

PRESENTAZIONE DEI SERVIZI DI CONSULENZA Necci Hotels

GESTIONE + CONSULENZA + INVESTIMENTI



SITI INTERNET DI RIFERIMENTO

WWW.NECCIHOTELS.IT

WWW.ROBERTONECCI.IT

INDICE DELLA PRESENTAZIONE

- Lettera di presentazionePagina 3
- Presentazione CEO.....Pagina 5
- Servizi della divisione Consulenza.....Pagina 8
- Servizi della divisione InvestHotel.....Pagina 9
- Brand “Well done apartments”Pagina 10
- Servizi della divisione Academy.....Pagina 11
- Casistiche di successo Pagina 12
- Contatti e rassegna stampa.....Pagina 15

Roma, 2019

Presentiamo alla vostra attenzione il nostro gruppo che opera nell'ambito della gestione, della consulenza e degli investimenti in ambito alberghiero.

Introducendo in Italia il concetto ed i servizi di “ Management Company ” assistiamo imprese, imprenditori, investitori, finanziatori del comparto alberghiero nella gestione , nel coordinamento e nell'analisi delle loro politiche di investimento.

La nostra divisione consulenza opera al fianco dei clienti individuando con loro gli obiettivi da raggiungere ed il miglior piano di azione da porre in atto.

Siamo specializzati in

- **Ristrutturazioni di impresa alberghiera**

Accompagniamo l'impresa al raggiungimento del profitto ponendo in atto tutte le azioni finalizzate al raggiungimento dello scopo.

Negoziamo con banche, investitori, organizzazioni sindacali, fornitori per riportare in efficienza l'impresa.

- **Analisi degli investimenti e controllo di gestione**

Siamo in grado di valutare la remunerazione dell'investimento quanto la sua fattibilità. Confrontando la remunerazione del capitale con le performance di aziende analoghe. Valutiamo le conduzioni alberghiere al fine di evidenziarne le potenzialità inespresse.

- **Formazione e selezione del personale**

Formiamo personale manageriale ed impiegatizio relativamente alle prassi e procedure alberghiere. Analizziamo lo stato dell'azienda e le sue risorse adeguando lo staff al modello gestionale.

- **Gestione pro tempore**

Siamo in grado di sostituirci all'impresa proprietaria o alla compagine sociali per brevi, medi o lunghi periodi per gestione in “ special situation “ o di grave crisi.

- **Acquisti, vendite, fusioni**

Attraverso mandati esclusivi siamo in grado di ricercare le migliori ipotesi di valorizzazione dell'asset veicolando il dossier verso primari investitori nazionali ed internazionali oltre che verso i principali brand alberghieri presenti in Italia, in Europa e nel mondo. Abbiamo un ampio network relazionale presente sulle principali piazze mondiali.

Dott. Roberto Necci

Chairman

Presentazione CEO – Roberto Necci

Roberto nasce a Roma nel 1975 e sin da giovanissimo sviluppa una passione per il turismo, si diploma come tecnico delle attività alberghiere e si laurea presso l'Università di Perugia, allora eccellenza per la formazione alberghiera, in Economia e Gestione delle Aziende turistiche con una tesi sperimentale in "Forme di finanziamento dell'azienda alberghiera dal credito ordinario al merchant banking"

Opera a livello imprenditoriale dal 1994 ed ha alternato nel corso della sua carriera incarichi imprenditoriali, manageriali e consulenziali oltre a ricoprire cariche associative sia della componente manageriale che imprenditoriale

Attualmente è

- Presidente del Centro Studi della Federalberghi Roma
- Vice Presidente della Federalberghi Roma e Membro del comitato di Presidenza
- Membro di Giunta Esecutiva e del Direttivo di Federalberghi Roma
- Membro della Commissione sindacale di Federalberghi Nazionale
- Membro della Commissione valutazione alberghiere marchio "Ospitalità Italiana" presso ISNART – Unioncamere
- Presidente dell'Associazione Alumni Facoltà di Economia e Gestione delle Imprese turistiche dell'Università di Perugia

