

DOMINARE I DATI PER LA STRATEGIA DI CRESCITA

Pietro Mondardini- Ferretti Consulting

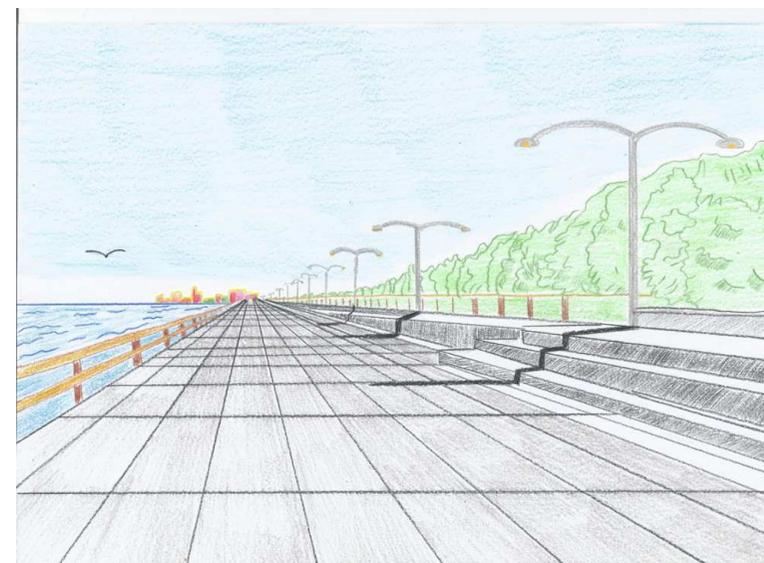
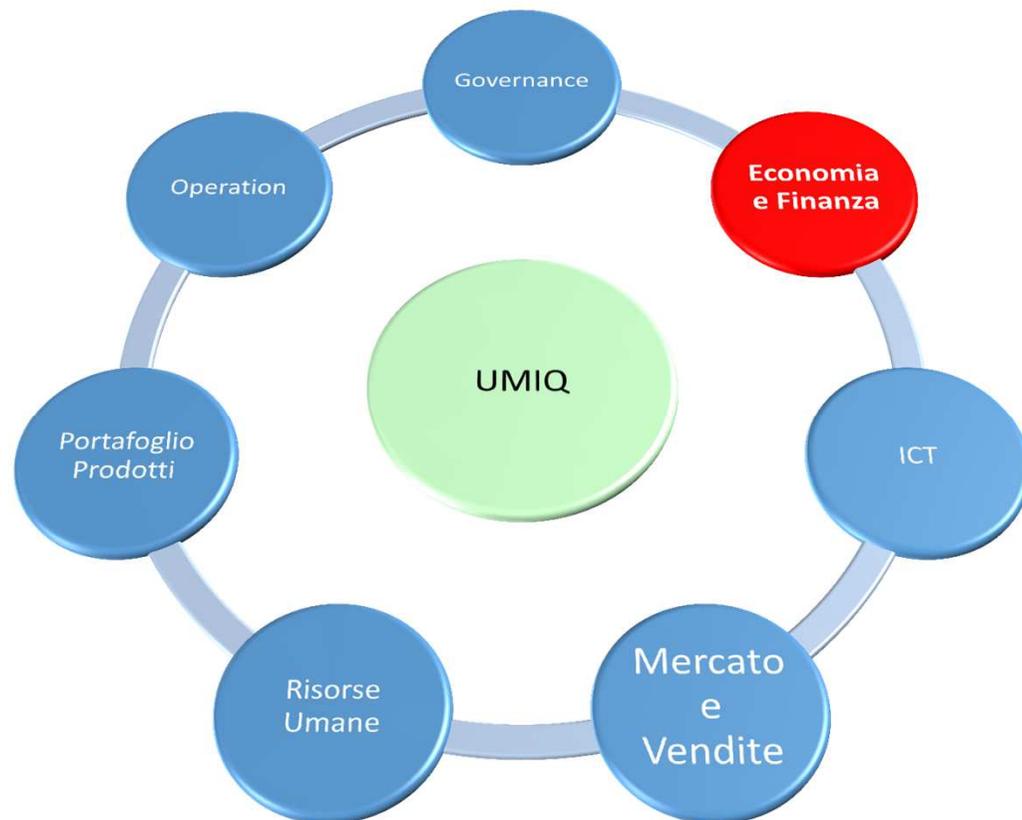


FARETE 5-6 settembre 2016

Indice

- **INTRODUZIONE**
- CRUSCOTTO AZIENDALE:
 - EQUILIBRIO ECONOMICO
 - EQUILIBRIO PATRIMONIALE - FINANZIARIO
 - POSIZIONAMENTO STRATEGICO
 - INDICATORI DI PROCESSO
- CONCLUSIONI

Le sette prospettive di Umiq



L'azienda come sistema: le prospettive che la valorizzano

La nostra strategia è la vostra crescita

La nostra strategia è quella di assistere le PMI italiane nei processi di crescita, riorganizzazione e internazionalizzazione attraverso un approccio concreto, efficace, indipendente in grado di offrire soluzioni di qualità, creative e flessibili, adatte alle diverse esigenze dei clienti.

Siamo partner dei nostri clienti per lo sviluppo, la crescita, l'innovazione, realizzando miglioramenti misurabili nel tempo.



