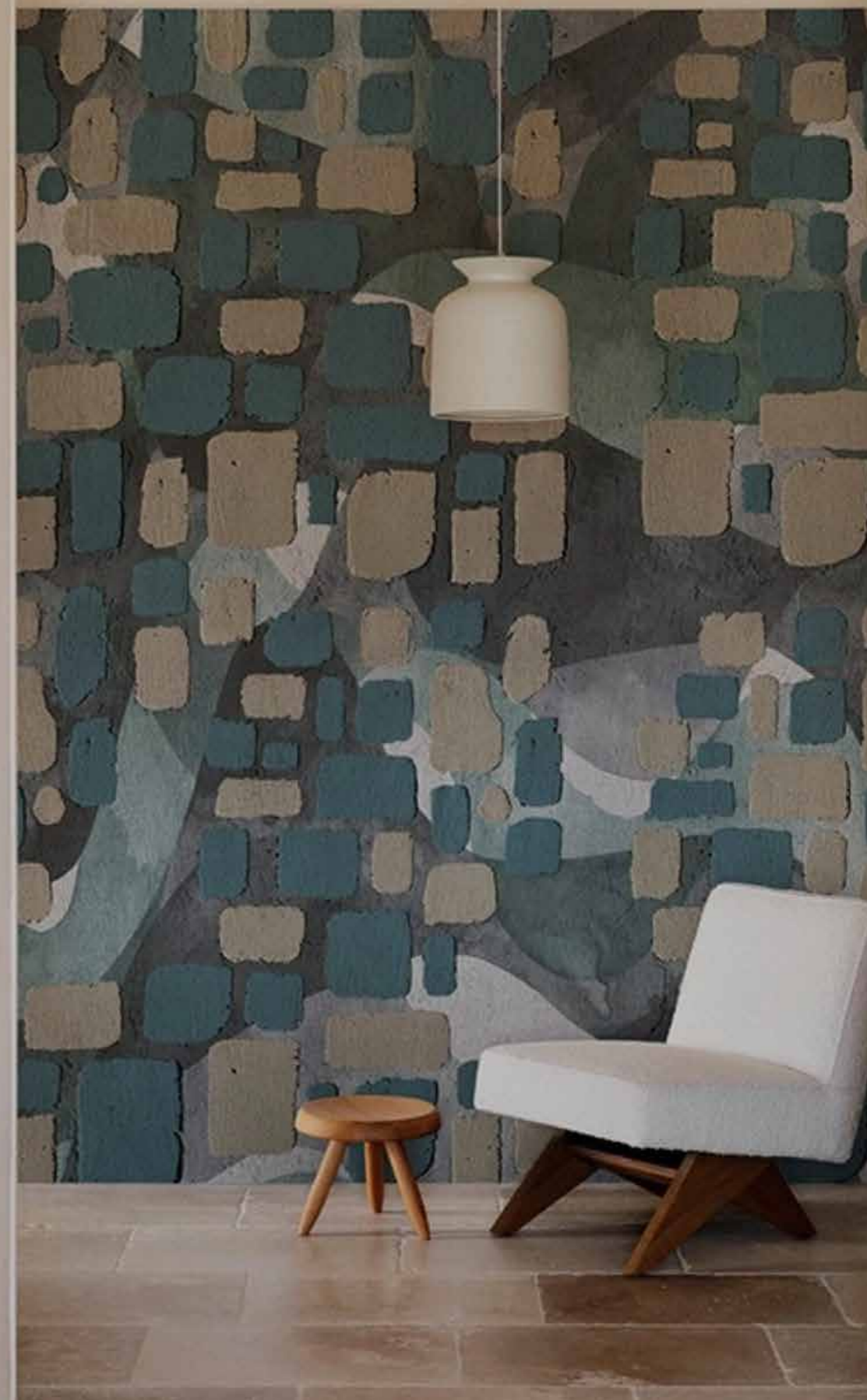
Creazione di una dashboard analitica operativa

Budgeting e forecasting trimestrale bottom-up

Calcolo del costo standard del prodotto e analisi delle varianze

Supporto analitico nei processi decisionali di make or buy

Definizione di nuove linee guida contabili



P448®

AZIENDA
P448 Srl

SETTORE
**Produzione e
commercializzazione
diretta di sneakers**

FATTURATO
25-50 milioni

DIMENSIONE
50-100 dipendenti

LOCATION
**New York City (USA)
Forlì (ITALIA)**

PERIODO
2023-24

L'AZIENDA

P448 è un progetto creativo che fonde innovazione tecnica e artigianato italiano: ogni sneaker è il risultato di un processo che unisce audacia e consapevolezza, caratterizzando le calzature per qualità, durata e stile. La scelta dei materiali, dalla vera pelle alle alternative vegane, testimonia l'attenzione di P448 verso la sostenibilità e l'ambiente. La società è controllata da StreetTrend LLC, con sede a New York, una società veicolo di HILCO Brands, parte del gruppo HILCO Global.

LE SOCIETÀ COLLEGATE

StreetTrend è un collettore di brand globali emergenti nel settore del fashion, con focus particolare nel settore calzaturiero.

