Caporale & Partners

Caporale & Partners
Viale Sabotino, 19/2
20135 Milano

C&P

+39 333 4679886
info@caporalepartners.it
P.IVA e CF 12481070964

La Storia

La nostra storia nasce dall’esperienza, ma guarda al futuro

Caporale & Partners nasce con l’obiettivo di affiancare imprenditori del settore automotive nella gestione aziendale, offrendo strategie concrete e soluzioni su misura per affrontare un mercato in continua evoluzione.

Da sempre immersi in questo mondo, abbiamo costruito un ecosistema di competenze che consente di offrire un **servizio di consulenza aziendale** progettato per rispondere a ogni esigenza strategica, gestionale, fiscale e legale.

Caporale & Partners unisce le competenze eterogenee di due studi professionali di consolidata esperienza:
- **ACF Studio**, con oltre trent’anni di attività nel settore della consulenza contabile, fiscale e gestionale
- **Margiotta & Partners**, punto di riferimento nel diritto dei trasporti, della logistica e delle spedizioni.

Questa **sinergia** ci ha permesso di creare un **hub consulenziale unico nel suo genere**, unendo professionalità complementari e una profonda conoscenza del settore e offrendo alle aziende un **unico interlocutore capace di rispondere a qualsiasi esigenza aziendale**, ottimizzando tempi e risorse.

Il **nostro valore aggiunto** sta nella capacità di fornire soluzioni personalizzate, integrando competenze diverse per affrontare con sicurezza ogni sfida del settore.

Grazie a un team di professionisti con oltre **30 anni di esperienza** e **5 sedi operative** a Milano, Torino, Roma, Bari e Lecce supportiamo concessionari e dealer in tutta Italia con un **network solido e un approccio multidisciplinare**.

Siamo il tuo partner ideale per affrontare con sicurezza le sfide di oggi e costruire un futuro di successo insieme.

La Vision

Accompagniamo i concessionari verso nuovi orizzonti

Caporale & Partners si pone l’obiettivo di diventare il **punto di riferimento per i concessionari automotive in Italia**, accompagnandoli verso un futuro più competitivo.

Offriamo consulenze strategiche, soluzioni innovative e servizi integrati, progettati per superare con successo le sfide del mercato presente e futuro.

La Mission

Offriamo un supporto completo per i concessionari

Caporale & Partners offre un supporto completo e personalizzato a tutti i concessionari automotive, affiancandoli in ogni fase del loro percorso con servizi su misura che spaziano dalla gestione aziendale alla consulenza fiscale, legale e tributaria.

La nostra **lunga esperienza nel settore** e l'accesso a un **vasto patrimonio di dati storici** ci permettono di accompagnarli con sicurezza in un mercato in costante cambiamento.

Ogni concessionaria è unica, per questo elaboriamo **soluzioni su misura** che rispondono in modo preciso alle necessità del singolo cliente, puntando a migliorare l'efficienza e la redditività del business.

La nostra missione è chiara: trasformare la complessità in **opportunità**, garantendo ai nostri clienti un **vantaggio competitivo duraturo**.

La Vision

Accompagniamo i concessionari verso nuovi orizzonti

COMPETENZA

Oltre 30 anni di esperienza nel settore automotive ci consentono di affrontare ogni sfida con consapevolezza e preparazione.

INNOVAZIONE

Anticipiamo le tendenze e adottiamo soluzioni all'avanguardia per offrire ai nostri clienti un vantaggio competitivo.

AFFIDABILITÀ

Il nostro impegno quotidiano è supportare i clienti in ogni fase della loro crescita, garantendo sempre supporto costante e di alta qualità.

TRASPARENZA

Ogni nostro consiglio è basato su un rapporto di fiducia reciproca, dove chiarezza e onestà sono alla base di ogni interazione.

RISERVATEZZA

I tuoi dati sono al sicuro con noi. Garantiamo la massima protezione delle informazioni e il rispetto della privacy, senza mai condividerle con terze parti.

Consulenza Gestionale e Strategica

Offriamo un percorso di crescita sostenibile e innovativa, con soluzioni su misura per ottimizzare la gestione aziendale, migliorare le performance e affrontare le sfide del mercato con strategie mirate ed efficaci.