Indice

- INTRODUZIONE
- **CRUSCOTTO AZIENDALE:**
 - EQUILIBRIO ECONOMICO
 - EQUILIBRIO PATRIMONIALE - FINANZIARIO
 - POSIZIONAMENTO STRATEGICO
 - INDICATORI DI PROCESSO
- CONCLUSIONI

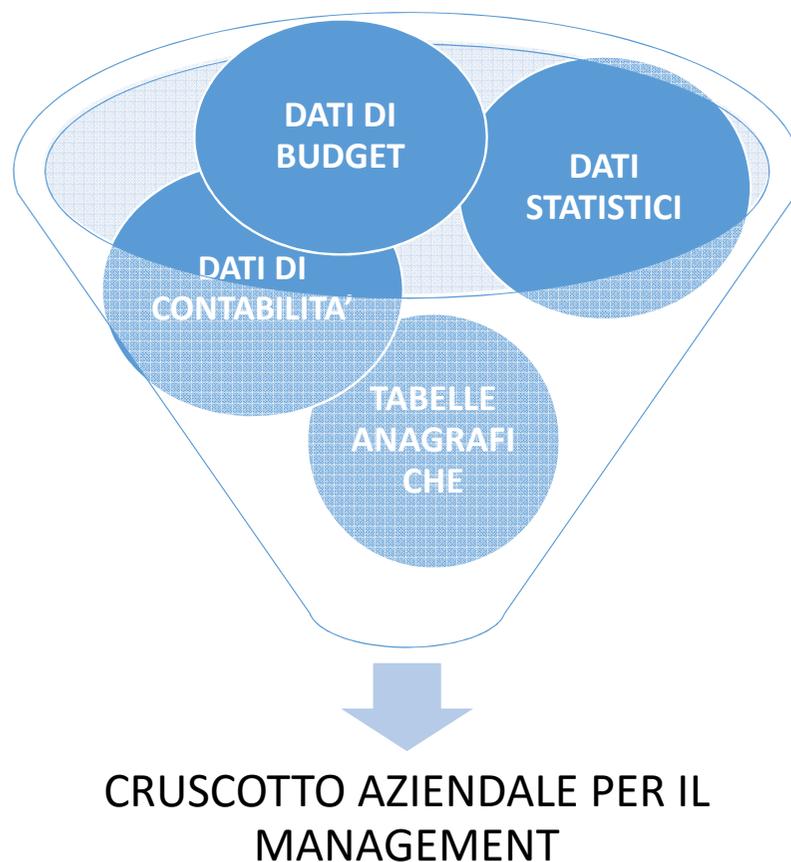
Cosa significa dominare i dati?

Avere un cruscotto che monitori costantemente le performance economico- finanziarie per guidare le decisioni e le azioni del Management aziendale.



Interfaccia Tecnica

Siamo in grado di elaborare i dati di gestione contabili ed extracontabili adattandoci flessibilmente ad ogni sistema informativo presente in azienda:



FARETE 5-6 settembre 2016

Indice

- INTRODUZIONE
- CRUSCOTTO AZIENDALE:
 - **EQUILIBRIO ECONOMICO**
 - EQUILIBRIO PATRIMONIALE - FINANZIARIO
 - POSIZIONAMENTO STRATEGICO
 - INDICATORI DI PROCESSO
- CONCLUSIONI

L'equilibrio economico

Il primo ambito dove è importante che l'azienda sia monitorata, è sicuramente quello economico.

Il nostro cruscotto aziendale si adatta alle esigenze del cliente ed è in grado di comprendere tutti gli indicatori economici, come, a titolo esemplificativo:

- Analisi commerciali;
- Analisi Acquisti;
- Analisi Marginalità;
- Analisi Rotazioni di magazzino;
- Conti economici periodici;
- Budget economico

Analisi Commerciali

Periodicamente con il cruscotto vendite evidenziamo i trend commerciali, per mese, canale, area, cliente e articolo e i relativi scostamenti da Budget e anni precedenti:

ANALISI TREND MENSILE

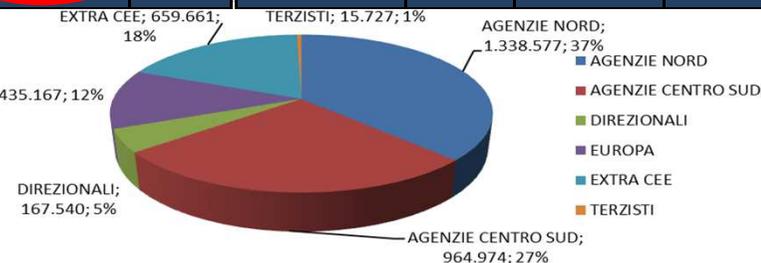
Esercizio 2016	Budget 2016		Scost.da Budget	
	Valore	%	Valore	%
Gennaio	423.919	6,32%	-22.575	-5,06%
Febbraio	609.661	9,71%	-76.162	-11,11%
Marzo	728.206	10,83%	-36.144	-4,73%
Aprile	627.790	8,69%	14.030	2,29%
Maggio	629.802	10,52%	-112.572	-15,16%
Giugno	569.362	7,41%	46.462	8,89%
Luglio		10,17%		
Agosto		2,33%		
Settembre		9,07%		
Ottobre		8,40%		
Novembre		8,53%		
Dicembre		8,03%		
TOT PROGR.	3.588.741	53,48%	-186.960	-4,95%
	7.059.796	100,00%		

DECREMENTO RISPETTO A BUDGET DEL 5%.