E' stato:

- Presidente dell'Associazione Direttori d'albergo – ADA LAZIO
- Presidente dello Skal International Roma

Ricopre i seguenti incarichi:

- Azionista di controllo Hotel XX Settembre – Roma
- Azionista di controllo Well Done Apartments – Roma
- Direttore Generale con contratto di management Hotel Domidea, 4 stelle, 84 camere Roma
- Membro del Consiglio di amministrazione e consigliere delegato Hotel Pineta Palace 210 camere – ristoranti centro congressi, Roma

E' stato:

- Direttore Generale dell' Hotel Savoy a Roma occupandosi della ristrutturazione di impresa

Attraverso la sua società di consulenza segue una molteplicità di progetti alberghieri, alcuni in maniera riservata e confidenziale. (aggiornato ad Aprile 2019)

- HOTEL BOOMERANG ROMA – Ristrutturazione di impresa
- HOTEL POLO ROMA – Ristrutturazione di impresa
- HOTEL ASTRID ROMA – Acquisto ed organizzazione
- HOTEL JONICO ROMA – Ristrutturazione di impresa
- HOTEL LA ROCCHETTA – Riorganizzazione di impresa
- HOTEL PLAZA TORINO – Riorganizzazione di impresa
- HOTEL PARIOLI PLACE – Riorganizzazione commerciale
- HOTEL OCTAVIA ROMA – Consulenza gestionale
- HOTEL EMONA ROMA – Riorganizzazione generale
- HOTEL GIOTTO FLAVIA – Acquisto ed organizzazione
- HOTEL IL POLENTONE ROMA – Analisi
- RESIDENZA VINI ED OLII – Analisi e consulenza
- HOTEL ALCIDE POGGIBONSI – Riorganizzazione
- HOTEL IDEALE ASSISI – Valutazione di impresa
- RESIDENZA BERTOLONI ROMA – Analisi fattibilità
- I ROOMS CONVIVIUM ROMA – Analisi e consulenza
- HOTEL LAURENCE ROMA – Ristrutturazione di impresa
- 94 ROOMS – Consulenza gestionale e commerciale

ATTIVITA' DI ADVISOR INTERNAZIONALE

Roberto è advisor delle principali realtà consulenziali internazionali

- **Gerson Lehrman Group** Advisor dal 2007
- **Guidepoint Global** Advisor dal 2009
- **Coleman Research** Advisor dal 2011

per le quali ha analizzato oltre 50 progetti di fusione, acquisizione o analisi del posizionamento commerciale di compagnie alberghiere, on line travel agencies e società tecnologiche legate al turismo.

E' impegnato in diversi incarichi professionali relativamente alla formazione imprenditoriale e manageriale , tra cui:

- UNIVERSITA' ROMA TRE DOCENTE A CONTRATTO MASTER IN LINGUAGGI DEL TURISMO E COMUNICAZIONE INTERCULTURALE – materie economiche
-
- SSML SAN DOMENICO – INTERNATIONAL CAMPUS – coordinatore del master in hospitality e docente in management alberghiero
- EBTL – ENTE BILATERALE TURISMO DEL LAZIO docente in management alberghiero – direzione alberghiera
- ITS TURISMO – docente in economia e gestione delle imprese
- UP LEVEL SCUOLA DI MANAGEMENT – docente in management alberghiero
- HA SVOLTO ATTIVITA' DI DOCENZA PER FEDERALBERGHI MISANO , FEDERALBERGHI RICCIONE , FEDERALBERGHI BELLARIA ED IGEA MARINA, FEDERALBERGHI PERUGIA

SERVIZI DELLA DIVISIONE CONSULENZA

Forte di una conoscenza molto approfondita delle tematiche alberghiere e con un consolidato network italiano ed internazionale la divisione consulenza opera al fianco di una molteplicità di attori del comparto alberghiero.