Il nostro approccio integrato combina analisi finanziaria, controllo di gestione e sviluppo strategico, garantendo ai dealer strumenti concreti per massimizzare la redditività e la competitività.

Sviluppo di piani strategici a lungo termine

- Creazione di strategie personalizzate per il posizionamento e la crescita nel settore automotive
- Analisi delle tendenze di mercato e dei cambiamenti normativi per anticipare le evoluzioni del settore
- Pianificazione di investimenti per lo sviluppo dell'attività, l'ottimizzazione del parco auto e la digitalizzazione

Analisi di bilancio e Break-Even Analysis

- Valutazione approfondita della struttura finanziaria per identificare aree di miglioramento
- Definizione del punto di pareggio (Break-Even Point) per ottimizzare la gestione dei costi e la redditività
- Simulazioni economico-finanziarie per valutare l'impatto di nuove strategie e investimenti

Ottimizzazione risultati F&Y

- Analisi risultati consuntivi F&Y e confronto con benchmark del settore
- Interventi mirati ad aumentare la marginalità attraverso l'individuazione di una finanziaria con margini più elevati

Budget Finanziario ed Economico

- Analisi risultati consuntivi F&Y e confronto con benchmark del settore
- Interventi mirati ad aumentare la marginalità attraverso l'individuazione di una finanziaria con margini più elevati

Contabilità analitica e controllo di gestione

- Implementazione di sistemi di contabilità analitica per un maggiore controllo delle singole aree aziendali
- Definizione di KPI (Key Performance Indicators) per monitorare efficienza e redditività
- Strumenti di Business Intelligence per un'analisi avanzata e decisioni più rapide e consapevoli

Consulenza del Lavoro

Supportiamo le aziende nella gestione strategica e operativa delle risorse umane, garantendo la conformità alle normative e ottimizzando i processi legati al personale.

Dalla gestione contrattuale all'elaborazione delle buste paga, passando per il welfare aziendale e le relazioni sindacali, il nostro obiettivo è rendere l'organizzazione del lavoro più efficiente, sicura e in linea con le esigenze aziendali e normative.

Consulenza su contratti, assunzioni, licenziamenti

- Redazione e gestione di contratti di lavoro in conformità con le normative vigenti (CCNL, contratti a tempo determinato/indeterminato, apprendistato, contratti a progetto)
- Supporto nei processi di selezione e assunzione per garantire un inserimento efficace delle risorse
- Assistenza nella gestione di licenziamenti individuali e collettivi nel rispetto delle normative e delle best practice aziendali

Elaborazione e gestione delle buste paga

- Elaborazione puntuale e precisa delle buste paga, garantendo il rispetto delle normative fiscali e previdenziali
- Gestione degli adempimenti contributivi e assicurativi (INPS, INAIL, Cassa Edile, Fondi di previdenza)
- Consulenza su fringe benefits, TFR, indennità e trattamenti economici speciali
- Monitoraggio delle agevolazioni fiscali e contributive per ridurre il costo del lavoro

HR consulting e formazione

- Sviluppo di strategie per la gestione e la crescita del capitale umano
- Creazione di programmi di formazione e aggiornamento per potenziare le competenze interne
- Implementazione di sistemi di valutazione delle performance e piani di crescita professionale
- Consulenza sulle misure di incentivazione e motivazione del personale

Gestione delle relazioni sindacali e pratiche di welfare

- Assistenza nella gestione dei rapporti con le organizzazioni sindacali e nella negoziazione di accordi aziendali
- Supporto in caso di vertenze sindacali o contenziosi di lavoro
- Progettazione e gestione di piani di welfare aziendale per migliorare il benessere dei dipendenti (flexible benefits, fondi sanitari, previdenza complementare)

Consulenza Tributaria e Fiscale

Analizziamo e pianifichiamo la gestione fiscale, garantendo il pieno rispetto delle normative vigenti e individuando opportunità di ottimizzazione del carico tributario.