NELL'ANALISI PER CANALE SI EVIDENZIA CHE LO SCOSTAMENTO E' DOVUTO ALL'AREA ESTERO

ANALISI PER CANALE

	Esercizio 2016		Budget 2016		SCOST DA BDG	
	Valore	%	Valore	%	Valore	%
AGENZIE NORD	1.338.577	37,30%	1.298.056	34,38%	40.521	3,12%
AGENZIE CENTRO SUD	964.974	26,89%	1.002.975	26,56%	-38.000	-3,79%
TOT AGENZIE	2.303.551	64,19%	2.301.030	60,94%	2.521	0,11%
DIREZIONALI	167.540	4,67%	157.466	4,17%	10.074	6,40%
TOT ITALIA	2.471.091	68,86%	2.458.496	65,11%	12.594	0,51%
EUROPA	435.167	12,13%	519.173	13,75%	-84.006	-16,18%
EXTRA CEE	666.756	18,58%	773.032	20,47%	-106.275	-13,75%
TOT ESTERO	1.101.923	30,71%	1.292.204	34,22%	-190.281	-14,73%
TERZISTI	15.727	0,44%	25.000	0,66%	-9.273	-37,09%
TOT	3.588.741	100%	3.775.701	100%	-186.960	-4,95%



Analisi Acquisti

Con il cruscotto acquisti, periodicamente analizziamo i prezzi medi di acquisto per tutti gli articoli acquistati e il relativo scostamento dall'anno precedente, evidenziando se ci sono stati aumenti:

PROGRESSIVO									
TOT		1.106.371		1.724.922		1.092.314		14.056,7	1,3%
SUB TOT		1.106.371		1.724.922	0,64	1.092.314		14.056,7	1,3%
CODICE	DESC_ARTICOLI	ACQUISTO CONS. VALORE EURO	PESO ART SU TOT%	QTA' ACQ.	Prezzo_md '16	STESSI ACQ A PR. MD ANNO PREC	Prezzo_md '15	Scost. valore	Sc. %
0500520	SCHEDA ELETTRONICA DI POTENZA NEW P	33.993	3,1%	2.500	13,60	27.302	10,92	6.691,4	24,5%
1500827	PRESA ASPIRANTE PRATICO, BIANCA	25.663	2,3%	1.742	14,73	20.243	11,62	5.420,2	26,8%
3000691	SENSORE ELETTRONICO DEPRESSIONE (CO	36.030	3,3%	9.000	4,00	33.300	3,70	2.730,0	8,2%
0500557	SCHEDA ELETTRONICA DI POTENZA NEW S	18.044	1,6%	1.590	11,35	15.772	9,92	2.272,5	14,4%
20N9021	TUBO PVC D. 50 BLU MT. 2 SP.2,1MM	75.330	6,8%	139.860	0,54	74.444	0,53	885,5	1,2%
28G1685	CORPO SUPERIORE PER CENTRALE XPERT G	3.000	0,3%	50	60,00	2.500	50,00	500,0	20,0%
3100007	MOTORE-TURBINA PER MOD.M05/3-117743	2.652	0,2%	24	110,50			396,0	17,6%
3100056	MOTORE-TURBINA PER MOD. M05/4 -11750	2.814	0,3%	24	117,25			354,0	14,4%

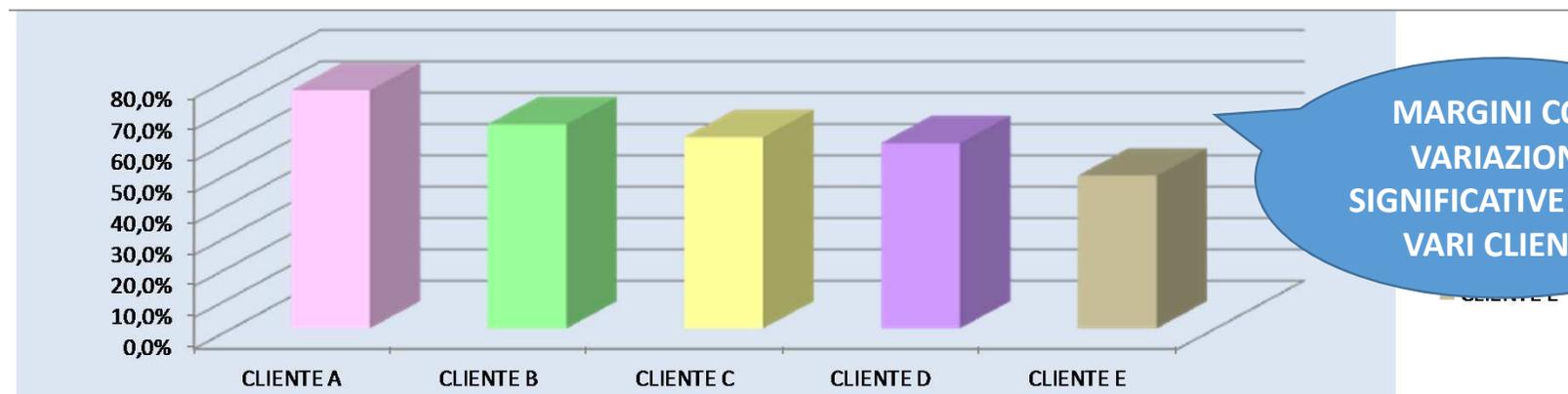
AUMENTI NELLE MATERIE PRIME!!!