Siamo in grado di occuparci oltre che riorganizzazioni e ristrutturazioni aziendali anche dell'ottimizzazione dei singoli reparti: Room Division, Food & Beverage, Sales & Marketing, Revenue e distribution, contratti con OTA ,TO, DMC, PCO oltre che implementare sistemi complessi relativamente al controllo di gestione.

Partendo dalla contabilità generale impostiamo modelli U.S.O.A. Uniform System of Accounts in grado di valutare le performance ed i risultati dell'azienda alberghiera, monitorando l'andamento e la remunerazione del capitale investito.

I nostri sistemi estrapolano i costi camera, il break even point, e sono la base per impostare le corrette politiche commerciali e distributive. Abbiamo come unico obiettivo la redditività aziendale.

La nostra divisione può essere ingaggiata anche per la gestione di situazioni speciali o per la risoluzione di problematiche particolarmente complesse.

Abbiamo sviluppato ampie competenze nell'ambito della gestione del personale e dei contratti d'appalto. Il nostro modo di operare è estremamente lineare , dopo il primo contatto un nostro specialista fissa un incontro con i referenti aziendali per comprendere le necessità e analizzarne le problematiche, successivamente un nostro gruppo di lavoro analizza nell'ambito delle varie competenze la problematica elaborando un piano operativo che viene presentato all'impresa cliente specificando tempi, modi e costi dell'intervento.

SERVIZI DELLA DIVISIONE INVESTHOTEL

La divisione Investhotel nasce per assistere gli attori del sistema alberghiero nelle attività di investimento, dismissione e vendita, ricerca di finanziamenti, ricerca soci e partner di interi pacchetti di controllo.

Operando con le logiche tipiche del merchant banking la nostra divisione è in grado di operare sul mercato dei capitali e nell'ambito del M&A alberghiero.

Il dialogo costante con investitori privati, fondi di investimento italiani ed esteri, ci permette di avere una finestra costante sugli scenari internazionali per cogliere le migliori opportunità per le aziende clienti.

BRAND WELL DONE APARTMENTS

Dopo gli investimenti diretti nel settore alberghiero il nostro gruppo ha operato un investimento diretto nell'extra alberghiero; la creazione del marchio Well Done Apartments ha segnato la presenza in questo comparto dell'ospitalità, con la prima struttura di proprietà aperta a Roma in via Montebello, 47 nel centro storico.



La linea di sviluppo del brand passerà attraverso varie tipologie contrattuali che verranno proposte sul mercato:

- a) Contratti di locazione immobiliari
- b) Accordi di management / gestione
- c) Accordi di consulenza

Maggiori informazioni:

www.welldoneapartments.it

[RASSEGNA STAMPA](#)

<https://www.robertonecci.it/it/press-rassegna-stampa.html>

SERVIZI DELLA ACADEMY

La nostra Academy opera nell'alta formazione alberghiera ed è al servizio di imprenditori, manager e professionisti che vogliono arricchire o ampliare le loro conoscenze.

Strutturiamo programmi formativi sia individuali che collettivi anche avvalendoci dei fondi di formazione interprofessionale.

Abbiamo operato per gruppi alberghieri, singole proprietà ed associazioni di categoria strutturando di volta in volta dei piani formativi personalizzati in funzione degli obiettivi da raggiungere.

I nostri programmi prevedono interventi nelle diverse aree:

- Area Room Division Management
- Area Sales & Marketing
- Area Revenue & Profit Management
- Area Amministrazione finanza e controllo di gestione
- Area Food & Beverage Management
- Area Risorse Umane e contratti d'appalto
- Area Property Management
- Area General Management

CASISTICHE DI SUCCESSO

Nel rispetto della riservatezza dei nostri incarichi vengono evidenziate in maniera anonima alcune casistiche di successo che hanno interessato i nostri professionisti

SITUAZIONE

Azienda alberghiera orientata al target lusso con decadimento gestionale, scarsa formazione professionale, criticità sul contratto di locazione, assenza risultati economici.