Il nostro obiettivo è fornire soluzioni strategiche per migliorare la gestione fiscale, minimizzare i rischi e sfruttare al meglio incentivi e agevolazioni disponibili.

Pianificazione fiscale e ottimizzazione delle imposte

- Elaborazione di strategie fiscali personalizzate per ridurre il carico tributario e migliorare la gestione finanziaria
- Analisi e ottimizzazione della struttura fiscale aziendale per garantire il massimo vantaggio fiscale nel rispetto delle normative
- Studio delle operazioni straordinarie (fusioni, scissioni, cessioni d'azienda) per ottimizzare il trattamento fiscale

Gestione e consulenza per dichiarazioni fiscali e tributarie

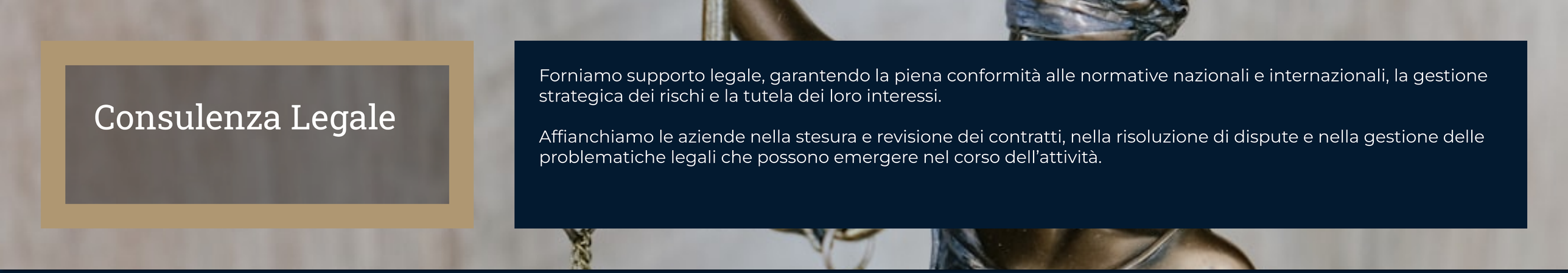
- Supporto nella redazione e presentazione di dichiarazioni fiscali (IVA, IRES, IRAP, IMU, dichiarazione dei redditi)
- Gestione degli adempimenti fiscali periodici e annuali per garantire il rispetto delle scadenze
- Assistenza nella corretta interpretazione delle normative per evitare sanzioni o contenziosi con l'Agenzia delle Entrate

Consulenza su agevolazioni e incentivi fiscali

- Analisi e individuazione di agevolazioni fiscali e crediti d'imposta applicabili all'azienda (es. industria 4.0, ricerca e sviluppo, super/iper ammortamento)
- Consulenza su incentivi per la transizione ecologica e la mobilità sostenibile nel settore automotive
- Assistenza nella richiesta e gestione di contributi fiscali per investimenti, digitalizzazione e innovazione

Monitoraggio e aggiornamento delle normative fiscali

- Costante aggiornamento sulle novità fiscali e sulle evoluzioni normative per prevenire rischi e cogliere nuove opportunità
- Analisi delle implicazioni fiscali di nuove leggi e decreti per adattare tempestivamente la strategia aziendale
- Formazione e aggiornamenti periodici per il management sui cambiamenti normativi e sugli adempimenti fiscali



Consulenza Legale

Forniamo supporto legale, garantendo la piena conformità alle normative nazionali e internazionali, la gestione strategica dei rischi e la tutela dei loro interessi.

Affianchiamo le aziende nella stesura e revisione dei contratti, nella risoluzione di dispute e nella gestione delle problematiche legali che possono emergere nel corso dell'attività.