Analisi Marginalità

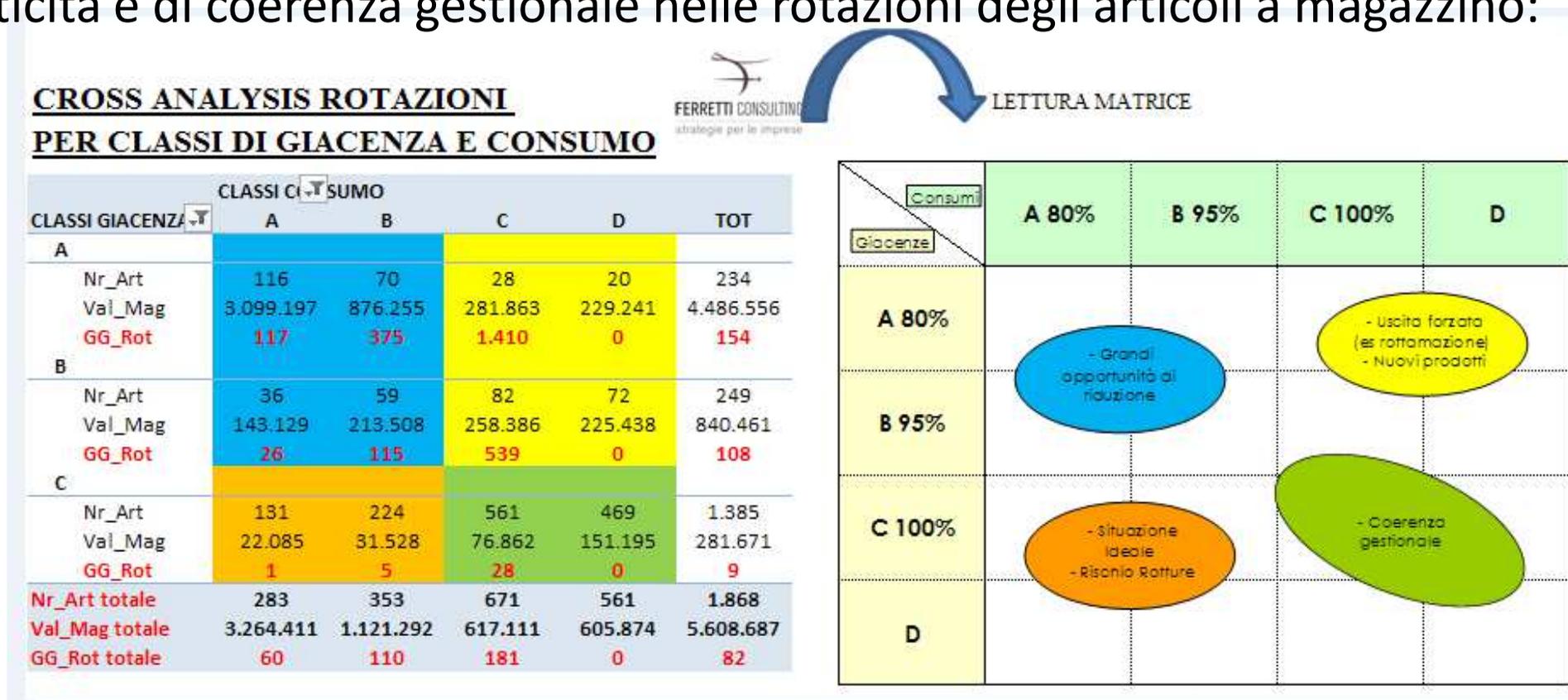
Con il cruscotto delle marginalità evidenziamo inoltre le redditività per ciascun cliente, rapportandoli tra loro e segnalando i diversi margini di contribuzione

CLIENTE	FATTURATO	COSTO MP	% CTO	I MARG	% I MARG	MDO	% MDO	II MARG	% II MARG
CLIENTE A	883.460	671.430	76,0%	212.030	24,0%	205.846	23,3%	6.184	0,7%
CLIENTE B	459.025	299.284	65,2%	159.741	34,8%	91.346	19,9%	68.395	14,9%
CLIENTE C	453.001	276.784	61,1%	176.217	38,9%	86.523	19,1%	89.694	19,8%
CLIENTE D	170.545	100.963	59,2%	69.582	40,8%	29.845	17,5%	39.737	23,3%
CLIENTE E	165.201	80.618	48,8%	84.583	51,2%	39.648	24,0%	44.935	27,2%
TOTALE	2.131.232	1.429.078	67,1%	702.154	32,9%	453.209	21%	248.945	11,7%



Analisi Rotazioni di magazzino

Con il cruscotto di magazzino evidenziamo invece le aree di ottimizzazione, di criticità e di coerenza gestionale nelle rotazioni degli articoli a magazzino:



Conti Economici Periodici

Mensilmente elaboriamo dei conti economici di competenza dove si evidenziano gli scostamenti da budget e dagli anni precedenti: per ciascuna voce di costo vengono poi realizzati degli approfondimenti ed una reportistica ad hoc:

	Gen/Giu 2016		Gen/Giu 2015		Differenza	%	Gen/Giu 2016		Differenza	%
	Bilancio		Bilancio				BUDGET			
	EURO		EURO				EURO			
RICAVI NETTI OPERATIVI	3.526.886	100,0%	3.624.835	100,0%	(97.950)	(2,7%)	3.514.629	100,0%	12.256	0,3%
COSTO DEL VENDUTO	(1.256.694)	(35,6%)	(1.321.047)	(36,4%)	64.353	(4,9%)	(1.196.173)	(34,0%)	(60.521)	5,1%
I° MARGINE DI CONTRIBUZIONE	2.270.192	64,4%	2.303.789	63,6%	(33.597)	(1,5%)	2.318.456	66,0%	(48.264)	(2,1%)
COSTO DEL LAVORO DIRETTO DI P	(143.171)	(4,1%)	(151.008)	(4,2%)	7.837	(5,2%)	(141.600)	(4,0%)	(1.571)	1,1%
MARGINE DIRETTO PROD	2.127.021	60,3%	2.152.781	59,4%	(25.760)	(1,2%)	2.176.856	61,9%	(49.835)	(2,3%)
COSTI VARIABILI	(324.776)	(9,2%)	(406.672)	(11,2%)	81.895	(20,1%)	(343.836)	(9,8%)	19.060	(5,5%)
II° MARGINE DI CONTRIBUZIONE	1.802.244	51,1%	1.746.109	48,2%	56.135	3,2%	1.833.020	52,2%	(30.775)	(1,7%)
COSTI FISSI DI PRODUZIONE	(181.771)	(5,2%)	(178.864)	(4,9%)	(2.907)	1,6%	(177.072)	(5,0%)	(4.699)	2,7%
COSTI FISSI DI VENDITA	(574.656)	(16,3%)	(624.376)	(17,2%)	49.720	(8,0%)	(574.656)	(16,4%)	1.006	(0,2%)
COSTI FISSI GENERALI	(628.554)	(17,8%)	(652.226)	(18,0%)	23.672	(3,6%)	(627.554)	(17,8%)	(1.461)	0,2%
EBITDA	417.263	11,8%	290.643	8,0%	126.620	43,6%	453.192	12,9%	(35.929)	(7,9%)
AMMORTAMENTI E ACC.TI	(238.423)	(6,8%)	(219.292)	(6,0%)	(19.131)	8,7%	(238.423)	(6,8%)		
EBIT	178.840	5,1%	71.351	2,0%	107.489	150,6%	214.769	6,1%		
GESTIONE FINANZIARIA	(46.003)	(1,3%)	(44.361)	(1,2%)	(1.643)	3,7%	(44.570)	(1,3%)		
GESTIONE NON CARATTERISTICA	8.751	0,2%	8.667	0,2%	84	1,0%	8.250	0,2%		
GESTIONE STRAORDINARIA	(41.266)	(1,2%)	98.742	2,7%	(140.009)	(141,8%)	(47.654)	(1,4%)		
RISULTATO ANTE IMPOSTE	100.321	2,8%	134.399	3,7%	(34.079)	(25,4%)	130.796	3,7%		
ONERI TRIBUTARI	(64.164)	(1,8%)	(113.702)	(3,1%)	49.537	(43,6%)	(66.972)	(1,9%)		
UTILE/PERDITA	36.156	1,0%	20.698	0,6%	15.459	74,7%	63.824	1,8%	(27.668)	(43,3%)

