

A background of a network diagram with various sized nodes and connecting lines, all in a light blue color against a dark blue background.

Partnerrevo

La nuova generazione di Management Company

*“Siamo una
management company
innovativa dedicata
al rinnovamento
strategico delle PMI
che attraversano una
fase di discontinuità”*



Valorizzare l'Ingegno

Crediamo nella capacità degli imprenditori italiani di creare valore e innovazione in modo unico

Fare oggi impresa in un contesto competitivo in continuo cambiamento per noi significa

- **Focalizzare** velocemente l'obiettivo di miglioramento aziendale
- **Accelerare** il raggiungimento del risultato organizzando competenze manageriali integrate in partnership
- **Accompagnare** l'imprenditore lungo tutto il percorso fino al raggiungimento del risultato

“Generiamo nuove opportunità e traduciamo obiettivi in azioni concrete condividendo il rischio imprenditoriale”



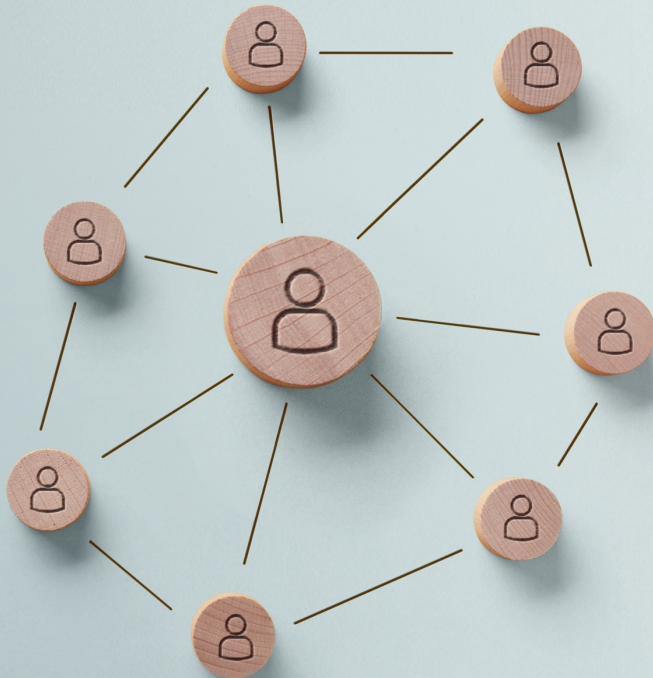
La nostra proposta di valore

Abbiamo fatto del valore **incrementale** creato per l'azienda il parametro principale della nostra remunerazione

Per garantire il successo costruiamo dal principio il **collegamento** tra progetto di sviluppo e possibili **nuovi investitori**

Offriamo una piattaforma completa di **soluzioni** aziendali **integrate** in ottica internazionale grazie a un **solido** sistema di **partnership**

“Un sistema integrato di partnership ad alta competenza manageriale a servizio dell’imprenditore”



Network d’eccellenza

Per realizzare velocemente progetti articolati Partnerevo coinvolge società leader nel loro settore in grado di operare in maniera sinergica

■ **M&A**

Ricerca di potenziali partner strategici industriali

■ **Private equity funds**

Coinvolgimento di investitori

■ **Human resources**

Sviluppo manageriale dell’impresa

■ **Digitalization**

Implementazione di tecnologie digitali

*“Vogliamo
condividere i nostri
valori con tutti
gli stakeholder”*

*“Coming together is a beginning.
Keeping together is progress.
Working together is success.”*

_ Henry Ford

■ **Apertura**

Essere ricettivi ai diversi modi di pensare, disposti ad abbracciare idee fresche ed esperienze nuove

■ **Affidabilità**

Rispetto e integrità nelle partnership con un solido impegno nello sviluppo delle relazioni

■ **Intraprendenza**

Affrontare con spirito esplorativo ogni opportunità di progetto alla ricerca di soluzioni innovative

■ **Sostenibilità**

Crediamo che l'umanità debba soddisfare i suoi bisogni attuali senza compromettere le possibilità delle future generazioni

LE AREE DI INTERVENTO

Gestiamo la complessità dello scenario competitivo accompagnando l'azienda in nuovi modelli di crescita

Creare nuove opportunità di crescita

Aumentiamo le performance aziendali sviluppando nuove scelte strategiche

- Innovare prodotti e servizi in un'ottica di sostenibilità e digitalizzazione
- Evolvere il posizionamento competitivo dell'azienda seguendo i nuovi trends di mercato
- Costruire piani per avviare una nuova fase di crescita

Realizzare progetti di rilancio aziendale

Ridisegniamo il modello di business per migliorare efficienza e competitività

- Razionalizzare costi e ottimizzare investimenti
- Riorganizzare le attività per raggiungere una maggiore redditività
- Realizzare nuovi modelli di sviluppi

Massimizzare il valore della società per gli investitori

Costruiamo alleanze strategiche solide identificando le migliori opzioni

- Selezionare investitori sinergici allo sviluppo dell'azienda
- Preparare l'integrazione molto prima che l'operazione venga conclusa
- Affiancare l'imprenditore in ogni fase del percorso fino alla riuscita dell'operazione