Hilco Global è una holding multinazionale di servizi finanziari specializzata in valutazione patrimoniale, consulenza e monetizzazione del capitale. Gestisce oltre venti attività in cinque continenti ed è quotata al NASDAQ.

LA NOSTRA ATTIVITÀ

Coordinamento e gestione delle risorse finanziarie

Report previsionale di cassa consolidato settimanale

Gestione diretta degli Istituti di credito e dei principali fornitori

Budgeting e forecasting trimestrale bottom-up consolidato

Creazione di un report mensile di analisi economica e commerciale

Definizione di business plan per nuovi progetti e JVs

Supporto nei processi e strategie del recupero del credito



OIKOS

AZIENDA
Oikos S.P.A.

SETTORE
**Produzione
di vernici
ecologiche**

FATTURATO
25-50 milioni

DIMENSIONE
100+ dipendenti

LOCATION
Gatteo a Mare (FC)

PERIODO
2023-24

L'AZIENDA

Nato nel 1984, il gruppo Oikos è leader europeo nella produzione di vernici ecologiche naturali al 100%. Opera e vende i suoi prodotti a livello globale in quattro continenti, garantendo benessere e rispetto dell'ambiente coniugati a creatività, ricerca, ecologia, originalità e qualità dei materiali.

I BRAND

Novalis è lo smalto ecologico per tutte le superfici, realizzato con acqua e pigmenti senza elementi inquinanti o tossici.

DecoPaint è la prima pittura murale smacchiabile ecologica che protegge dai batteri, pensata per ridurre l'inquinamento negli interni.

Ecofacade è una linea di soluzioni alto-performanti, ecologiche e innovative studiate per garantire nuova e lunga vita all'involucro esterno degli edifici.

LA NOSTRA ATTIVITÀ

Revisione delle procedure di tesoreria, termini di incasso e pagamento

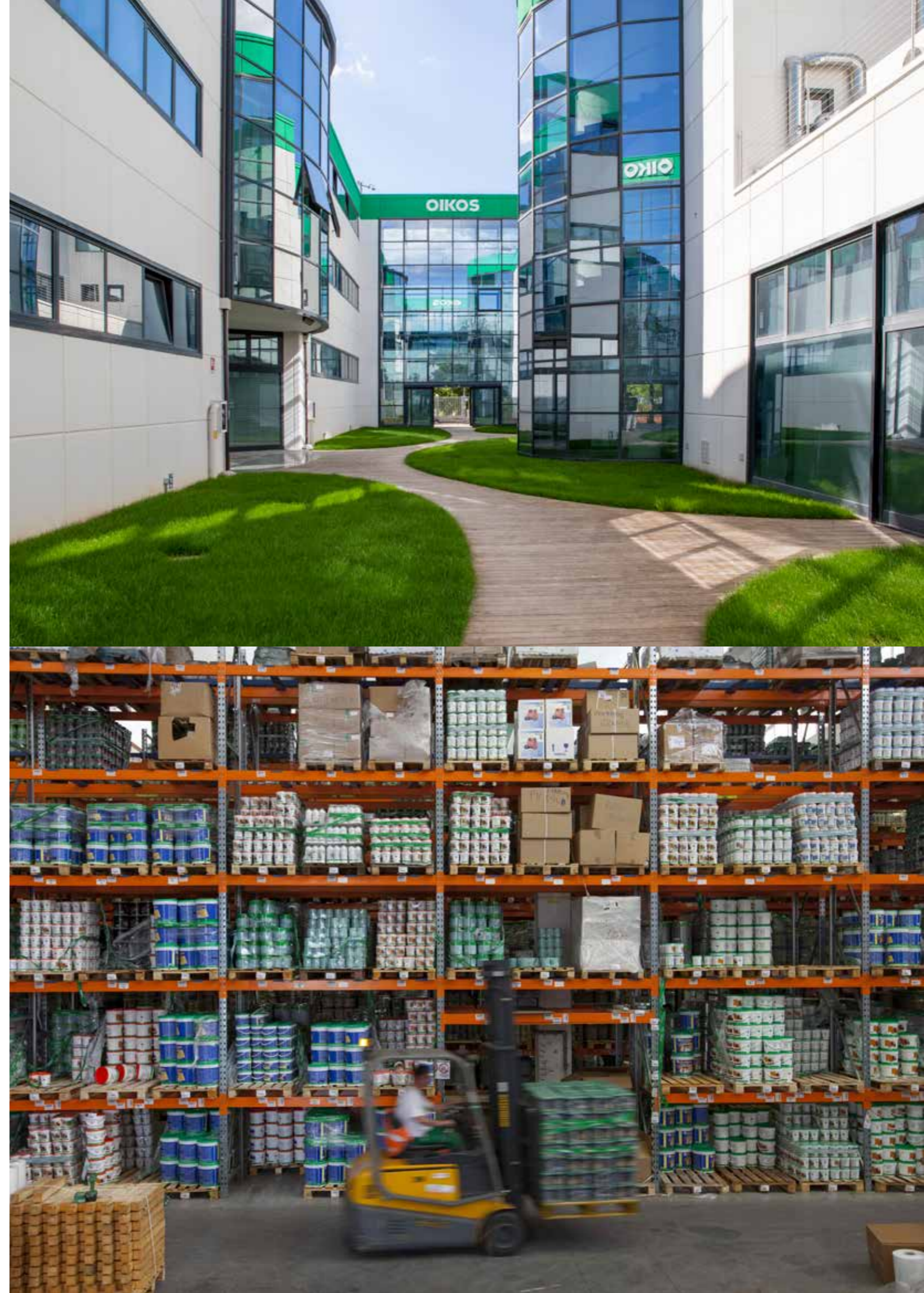
Ampliamento e ottimizzazione delle linee di credito concesse

