

Blastness Consulting

Lo sviluppo parte da una scelta

Il settore alberghiero mostra sempre più la necessità di supporto qualificato su pianificazione strategica e aspetti economico-finanziari, che consenta di prendere decisioni nei momenti chiave e di dialogare con potenziali investitori. Per questo nasce Blastness Consulting

◆ Davide Deponti

Negli ultimi anni anche il settore turistico italiano è stato gravemente colpito dalla crisi economica internazionale, che ha generato sia una significativa riduzione delle marginalità operative delle società di gestione alberghiera, sia una maggiore difficoltà di accesso al credito per nuove aperture o riqualificazioni di strutture esistenti. In questo contesto si è registrata una crescente domanda di consulenza

strategica, finalizzata a dotarsi di una capacità di analisi più profonda e in grado di consentire l'identificazione di strategie di miglioramento e percorsi di crescita solidi e sostenibili nel tempo. Inoltre, un supporto qualificato su aspetti economico-finanziari può facilitare il dialogo con potenziali investitori (ad esempio istituti bancari, fondi di investimento, SGR e proprietari di immobili) con un approccio e della documentazione tecnica adeguati all'interlocutore. Nasce per soddisfare tutte queste necessità Blastness Consulting, nuova realtà che amplia gli ambiti di intervento del Gruppo Blastness, già primo provider in Italia di sistemi di prenotazione per hotel a cinque stelle, con oltre 550 strutture alberghiere servite e oltre 200 milioni di euro annui transati sulle proprie piattaforme. «Il Gruppo Blastness», spiega **Andrea Delfini**, suo fondatore e Presidente, «con questa operazione diventa il primo operatore in Italia in grado di offrire alle strutture alberghiere un supporto a 360 gradi: da studi di fattibilità e diagnostici a revenue management e web marketing, fino al supporto nella gestione operativa delle strutture stesse». Le competenze distintive di Blastness Consulting derivano da una profonda conoscenza del settore turistico alberghiero, nel quale l'azienda opera dal 2005, e da un know-how strategico ed economico-finanziario, grazie al coinvolgimento di professionisti provenienti da importanti società di consulenza strategica. Le altre divisioni del Gruppo Bla-

stness – Blastness, Blastness Distribution e NERO Hotel Group –, sono poi in grado di supportare i clienti nel mettere in pratica i piani di sviluppo delineati, affiancando le strutture alberghiere su tutti gli aspetti operativi, «in modo da», sottolinea Delfini, «trasferire progressivamente competenze perché il percorso di sviluppo risulti più solido e duraturo».

Consulenza strategica a supporto dell'hotel

«L'approccio che adottiamo», spiega **Matteo Padrone**, co-fondatore e Amministratore Delegato di Blastness Consulting –, «per quanto venga customizzato in base alle peculiarità della struttura e alle esigenze specifiche dei nostri clienti, segue tipicamente uno schema logico che ci consente di delineare un quadro completo dell'iniziativa», in particolare, comprende:

- Valutazione dell'area e della destinazione turistica di riferimento (trend storico e prospettico di arrivi e presenze domestiche/internazionali, disponibilità di letti, collegamenti logistici, principali attrazioni turistiche in zona, ...)
- Comprensione del contesto competitivo (mappatura principali concorrenti nell'area limitrofa, valutazione servizi offerti, analisi posizionamento di prezzo e rating Tripadvisor/ Booking.com)
- Comprensione posizionamento competitivo della struttura (in funzione di servizi, prezzo e gradimento clienti) e identificazione opportunità di miglioramento
- Identificazione e valutazione di eventuali iniziative di particolare

Cosa offre Blastness Consulting...

- Studi di fattibilità per sviluppo di nuove iniziative
- Studi di sostenibilità e ritorno sull'investimento per interventi su strutture esistenti
- Studi diagnostici, piani strategici e piani operativi per strutture esistenti
- Valutazione di società di gestione alberghiera
- Valutazione di immobili a destinazione turistico alberghiera
- Studi d'area e di marketing territoriale, piani di rilancio e di sviluppo turistico

...e a chi si rivolge

- Società di gestione e management alberghiero
- Proprietari (pubblici e privati) di aree o immobili a destinazione turistico ricettiva
- Istituti bancari e finanziari
- SGR e fondi immobiliari
- Pubbliche amministrazioni, associazioni di categoria, consorzi, enti pubblici e privati



