

Vorrei farvi io qualche domanda:

Quante volte avete parlato con amici o clienti e avete sentito che si lamentavano della propria situazione in azienda, e voi avete pensato come posso aiutarli?

Come può essere utile a queste persone il mio lavoro?

Fino alla fine degli anni 90 le grandi aziende cercavano soprattutto il sistema per produrre di più e a minor prezzo, cercavano la cosiddetta “economia di scala” ed i margini di guadagno erano più che soddisfacenti. Col cambio di secolo è cambiato il mercato (grazie alla globalizzazione), sono cambiate le esigenze della clientela (si producono lotti più piccoli e personalizzati) e la tecnologia ha rivoluzionato tanti campi produttivi. Solo chi è riuscito ad adattarsi è sopravvissuto.

Anche le piccole e piccolissime imprese si sono dovute adattare a questo rivoluzione, potendo però contare su strutture e risorse più limitate e dovendo affrontare un mercato sempre più competitivo.

Come posso aiutare queste imprese non solo a rimanere a galla, ma a consolidare la loro posizione sul mercato e addirittura a crescere?

In vari modi: ad es.

Attraverso un **Budget** che tracci la rotta ed effettuando un continuo controllo degli scostamenti l'imprenditore sarà rapidamente in grado e senza eccessiva fatica di capire se sta andando dove aveva previsto oppure no e potrà di conseguenza correggere la direzione.

Attraverso un **Business Plan** che illustri il progetto aziendale agli istituti di credito con una prospettiva di almeno 3 anni e che ne richieda i finanziamenti necessari, mostrandone impieghi e modalità di restituzione. Questo progetto di sviluppo permetterà di dialogare con le banche attraverso il linguaggio che meglio capiscono, quello dei **bilanci riclassificati**.

Attraverso una **analisi della marginalità**, cioè di quanto effettivamente stanno rendendo le attività di quell'impresa. Non è infrequente che ci si trovi davanti a situazioni in cui alcuni prodotti siano addirittura prodotti in perdita, ma che tale dato sia nascosto da un risultato utile complessivo.

Attraverso una **analisi dei costi**: questo non significa cercare di ridurre qualunque tipo di costi, ma analizzare i processi che fanno nascere i diversi costi e individuare aree dove poter agire senza ridurre la capacità operativa dell'impresa, anzi aumentandone l'efficienza e l'efficacia.

Attraverso un **budget finanziario** che tenga sempre sotto controllo tutte le entrate e uscite dell'impresa con una prospettiva futura di almeno 1 anno. Niente più brutte sorprese per la propria situazione finanziaria.

Il mio cliente ideale è quindi un **imprenditore avveduto**, che vuole prendere le sue decisioni basandosi sui numeri e non solo sull'istinto.

Le figure che sono a contatto quotidianamente con un gran numero di imprenditori avveduti sono in primo luogo i **dottori commercialisti**, grazie al loro insostituibile ruolo di partner privilegiato delle

aziende. Ritengo di poter collaborare con loro per allargare la loro offerta di servizi alle aziende loro clienti.

Vorrei poi farvi presente che ad inizio 2019 è stata finalmente riformato il diritto fallimentare in Italia, grazie al **D.Lgs. n. 14/2019**, la cosiddetta **Legge sulla crisi d'impresa**. Essa prevede il passaggio da una gestione perlopiù liquidatoria della crisi in ottica di soddisfacimento dei creditori ad un'ottica di salvaguardia della continuità aziendale e **richiede una serie di adempimenti**:

Per prevenire le situazioni di crisi, i principali strumenti previsti sono:

- **Un assetto societario adeguato**: la modifica dell'articolo 2086 c.c. introduce la necessità per l'imprenditore di istituire un assetto societario adeguato alle dimensioni dell'impresa e alla prevenzione della crisi;
- **L'introduzione ed il rispetto di 5 indici indicatori di crisi**, che evidenzino con il loro superamento degli squilibri di carattere reddituale, patrimoniale o finanziario;
- **Obblighi di segnalazione** dello stato di crisi all'OCRI è obbligatoria sotto certe condizioni per l'organo amministrativo, per gli organi di controllo, per l'Agenzia delle Entrate e per gli Enti Previdenziali.

Il legislatore ha imposto all'imprenditore di "istituire un assetto organizzativo, amministrativo e contabile adeguato alla natura e alle dimensioni dell'impresa, anche in funzione della rilevazione tempestiva della crisi dell'impresa e della perdita della continuità aziendale". Questa parte del secondo comma dell'articolo 2086 c.c. si può in realtà tradurre con tre parole: **Controllo di Gestione**. Il controllo di gestione raggruppa in sé tutti gli strumenti per monitorare le performance aziendali.

Questa imposizione può essere vista come un nuovo balzello o una grande opportunità. Io la vedo una enorme opportunità, come le visite di prevenzione e controllo dopo i 50 anni. Può salvare la vita

E ora lascio spazio a voi