Trasformazione

Soluzioni per migliorare il livello di competitività

Strategia Aziendale

Definizione degli obiettivi di lungo termine

Pianificazione degli investimenti

Implementazione dei piani operativi

Marketing

Innovazione di prodotto

Strategia di sviluppo del brand

Piani di investimento in comunicazione

Corporate finance

Ristrutturazione e ridefinizione della struttura finanziaria

Gestione dei processi di negoziazione con gli stakeholders

Controllo e gestione del capitale circolante

Efficienza dei costi

Razionalizzazione produttiva

Revisione organizzativa

Implementazione modelli di controllo

Evoluzione

Nuove opportunità di crescita e innovazione

Sostenibilità

Definizione dei target di sostenibilità

Guida della trasformazione produttiva

ESG report

Management reinforcement

Ridisegno dell'organizzazione

Analisi organizzativa e dei processi

Governance support

Business development

Operazioni di M&A per espandere e diversificare il business

Nuovi accordi commerciali e distributivi

Strategie e-commerce B2B e B2C

Digitalizzazione

Analisi quantistica dei dati aziendali

Identificazione aree di intervento

Implementazioni tecnologie digitali

LA NORMALIZZAZIONE DEL FUTURO INCERTO

Le aziende hanno la necessità di evolvere nel loro modello di business.
La nuova via del successo passa attraverso una continua valutazione dei cambiamenti.

Fare scelte coraggiose, evolvere i modelli di gestione del business

La crisi come opportunità per valutare nuovi modelli di sviluppo.

Sviluppare possibili scenari non previsioni

L'obiettivo è individuare le possibili situazioni che l'azienda si troverà ad affrontare nei prossimi mesi e verificarne la tenuta economica e finanziaria.

Creare un portafoglio di possibili soluzioni

Prepararsi a nuove scelte, come riorganizzazione delle risorse, revisione dei processi produttivi, nuove politiche commerciali.

Adattare dinamicamente la propria strategia

I cambiamenti sono continui e la pianificazione annuale non è più un esercizio affidabile.

LA COSTRUZIONE DEL NUOVO VALORE

Partnerevo ha messo a punto uno strumento di “adattamento proattivo” per la gestione della crisi che consente di identificare velocemente rischi e opportunità implementando nuove soluzioni.

Rappresentazione del quadro economico finanziario

Analizzare le criticità e le opportunità di miglioramento per aree aziendali.

Week
01-02

Individuazione dei diversi scenari per i prossimi mesi

Valutare gli investimenti e le azioni già pianificate rispetto ai possibili diversi scenari per accelerare o modificare.

Week
03-04

Realizzazione di nuove strategie e azioni per superare la crisi

Individuare in un’ottica di breve termine nuove iniziative quali: partnership, nuovi prodotti, nuovi modelli di business.

Week
05-06

Costruzione degli indicatori per anticipare le future decisioni

Implementare un costante monitoraggio delle azioni intraprese in relazione all’andamento del mercato.

Week
07-08

Il team ha una ampia esperienza manageriale, dalle piccole e medie imprese alle grandi multinazionali. Vanta una elevata capacità di comprensione e gestione di situazioni complesse, anche in contesti destrutturati. Un gruppo altamente qualificato di specialisti che possono supportare la vostra azienda nella definizione ed implementazione delle soluzioni più adatte alle vostre esigenze.



Emilio Colombo

Laurea in Economia e Commercio con indirizzo in Finanza Aziendale presso l'Università di Pavia.
Ha maturato oltre 15 anni di esperienza in operazioni di ristrutturazione aziendali e di finanza straordinaria.
Dal 2004 ha ricoperto la carica di Amministratore Delegato o Chief Restruturing Officer, per conto di banche e fondi d'investimento, in operazioni di turnaround in Italia e all'estero di società operanti in numerosi settori (tessile, chimico, real estate, metalmeccanico). Già consulente in EY e KPMG quale responsabile di progetti di corporate finance.



Massimo Poletti

Laurea in Economia aziendale con indirizzo marketing presso l'Università Luigi Bocconi di Milano.
Ha maturato oltre 20 anni di esperienza nel mercato Healthcare e beni di largo consumo su base globale. Ha ricoperto la carica di Direttore marketing e commerciale in aziende con un profilo internazionale nonché Direttore Generale di filiali in Europa e Sud America.
Ha partecipato a processi di M&A delle società sia in fase di ingresso di fondi di investimento nell'azionariato sia in fase di cessione di asset della società a nuovi investors.

Referenze

Nel corso delle proprie esperienze professionali i membri del team hanno sviluppato progetti presso molti gruppi, tra i quali:





Grazie

Emilio Colombo | Partner
Email: e.colombo@partnerevo.com
Mobile: +39 366 6602223

Massimo Poletti | Partner
Email: m.poletti@partnerevo.com
Mobile: +39 338 9673374

Partnerevo srl, via Volta 70 - 22100 Como