Assistenza Legale in Contenziosi con Case Mandanti

- Tutela dei concessionari in dispute contrattuali
- Gestione delle controversie su obiettivi e premi commerciali
- Assistenza nei procedimenti di risoluzione del mandato
- Mediazione e negoziazione per accordi transattivi

Contenzioso e risoluzione di dispute

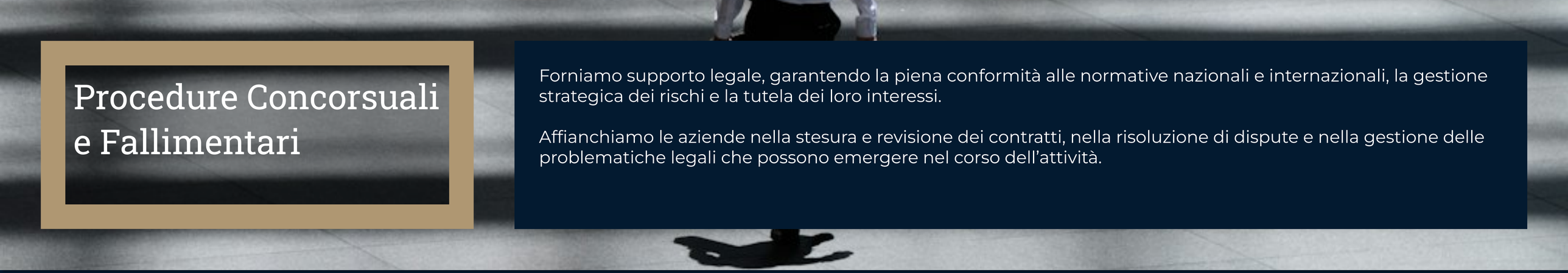
- Assistenza legale in caso di contenziosi con fornitori, clienti o Amministrazione Finanziaria
- Strategie di mediazione e negoziazione per risolvere le controversie in modo rapido ed efficace
- Rappresentanza legale in ambito giudiziale e arbitrale per la tutela degli interessi aziendali

Redazione e revisione di contratti commerciali

- Stesura e revisione di contratti di vendita, distribuzione, leasing e franchising
- Negoziazione e personalizzazione dei contratti con fornitori, case automobilistiche e clienti finali
- Redazione di contratti di finanziamento, noleggio a lungo termine e contratti di garanzia
- Assistenza nella gestione di clausole contrattuali critiche, come penali, rescissioni e limitazioni di responsabilità

Conformità normativa e regolamentare

- Consulenza sulla compliance normativa in materia di privacy (GDPR), sicurezza sul lavoro e diritto dei consumatori
- Supporto per la gestione delle pratiche legali relative a licenze commerciali e autorizzazioni amministrative
- Monitoraggio e aggiornamento sulle evoluzioni legislative per prevenire rischi e sanzioni



Procedure Concorsuali e Fallimentari

Forniamo supporto legale, garantendo la piena conformità alle normative nazionali e internazionali, la gestione strategica dei rischi e la tutela dei loro interessi.

Affianchiamo le aziende nella stesura e revisione dei contratti, nella risoluzione di dispute e nella gestione delle problematiche legali che possono emergere nel corso dell'attività.

Gestione di procedure fallimentari e concordati preventivi

- Assistenza nella predisposizione e presentazione delle domande di concordato preventivo e fallimento
- Supporto nella gestione dei rapporti con creditori, banche e fornitori durante la crisi aziendale
- Negoziazione e strutturazione di accordi per la continuità operativa o la liquidazione controllata
- Assistenza in contenziosi legati a responsabilità degli amministratori e degli organi di controllo

Operazioni di M&A

- Consulenza strategica per fusioni, acquisizioni e cessioni di rami d'azienda
- Due diligence finanziaria e legale per valutare opportunità e rischi delle operazioni
- Negoziazione e strutturazione di accordi per massimizzare il valore aziendale
- Supporto nella gestione del post-acquisizione per integrare al meglio le risorse

Ristrutturazione aziendale e gestione delle crisi

- Analisi delle cause della crisi e valutazione delle opzioni strategiche per il risanamento
- Riorganizzazione operativa e finanziaria per garantire la sostenibilità del business
- Identificazione di nuove opportunità di crescita e revisione del modello di business
- Ottimizzazione della gestione dei flussi di cassa per migliorare la liquidità

Piani di risanamento e rientro del debito

- Elaborazione di piani di risanamento personalizzati per il recupero della stabilità finanziaria
- Negoziazione con banche e creditori per la ristrutturazione del debito e la rateizzazione dei pagamenti
- Implementazione di strategie di turnaround per riportare l'azienda a una posizione competitiva

Ricerche e analisi di mercato automotive

Forniamo analisi dettagliate sul mercato automotive, offrendo ai concessionari e agli operatori del settore dati strategici fondamentali per prendere decisioni consapevoli.