IN GIALLO GLI
SCOSTAMENTI
MONITORATI CON
APPROFONDIMENTI E
REPORTISTICA AD HOC

Budget Economico Aziendale e Budget Area di competenza

Annualmente insieme ai responsabili d'azienda elaboriamo un budget economico, con cui poi durante l'anno misurare gli scostamenti, sia a livello complessivo sia a livello di singole aree di responsabilità: a titolo esemplificativo, per un'azienda di produzione, possono essere analizzati i costi e i KPI di stabilimento per il monitoraggio dei costi di lavorazione:



	ANNO CORR.		BUDGET		Differenza	%	ANNO PREC		Differenza	%
	Bilancio		BUDGET				Bilancio			
	EURO		EURO				EURO			
Totale TON_LAV	144.894	EURO/TO N LAV	139.375	EURO/TO N LAV	5.520	4,0%	153.789	EURO/TO N LAV	-8.894	-5,8%
Costi variabili di produzione	(20.947.652)	(144,57)	(19.597.699)	(140,61)	(1.349.953)	6,9%	(23.384.105)	(152,05)	2.436.453	(10,4%)
Costi fissi produzione	(3.575.481)	(24,68)	(3.394.481)	(24,36)	(180.999)	5,3%	(3.969.145)	(25,81)	393.664	(9,9%)
Costi fissi generali	(1.983.653)	(13,69)	(2.062.668)	(14,80)	79.014	(3,8%)	(2.323.169)	(15,11)	339.515	(14,6%)
Ammortamenti e Accantonamenti	(5.268.373)	(36,36)	(5.268.333)	(37,80)	(40)	0,0%	(5.327.883)	(34,64)	59.510	(1,1%)
Gestione Straordinaria	743.679	5,13	300.000	2,15	443.679	147,9%	409.654	2,66	334.025	81,9%
TOTALE COSTI	(31.031.480)	(214,16)	(30.023.180)	(215,41)	(1.008.299)	3,4%	(34.594.647)	(224,95)	3.563.167	8,3%

TEMPI CONS.

ARTT ANNO X	TOT TONS	TOT ORE	SEC LAV / KG LAV	COSTO LAV/TON
PROD A	55.254	195.296	12,72	47,12
PROD B	26.430	95.110	12,95	49,00
PROD C	16.755	122.365	26,29	99,53
PROD D	12.463	119.038	34,39	130,72
PROD E	10.643	48.306	16,34	60,36
PROD F	7.696	46.597	21,80	83,86
PROD G	3.960	54.261	49,33	181,30
PROD H	11.647	120.658	37,30	141,12
TOT	144.895	801.918	19,92	74,88

TEMPI STD *Stabilimento Tempi*

ARTT ANNO X-1	TOT TONS	TOT ORE	SEC LAV / KG LAV	COSTO LAV/TON
PROD A	58.234	246.234	15,22	55,14
PROD B	31.864	118.379	13,37	48,78
PROD C	12.579	110.582	31,65	116,65
PROD D	16.639	152.804	33,06	122,69
PROD E	10.224	57.222	20,15	73,23
PROD F	8.355	54.235	23,37	85,85
PROD G	4.894	75.739	55,72	197,27
PROD H	11.000	125.350	41,02	151,63
TOT	153.789	940.545	22,02	80,46

TEMPI A.P.

SCOST	TONS	%
PROD A	-2.980	-5%
PROD B	-5.434	-17%
PROD C	4.176	33%
PROD D	-4.176	-25%
PROD E	420	4%
PROD F	-659	-8%
PROD G	-934	-19%
PROD H	646	6%
TOT	-8.942	-6%

IL BUDGET E' SCOMPOSTO IN BUDGET DI AREA PER CIASCUN RESPONSABILE, (ES. BUDGET VENDITE PER CIASCUN FUNZIONARIO E BUDGET COSTI PER QUADRI E DIRIGENTI CON POTERE DI SPESA)

Costo energia elettrica

	ANNO CORR.			BDG			SCOST. VALORE		SCOST. KWH	
	IMPORTO	KWH	PR_KWH	IMPORTO	KWH	PR_KWH	VALORE	%	QTA	%
TOT Progr.	€ 2.743.223	21.320.916	0,1287	€ 2.837.590	23.810.678	0,1192	-€ 94.368	-3,33%	-2.489.762	-10,46%

Indice

- INTRODUZIONE
- CRUSCOTTO AZIENDALE:
 - EQUILIBRIO ECONOMICO
 - **EQUILIBRIO PATRIMONIALE - FINANZIARIO**
 - POSIZIONAMENTO STRATEGICO
 - INDICATORI DI PROCESSO
- CONCLUSIONI

L'equilibrio patrimoniale/finanziario

Elaboriamo dei prospetti che consentono di analizzare la struttura patrimoniale e finanziaria dell'azienda: stato patrimoniale riclassificato.