Matteo Padrone **Amministratore Delegato** **Blastness Consulting**

Dopo una laurea a pieni voti in Ingegneria Gestionale nel 2003 e una breve esperienza in Brembo Brakes Systems, nel 2004, Matteo entra in Value Partners Management Consulting, società di consulenza strategica con sedi in Europa, America Latina e Asia, in cui rimane fino al 2012. Durante questi 9 anni realizza progetti per multinazionali e piccole-medie imprese, in Italia e all'estero (in particolare in Brasile, Spagna, Turchia, Germania e Stati Uniti), maturando esperienze professionali in numerosi settori (prevalentemente Industriale, Consumer Goods, Luxury&Leisure, Private Equity e Telco&Media) e in diverse aree funzionali (con focus su Pianificazione Strategica, Business Development, Corporate Finance, Sales&Marketing, Organizzazione e Operations). Dal 2013 inizia una nuova avventura professionale in Blastness Consulting, di cui è co-fondatore e Amministratore Delegato.

interesse che possano fornire ulteriori spunti di riflessione (ad esempio strutture innovative o distintive anche in altre aree geografiche)

– Identificazione degli interventi correttivi o delle opportunità di

miglioramento per la struttura (ad esempio riqualificazioni necessarie, riposizionamento di brand, revisione strategia di prezzo e commercializzazione, servizi da mettere a punto o rafforzare e interventi sulla struttura organizzativa da prevedere)

– Definizione piano di sviluppo della struttura e declinazione in un piano operativo concreto e sostenibile (piano marketing, piano commerciale e piano organizzativo)

– Quantificazione delle opportunità di crescita in un Business Plan pluriennale (con dettaglio di ricavi, costi e margini prospettici)

– Predisposizione del piano finanziario (che fornisca un quadro chiaro della generazione di cassa attesa, dei fabbisogni finanziari necessari per avviare e sostenere l'iniziativa, del valore generato e delle tempistiche di ritorno dell'investimento previste)

«Un approccio di questo tipo», sot-

tolinea Padrone, «ci consente di predisporre business plan coerenti sia da un punto di vista strategico sia per quanto riguarda gli aspetti operativi, in modo che risultino solidi, consistenti e realizzabili a tutti gli interlocutori coinvolti, siano essi proprietari, società di gestione o investitori».

«Blastness Consulting», prosegue Padrone, «si differenzia dalle altre società di consulenza per il mix di competenze complementari che racchiude, per la forte focalizzazione sul settore turistico-alberghiero e per la capacità di non limitare il proprio contributo alla fase di studio e analisi, potendo estendere il supporto a tutte le fasi della vita una struttura alberghiera attraverso le altre divisioni del Gruppo Blastness, in linea con le metodologie di partnership e di project financing che hanno affermato Blastness come "Partner dello Sviluppo di business"».

I principali termini economico-finanziari e il loro significato

- **GOP o EBITDA:** margine generato della gestione operativa (non include interessi/oneri finanziari, tasse, ammortamenti e svalutazioni).
- **FCF – Free Cash Flow:** flussi di cassa generati dalla gestione operativa.
- **PFN - Posizione Finanziaria Netta:** Differenza tra i debiti finanziari e le disponibilità liquide. Rappresenta il fabbisogno finanziario necessario per avviare e sostenere nel tempo un'iniziativa.
- **WACC - Weighted Average Cost of Capital:** media ponderata tra il costo del capitale proprio e di debito. Il WACC è il tasso minimo che un'azienda deve generare come rendimento dei propri investimenti per remunerare creditori, azionisti ed eventuali investitori.
- **Terminal Value:** quantificazione della cassa complessiva che un'iniziativa è in grado di generare in perpetuo nella configurazione a regime
- **Coefficiente "g":** tasso di crescita perpetua del Terminal Value (utilizzato in fase di business planning se si ipotizza che i flussi di cassa a regime possano aumentare ulteriormente in futuro)
- **NPV o VAN – Net Present Value o Valore Attuale Netto:** valore complessivo dell'iniziativa (somma attualizzata dei flussi di cassa e del Terminal Value).
- **TIR % - Tasso Interno di Rendimento dell'investimento:** indice del potenziale valore dell'iniziativa (se superiore al WACC il progetto genera valore nel tempo).
- **Payback:** tempistica prevista perché si concretizzi il ritorno dell'investimento.