INTERVENTO

Si è intrapresa una analisi relativa ai risultati di un campione analogo all'azienda oggetto di intervento per comprenderne le dinamiche commerciali, si è adeguata quindi l'azione commerciale aumentando contemporaneamente la qualità generale dell'offerta. Si è intervenuti sulla sostituzione del personale con risorse che per caratteristiche, costo aziendale e motivazione potessero essere più idonee. Si è implementato l'ufficio commerciale e la divisione eventi, si sono applicate nuove tipologie contrattuali relativamente ad appalto, part time, voucher. Si è impostata una diversa attività di pricing e intensificata l'attività off line. Si è incrementato il fatturato di circa il 30 per cento il primo anno ed ottenuta una marginalità positiva che ha permesso di proseguire il programma di investimenti. Si è rinegoziato il contratto d'affitto adeguandolo ai valori di mercato.

SITUAZIONE

Azienda alberghiera di medie dimensioni non più in grado di sostenere l'onerosità del contratto di affitto sottoscritto.

INTERVENTO

Si è proceduto innanzitutto ad analizzare l'azienda implementando un sistema efficiente di controllo di gestione, dividendo l'azienda per centri di ricavi e di costo riuscendo a determinare la dispersione del capitale; si è intervenuti sulle inefficienze e si è adottata una diversa logica di distribuzione non più orientata esclusivamente al fatturato ma al profitto. Si sono quindi analizzate le singole vendite impostando coerenti strategie che tenevano sotto controllo il profitto oltre al rapporto camere / presenze, incidenza costi fissi/variabili, tipologia e qualità dell'avviamento. Determinate così le effettive potenzialità si è potuto dimostrare alla controparte immobiliare l'effettiva efficienza dell'affittuario e l'insostenibilità del contratto di locazione. La successiva negoziazione ha portato ad una innovativa formula, che ha previsto un piano operativo di intervento strutturale permettendo da subito una diminuzione del canone e nel medio termine un aumento della qualità dell'offerta.

SITUAZIONE

Per conto di primario investitore si è proceduto all'analisi ed allo studio di fattibilità di una riconversione di un palazzetto cielo terra nel centro di Roma a struttura ricettiva.

INTERVENTO

Si è analizzato il cespite immobiliare sotto l'aspetto urbanistico e catastale, si è proceduto alla elaborazione di un duplice masterplan con due diverse ipotesi di numero di camere, si è successivamente elaborato un duplice business plan sia del segmento Upscale che Luxury. In entrambi i casi il ritorno non era particolarmente brillante e non si è proceduto all'investimento.

SITUAZIONE

Ci siamo occupati prima dell'analisi e poi della gestione di una azienda a carattere familiare dove vi erano accenni di crisi di impresa.

INTERVENTO

Si è proceduto alle analisi delle performance attuali e potenziali, si è ridisegnato il modello organizzativo assegnando ruoli e funzioni, il socio operativo dedito alla gestione quello non operativo formato al controllo dei risultati. Si sono formate tutte le risorse ed assegnato un budget per il fatturato ed un budget per i costi di esercizio. Si è strutturato un CdA semplificato dove i soci possono confrontarsi sugli andamenti e le aspettative.

Per le analisi sulle casistiche di crisi dell'impresa alberghiera

<https://www.robertonecci.it/it/news.html>

CONTATTI E RASSEGNA STAMPA

T. 06.44.67.215

www.neccihotels.it

www.robertonecci.it

info@neccihotels.it

info@robertonecci.it

Profilo LinkedIn

<https://it.linkedin.com/robertonecci>

Rassegna stampa

<https://www.robertonecci.it/it/press-rassegna-stampa.html>

Video interviste TV e Radio Nazionali

<https://www.robertonecci.it/it/video-consulenza-formazione-alberghiera.html>

Pagine social divulgative

<https://www.facebook.com/ConsulenzaAlberghiera/>

Gruppi social divulgativi

<https://www.facebook.com/groups/consulenzaturistica/>