	Gen/Giu	2016	Gen/Dic	2015	Differenza	%
	Gestionale		Gestionale			
	EURO		EURO			
CAPITALE CIRCOLANTE COMM NETTO	602.586	33,4%	971.056	47,7%	(368.471)	(37,9%)
CLIENTI	1.981.060	109,9%	2.115.128	103,8%	(134.068)	(6,3%)
FORNITORI	(1.378.474)	(76,5%)	(1.144.071)	(56,2%)	(234.403)	20,5%
ALTRO CIRCOLANTE	(576.860)	(32,0%)	(523.274)	(25,7%)	(53.586)	10,2%
CAPITALE CIRCOLANTE	25.726	1,4%	447.782	22,0%	(422.056)	(94,3%)
IMMOB. MAT. E IMMATERIALI NETTE	535.850	29,7%	425.223	20,9%	110.627	26,0%
IMMOB. TECNICHE NETTE	529.998	29,4%	419.361	20,6%	110.637	26,4%
IMMOB. IMMATERIALI	5.852	0,3%	5.862	0,3%	(10)	(0,2%)
CAPITALE OPERATIVO INVESTITO NETTO	561.576	31,1%	873.006	42,9%	(311.430)	(35,7%)
IMMOB. FINANZIARIE NETTE	1.241.525	68,9%	1.163.904	57,1%	77.622	6,7%
IMMOB. FINANZIARIE NETTE	1.241.525	68,9%	1.163.904	57,1%	77.622	6,7%
CAPITALE INVESTITO NETTO	1.803.101	100,0%	2.036.909	100,0%	(233.808)	(11,5%)
CAPITALE NETTO	(1.967.637)	(109,1%)	(1.870.270)	(91,8%)	(97.366)	5,2%
PASSIVITA' CONSOLIDATE	(727.617)	(40,4%)	(725.039)	(35,6%)	(2.578)	0,4%
POSIZIONE FINANZIARIA NETTA	892.152	49,5%	558.399	27,4%	333.752	59,8%
CAPITALE RACCOLTO	(1.803.101)	(100,0%)	(2.036.909)	(100,0%)	233.808	(11,5%)

FABBISOGNO FINANZIARIO NETTO DERIVANTE DALL'ATTIVITÀ CARATTERISTICA DELL'IMPRESA

CAPITALE IMMOBILIZZATO NEI BENI DI USO DUREVOLE

COME FINANZIO IL CAPITALE INVESTITO

L'aspetto finanziario

Sviluppiamo previsioni dei flussi di cassa, rappresentabili in un rendiconto finanziario che aiuta a comprendere come le varie decisioni di gestione influenzino il fabbisogno finanziario.

RENDICONTO FINANZIARIO del periodo	dic	bgt fin
	2015	2016
EBITDA + fotovoltaico	1.527.020	1.948.722
STIMA IMPOSTE DELL'ESERCIZIO	(335.492)	(367.000)
FLUSSO DI CASSA DELLA GESTIONE CARATTERISTICA	1.191.528	1.581.722
VARIAZIONE CIRCOLANTE	9.705	(100.000)
FLUSSO DI CASSA DELLA GESTIONE CORRENTE	1.201.233	1.481.722
Acquisto Capannone		(4.106.000)
GESTIONE INVESTIMENTI	(331.616)	(300.000)
FLUSSO DI CASSA DOPO GLI INVESTIMENTI	869.617	(2.924.278)
GESTIONE STRAORDINARIA E ACCESSORIA	22.205	10.000
uscita di capitale a soci	(363.561)	
FLUSSO DI CASSA A SERVIZIO DEL DEBITO	528.261	(2.914.278)
ONERI FINANZIARI BT	(9.860)	(21.500)
ONERI FINANZIARI MLT	(58.000)	(142.000)
ACCENSIONE MUTUI	0	3.796.000
RESTITUZIONE QUOTE CAPITALE MUTUI	(426.469)	(1.200.079)
FABBISOGNO FINANZIARIO	33.932	(481.856)

FLUSSO FINANZIARIO DA
GESTIONE REDDITUALE

USCITE PER INVESTIMENTI

FLUSSI DA E PER GLI ISTITUTI
DI CREDITO

FLUSSI DI CASSA DEL
PERIODO

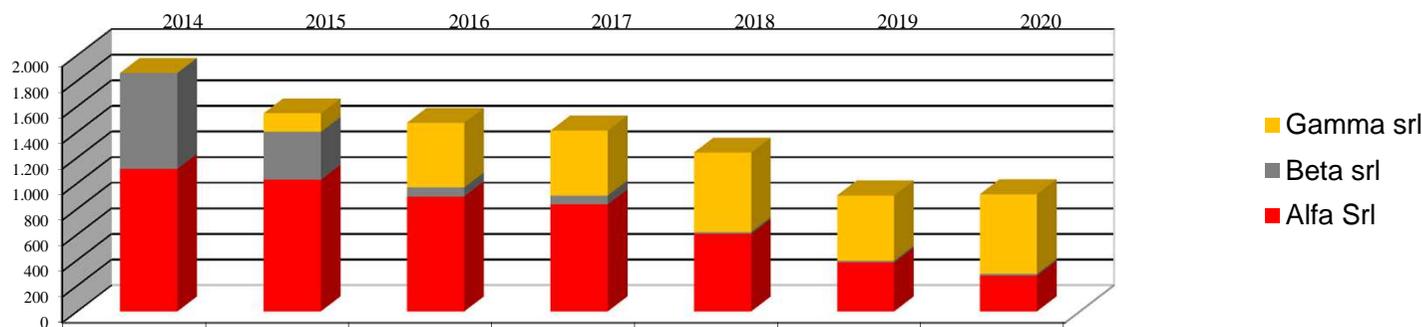
L'equilibrio patrimoniale/finanziario

Supportiamo l'azienda nei rapporti con gli Istituti di Credito, fornendo delle analisi mirate sull'andamento dell'esposizione bancaria.