Supporto al miglioramento nell'utilizzo del software di gestione dei flussi di cassa (DocFinance)

Creazione di report di analisi finanziaria periodici

Definizione di un processo di pianificazione finanziaria

Reportistica periodica relativa alle performance di gestione della cassa e analisi degli scostamenti



MIMANERA®

italian custom shoes

AZIENDA
Mimanera S.r.l.

SETTORE
**Customizzazione,
produzione e
commercializzazione
diretta di sneakers**

FATTURATO
1-5 milioni

DIMENSIONE
25-50 dipendenti

LOCATION
Cattolica (RN)

PERIODO
2022-24

L'AZIENDA

Mimanera Srl è un brand Made In Italy nato nel 2016 dalla volontà di unire artigianalità e innovazione, con focus sulla personalizzazione. L'azienda opera in Italia con 6 negozi monomarca ed è attiva sul mercato mondiale attraverso il proprio e-commerce.

LE SOCIETÀ COLLEGATE

Mimanera International è controllata al 100% da Mimanera Srl. Opera a livello internazionale con focus specifico sul Medio Oriente, attraverso un e-commerce e un negozio monomarca presso il Mall of Emirates di Dubai.

LA NOSTRA ATTIVITÀ

Redazione del business plan/piano industriale

Creazione di un report previsionale di cassa periodico

Definizione di un processo di chiusure gestionali mensili

Implementazione di un sistema di contabilità analitica

Creazione di un budget bottom-up

Implementazione della reportistica economico-finanziaria

Implementazione della reportistica commerciale mediante software di BI

Supporto strategico nello sviluppo della filiale emiratina





AZIENDA
MGS S.r.l.

SETTORE
**Azienda di costruzione
in ambito residenziale**

FATTURATO
1-5 milioni

DIMENSIONE
10-25 dipendenti

LOCATION
Forlì (FC)

PERIODO
2023-24

L'AZIENDA

MGS Srl è una società di costruzioni generali specializzata in ambito residenziale, principalmente in edifici prefabbricati ad alte prestazioni energetiche.

LA NOSTRA ATTIVITÀ

Redazione di reporting e forecasting per la gestione dello stato di avanzamento delle commesse aziendali

Determinazione dei driver di allocazione dei costi diretti per commessa

Coordinamento delle risorse interne e selezione del consulente IT esterno al fine di realizzare nuove procedure documentali condivise

Coordinamento del reparto AFC della società

Creazione di dashboard analitiche che analizzino la performance aziendale nella sua interezza

Analisi e predisposizione di business plan specifici per operazioni di sviluppo immobiliare

Supporto alla direzione nell'attività di decision making





AZIENDA
2012 Servizi S.r.l.

SETTORE
Gestione diretta e di terzi di strutture nel segmento Ho.Re.Ca.

FATTURATO
5-10 milioni

DIMENSIONE
100+ dipendenti

LOCATION
Cesenatico (FC)

PERIODO
2023-24

L'AZIENDA

2012 Servizi Srl nasce come attività di gestione di strutture turistico/alberghiere e di ristorazione. Ad oggi, la società gestisce direttamente 11 strutture tutte operanti nel territorio romagnolo tra stabilimenti balneari, hotel, ristoranti, bar e supermarket, con oltre 180 dipendenti interni nei periodi di punta stagionale.

LA NOSTRA ATTIVITÀ

- Realizzazione delle nuove procedure documentali
- Mappatura della value chain e dei flussi produttivi suddivisi per strutture
- Creazione di un nuovo piano dei conti per la gestione delle strutture
- Creazione dei centri di costo e ricavo per struttura
- Creazione contabilità analitica
- Determinazione dei driver di allocazione dei costi diretti e indiretti
- Sviluppo del nuovo sistema ERP (AdHoc Revolution Web)
- Determinazione di un processo di budgeting e forecasting mensile
- Definizione di un processo di analisi degli scostamenti mensile
- Creazione di reportistica mensile di analisi economico-finanziaria
- Supporto al CEO nelle decisioni strategiche aziendali



CONTATTI

Blue Star Advice Srl
Viale Vittorio Veneto, 9
47121 Forlì (FC)
Italia

P.IVA 04717170403
www.bluestaradvice.it

Private and Confidential.
Property of Blue Star Advice Srl

growing stronger