Le nostre ricerche consentono di individuare trend emergenti, valutare il posizionamento competitivo e ottimizzare le strategie commerciali sulla base di informazioni affidabili e aggiornate.

Previsioni di mercato e analisi dei futuri scenari

Analizziamo i trend di settore e le dinamiche economiche per fornire previsioni accurate sul mercato automotive. Il nostro approccio data-driven aiuta i dealer a pianificare strategie di crescita, anticipando le sfide e le opportunità future.

Analisi della concorrenza e benchmarking di settore

Studiamo il posizionamento dei principali player del mercato, confrontando i modelli di business, le strategie di pricing e le performance per identificare opportunità di miglioramento e vantaggi competitivi per i nostri clienti.

Monitoraggio delle dinamiche di vendita e delle performance di mercato

Raccogliamo e analizziamo dati sulle vendite di veicoli, segmentazione della clientela e preferenze dei consumatori, offrendo insight utili per ottimizzare le strategie commerciali e adattarsi ai cambiamenti economici e normativi.

Valutazione dell'impatto delle normative sul settore automotive

Monitoriamo le evoluzioni normative e il loro impatto sul mercato, aiutando i concessionari a rimanere conformi alle leggi vigenti e a prepararsi ai cambiamenti futuri in materia di emissioni, incentivi e regolamenti commerciali.

Un team di esperti nel settore automotive

Da sempre immersi nel mondo automotive, abbiamo vissuto da vicino le sue trasformazioni, le sue sfide e le opportunità che riserva a chi sa interpretarle con visione strategica.

Il nostro team di professionisti è composto da **esperti di consulenza per concessionari e dealer**, pronti a rispondere alle sfide sempre più complesse che il settore sta affrontando, come la transizione energetica, la digitalizzazione e i cambiamenti normativi.

Il nostro obiettivo è essere il partner di fiducia dei concessionari, fornendo loro strumenti, analisi e soluzioni su misura per affrontare il futuro con solidità e consapevolezza.

Negli anni, abbiamo **supportato numerosi concessionari di diversi brand** nella gestione finanziaria, strategica e operativa, affrontando le sfide imposte dall'evoluzione del mercato e dalle politiche delle case madri.

Partnership con UCIF e supporto alle associazioni di categoria Stellantis

Abbiamo sviluppato una forte collaborazione con **UCIF**, l'associazione che rappresenta i concessionari italiani dei marchi FCA, supportando la gestione strategica e operativa in momenti cruciali per il settore.

In particolare, siamo stati coinvolti nella **fase di trasformazione dei mandati concessori** e nella successiva **integrazione tra le reti ex FCA ed ex PSA** dopo la creazione di Stellantis.

Questa esperienza ci ha permesso di **ampliare il nostro supporto anche ai concessionari ex PSA**, e oggi affianchiamo tutte le associazioni di categoria dei brand Stellantis nella gestione dei cambiamenti normativi e contrattuali imposti dalla casa madre.

Case Studies

1

Cruscotto gestionale e monitoraggio mensile per migliorare la marginalità

Problema

Una concessionaria faticava a monitorare la redditività delle diverse linee di business e a controllare i costi operativi.

Interventi

- Sviluppo di un **cruscotto gestionale interattivo**, con KPI finanziari e operativi aggiornati mensilmente.
- Sistema di **monitoring e alert** per intervenire tempestivamente su inefficienze.
- Ottimizzazione della marginalità incrociando dati da vendite, post-vendita e finanziamenti.

Risultati

- **+ 15% di miglioramento della marginalità netta** in 12 mesi.
- **+ 10% di incremento del margine per veicolo** venduto, grazie a una migliore gestione degli incentivi e delle condizioni commerciali.

2

Budget triennale per crescita sostenibile di una concessionaria startup

Problema

Una concessionaria di recente apertura aveva bisogno di una strategia per una crescita sostenibile nel tempo.