Gruppo Alfa

valori in 1000€

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Alfa Srl	1.113	1.027	898	835	605	381	279
cc	130	127	125	125	105	105	105
mutui	983	900	773	710	500	276	174
Beta srl	749	374	70	70	15	14	14
cc	428	366	70	70	15	14	14
mutui	321	8					
Gamma srl		145	504	507	620	510	622
cc		75	349	360	450	390	335
mutui		70	155	147	170	120	287
P.F.N. GRUPPO	1.862	1.546	1.472	1.412	1.240	905	915
scostamento anno precedente		-316	-74	-60	-172	-335	10
cc	558	568	544	555	570	509	454
mutui	1.304	978	928	857	670	396	461



Indice

- INTRODUZIONE
- CRUSCOTTO AZIENDALE:
 - EQUILIBRIO ECONOMICO
 - EQUILIBRIO PATRIMONIALE - FINANZIARIO
 - **POSIZIONAMENTO STRATEGICO**
 - INDICATORI DI PROCESSO
- CONCLUSIONI

Il posizionamento strategico

Analisi concorrenti: annualmente vengono analizzati i bilanci dei competitor, e raffrontati con i dati dell'azienda in esame per valutare il suo posizionamento rispetto alle altre aziende del settore: vengono attribuiti dei punteggi con criteri omogenei sulla base degli indici economici e patrimoniali rilevati ed elaborate delle matrici che evidenziano i punti di forza e di debolezza delle aziende facenti parte del campione:

Indici e relativi pesi % per punteggio economico

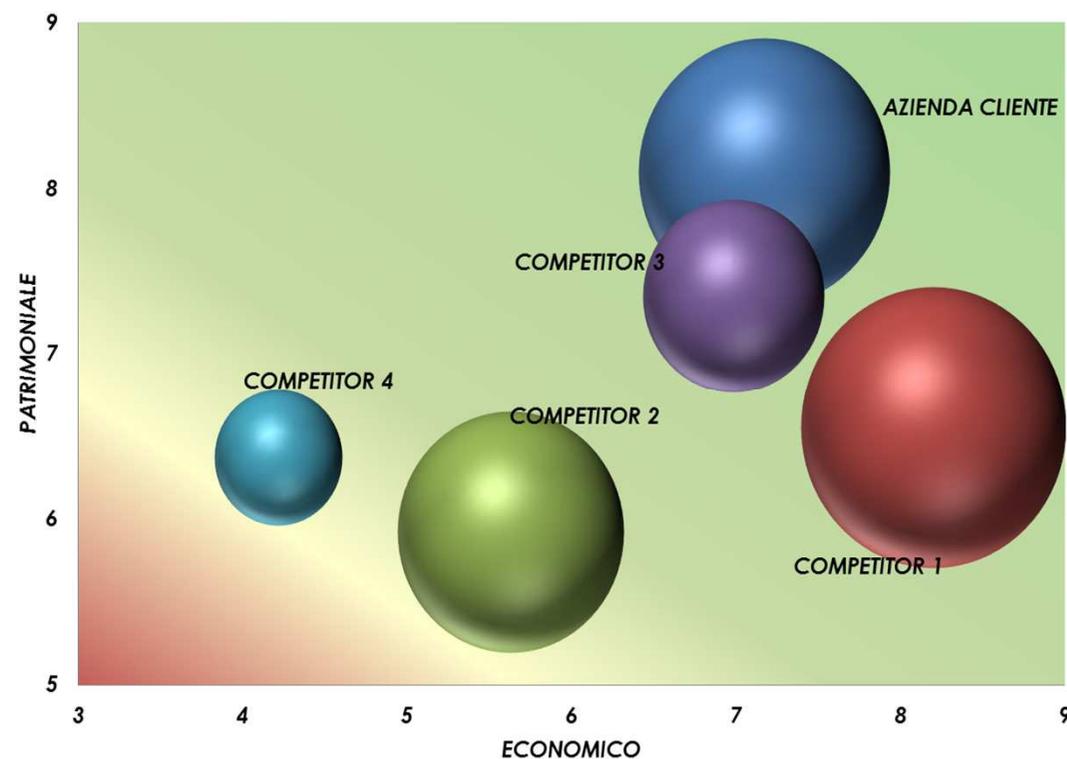
	peso %
Grado di copertura degli interessi passivi	12,5%
Rotaz. cap. investito (volte)	25,0%
EBITDA %	20,0%
Redditività del capitale proprio (ROE)	15,0%
Flusso di cassa di gestione	20,0%
Utile %	7,5%

100%

Indici e relativi pesi % per punteggi patrimoniali

	peso %
Indice di liquidità	30,0%
Indice di copertura delle immob. (patrimoniale)	20,0%
Indice di indep. Finanz.	20,0%
CC su Attivo	30,0%

100%



Il posizionamento strategico

Inoltre, analizzando a 360 ° l'azienda, forniamo un supporto strategico, attraverso analisi mirate a comprendere il posizionamento dell'azienda sul mercato:

