

1.

Il consulente si trova di fronte al management di un'impresa del comparto del mobile e arredo, segmento arredo di design, linee giorno e notte, in situazione di crisi:

1.

Il consulente procede all'analisi dell'azienda. In particolare:

1. Definisce il processo e le fasi di analisi dello stato di crisi;
2. Definisce le variabili chiave e la cause dello stato di crisi;
3. Definisce gli strumenti per eventuale correzione dello stato di crisi.

2.

Il consulente procede all'analisi dei cataloghi e dei listini prezzi dell'azienda nel bilancio d'esercizio in fase di redazione. In particolare, affronta i seguenti problemi:

1. Esposizione e valutazione dei cataloghi e dei listini prezzi nel bilancio, secondo Codice Civile e impostazione OIC;
2. Trattamento dei costi delle attività e delle risorse interne ed esterne ricollegabili al progetto catalogo e listino prezzi;
3. Distruzione dei cataloghi relativi ad una collezione di prodotti non più collocabile nel mercato.

3.

Il consulente procede all'analisi delle altre aree del bilancio d'esercizio che potrebbero essere interessate dalla eliminazione della linea giorno.

4.

Il consulente procede alla valutazione economica dell'azienda in generale e di un'area strategica d'affari in particolare. Nello specifico:

1. Analizza pregi e difetti dei principali modelli di valutazione economica proposti dalla dottrina e dalla prassi aziendali;
2. Procede alla scelta di un modello/di alcuni specifici modelli che applica all'azienda in crisi e all'ASA dell'azienda in crisi;
3. Imposta una costruzione con metrica asset side e tesa a focalizzare il lavoro sul solo portafoglio di business;
4. Imposta lo strumento e definisce le technicalità specifiche per il calcolo economico.

5.

Il consulente valuta l'ipotesi di cessione dell'azienda in presenza di un acquirente.

In particolare:

1. Esamina le condizioni che rendono percorribile l'ipotesi di cessione;
2. Esamina le fasi del processo di cessione.

2.

Il consulente si trova di fronte al management di un'impresa del tessile-abbigliamento, segmenti lusso e lusso accessibile, linee di prodotto moda uomo, in situazione strategica, gestionale, strutturale [SGS] di forte sviluppo.

1.

Il consulente procede all'esame dell'azienda. In particolare:

1. Definisce il processo e le fasi di analisi dello stato di crescita;
2. Definisce le variabili chiave SGS dello stato di crescita;
3. Definisce gli strumenti per ulteriori azioni di crescita per via interna o esterna.

2.

Il consulente procede all'analisi delle due partecipazioni di controllo e della partecipazione di collegamento focalizzando l'attenzione su:

1. Esposizione e valutazione delle partecipazioni di controllo e di collegamento nel bilancio, secondo Codice Civile e impostazione OIC;
2. Il passaggio dal criterio del costo al criterio del patrimonio netto e viceversa, con evidenziazione degli effetti sul bilancio;
3. Valutazione di una specifica partecipazione che diventa oggetto di cessione a sei mesi.

3.

Il consulente procede alla esposizione e valutazione dei costi di sviluppo legati a studio, progettazione e prototipazione di una nuova collezione uomo.

4.

Il consulente procede alla valutazione economica dell'azienda in generale e del brand in particolare. Nello specifico:

1. Analizza pregi e difetti dei principali modelli di valutazione economica proposti dalla dottrina e dalla prassi aziendali;
2. Procede alla scelta di un modello/di alcuni specifici modelli in particolare che applica all'azienda in fase di crescita degli assetti SGS e al brand dell'azienda in crescita;
3. Imposta una costruzione con metrica asset side e tesa a focalizzare il lavoro sul solo portafoglio di business;
4. Imposta lo strumento e definisce le tecniche specifiche per il calcolo economico.

5.

Il consulente valuta l'ipotesi di acquisto e fusione per incorporazione di una azienda presente sul mercato e specializzata in una particolare lavorazione.

In particolare:

1. Esamina le fasi del processo di acquisto e fusione;
2. Esamina i riflessi contabili e di bilancio dell'operazione.

3.

Il consulente si trova di fronte al management di un'impresa del comparto alberghiero, con due Business Unit riconducibili a hotel di proprietà, in situazione strategica, gestionale, strutturale [SGS] di crisi.

1.

Il consulente procede all'analisi dell'azienda. In particolare:

1. Definisce il processo e le fasi di analisi dello stato di crisi;
2. Definisce le variabili chiave e la cause dello stato di crisi;
3. Definisce gli strumenti per eventuale correzione dello stato di crisi.

2.

Il consulente procede all'analisi delle immobilizzazioni materiali focalizzando l'attenzione su:

1. Esposizione e valutazione delle immobilizzazioni relative ad una Business Unit in perdita.

3.

Il consulente procede alla esposizione e valutazione dei costi di ristrutturazione e rinnovamento relativi alla Business Unit in utile.

4.

Il consulente procede alla valutazione economica dell'azienda in generale e di un'area strategica d'affari in particolare. Nello specifico:

1. Analizza pregi e difetti dei principali modelli di valutazione economica proposti dalla dottrina e dalla prassi aziendali;
2. Procede alla scelta di un modello/di alcuni specifici modelli che applica all'azienda in crisi e all'ASA dell'azienda in crisi;
3. Imposta una costruzione con metrica asset side e tesa a focalizzare il lavoro sul solo portafoglio di business;
4. Imposta lo strumento e definisce le tecniche specifiche per il calcolo economico.

5.

Il consulente valuta l'ipotesi di affitto di una Business Unit in presenza di un soggetto interessato.

In particolare:

1. Esamina le fasi del processo di affitto d'azienda;
2. Esamina i riflessi in chiave contabile e di bilancio dell'operazione.