Interventi

- Definizione di un **budget triennale dettagliato**, suddiviso per aree di business e scenari di crescita.
- Implementazione di un sistema di **forecasting dinamico**, aggiornato con dati reali su vendite e costi.
- Identificazione di KPI strategici per valutare la sostenibilità dell'espansione.

Risultati

- **Fatturato cresciuto del +40% rispetto al primo anno**, con un incremento medio annuo del +12%.
- **Marginalità operativa migliorata del +8%**, grazie a un mix di vendite più equilibrato tra

3

Ristrutturazione del debito e spending review per ridurre i costi operativi

Problema

Una concessionaria aveva un livello di indebitamento insostenibile e costi di struttura non allineati al volume di fatturato.

Interventi

- **Rinegoziazione del debito** con le banche per ottenere condizioni più favorevoli e ridurre gli oneri finanziari.
- **Spending review dettagliata**, ottimizzando i costi fissi e variabili per riequilibrare il rapporto tra spese e ricavi.
- Implementazione di un **piano di efficientamento** delle risorse interne per aumentare la produttività.

Risultati

- **- 25% di riduzione del costo del debito**, migliorando la sostenibilità finanziaria.
- **- 18% di taglio sui costi operativi**, riallineando le spese ai livelli di fatturato.

Il Futuro è Formazione

In un mercato in continua evoluzione, la formazione continua non è solo un'opzione, ma una necessità per rimanere competitivi.

Investire nelle competenze significa **rendere le aziende più dinamiche, i lavoratori più qualificati e l'innovazione più accessibile**, garantendo un adattamento efficace alle sfide del futuro.

Per offrire alle imprese un access o rapido e semplificato ai fondi per la formazione, abbiamo scelto di collaborare con **Edotto**, uno dei principali partner attuativi di **Fon.Ar.Com.**

Grazie a questa partnership strategica, le nostre richieste di finanziamento godono di un canale prioritario, permettendo alle aziende di accedere a risorse subito disponibili, senza dover accantonare il proprio budget formativo.

Il nostro team si occuperà di tutte le fasi del processo, dalla gestione burocratica all'elaborazione di piani formativi su misura, lasciando a te solo il vantaggio più importante: far crescere la tua azienda investendo sulle persone, senza alcun costo aggiuntivo.

Grazie alla formazione finanziata, Caporale & Partners rende l'aggiornamento professionale un vero vantaggio strategico. Offriamo alle aziende un accesso semplificato ai fondi dedicati, permettendo loro di potenziare le competenze dei dipendenti, accrescere la competitività e valorizzare al massimo il capitale umano

Il nostro catalogo corsi

Management e Sostenibilità

- Green management e sostenibilità
- Economia Circolare: strumenti, metodologie e trend
- Change management e digital transformation
- Leadership 4.0
- Project Management
- Tecniche di vendita e negoziazione

Competenze Digitali

- Digitalizzazione dei processi relativi ai sistemi di gestione
- Software gestione aziendale - gestionale
- Software gestione acquisti - magazzino
- Software contabilità - Livello Base
- Software contabilità - Livello Avanzato
- Software fatturazione elettronica
- Software paghe - Livello Base
- Software paghe - Livello Avanzato

Marketing e Soft Skill

- Web e social media marketing
- SEO e SEM
- Social Media Manager
- Comunicazione aziendale
- Corso di comunicazione e marketing
- Soft Skill - Competenze trasversali
- Corso di Team Building
- Informatica e Internet

Cloud e Informatica Avanzata

- Cybersecurity
- Cloud computing
- Firma digitale e posta elettronica certificata
- Gestione documentale e conservazione digitale
- Software HR Risorse umane – Formazione e Valutazione
- Lingua inglese - Livello Base
- Lingua inglese - Livello Intermedio

Le nostre sedi

Torino

Via San Quintino, 10
10121, Torino

Milano

Viale Sabotino, 19/2
20135, Milano

Roma

Piazza Adriana, 5
00193, Roma

Bari

Via Principe Amedeo, 82/A
70121, Bari

Lecce

Via Braccio Martello, 36
73100, Lecce