- Matrice Mc Kinsey: attraverso dei colloqui con il management e un sistema di check list, attribuiamo dei rating all'azienda e al settore di riferimento al fine di individuare il piano strategico da perseguire a seconda del posizionamento:



Indice

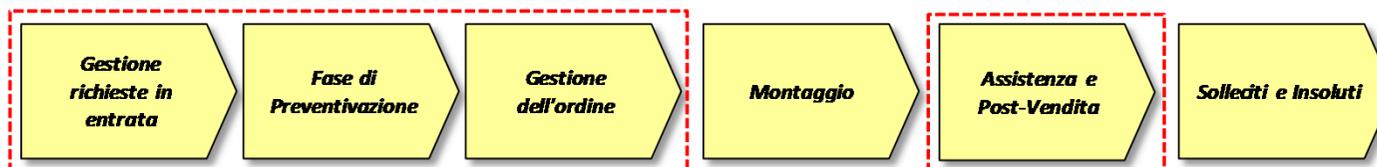
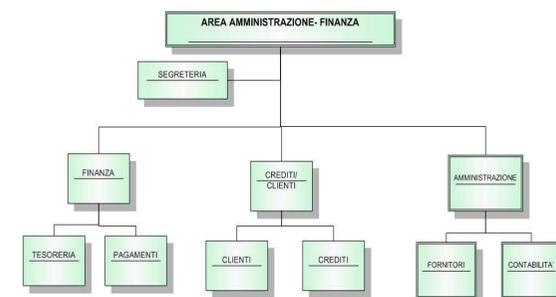
- INTRODUZIONE
- CRUSCOTTO AZIENDALE:
 - EQUILIBRIO ECONOMICO
 - EQUILIBRIO PATRIMONIALE - FINANZIARIO
 - POSIZIONAMENTO STRATEGICO
 - **INDICATORI DI PROCESSO**
- CONCLUSIONI

Indicatori di Processo

Fondamentale nel percorso di sviluppo di crescita, è l'attenzione e il monitoraggio della dimensione organizzativa aziendale.

Gli indicatori di processo rispondono all'esigenza di quantificare in maniera oggettiva le principali attività aziendali.

La prima fase per costruire un cruscotto di Key Performance Indicators è **l'analisi delle attività**.



Indicatori di Processo: alcuni esempi

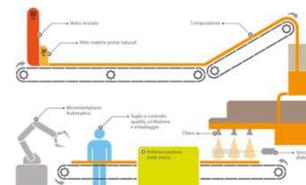


Area Commerciale:

- Num offerte emesse;
- num ordini evasi;
- Num clienti/contatti potenziali;
- Num chiamate per assistenza...

Area produttiva:

- Num commesse gestite;
- Tempi fermi per guasti;
- Indici di rotazione;
- Num prodotti difettosi...



Area Amm.ne/ Finanza:

- Num fatture registrate;
- Num righe di fatt. registrate;
- Num registrazioni di prima nota;
- Num bilanci gestiti;
- Num preconsuntivi ..

Area Acquisti:

- Num ordini fatti;
- Num listini gestiti;
- Num fornitori tot;
- Num fornitori certificati;
- Num reclami per fornitore..



Indicatori di Processo: Consuntivazione dei Tempi

Per verificare l'efficienza nell'utilizzo delle risorse impiegate, uno strumento importante è quello della **consuntivazione dei tempi**.

Es. ufficio Finanziario:

	GEN-LUG 2016	%	GEN-LUG 2015	%	DIFF	%
Tot. Ore ufficio Finanziario	10.779	100%	10.752	100%	27	0,3%
Finanza a Medio-lungo Termine	5.632	52%	5.241	49%	391	7%
Attività relative ai Pagamenti	2.487	23%	2.759	26%	-273	-10%
Gestione Cassa	981	9%	1.050	10%	-69	-7%
Attività Varie (Formazione, progetti straord. Etc)	1.680	16%	1.702	16%	-22	-1,3%

Nell'esempio riportato viene mostrato come l'ufficio finanziario nel periodo 2016 con lo stesso monte ore a disposizione abbia modificato il mix delle proprie attività, ottimizzando le attività dei pagamenti e focalizzandosi su quelle a più valore aggiunto (rapporti con Istituti di Credito, reportistica).

Indicatori di Processo: Le procedure gestionali

Oltre all'obiettivo dell'efficienza organizzativa, il Management per salvaguardare ed aumentare il valore della propria azienda deve definire e monitorare delle **procedure gestionali** (in un'ottica anche di L.231).

Le procedure gestionali hanno l'obiettivo di formalizzare i compiti, le attività e le responsabilità per singolo processo aziendale.

Per essere incisive devono essere integrate ad un'attività periodica di monitoraggio dei dati e alla comunicazione dei risultati ai relativi destinatari con eventuale estensione al sistema premiante.

Indice

- INTRODUZIONE
- CRUSCOTTO AZIENDALE:
 - EQUILIBRIO ECONOMICO
 - EQUILIBRIO PATRIMONIALE - FINANZIARIO
 - POSIZIONAMENTO STRATEGICO
 - INDICATORI DI PROCESSO
- **CONCLUSIONI**

Affiancamento al cliente



Lavoriamo **CON** le persone e **PER** le persone, in quanto condividere è valore aggiunto che fa la differenza

Il lavoro di squadra crea soluzioni vincenti



Definizione del Piano strategico di crescita



Il dominio dei dati consente di prendere decisioni efficaci ed efficienti che si concretizzano in un piano di sviluppo aziendale in grado di indicare la giusta strategia verso una crescita sostenuta nel tempo.

Pietro Mondardini



Partner di Ferretti Consulting srl da lunga data intervengo in qualità di responsabile di progetto nei rapporti consulenziali.

I progetti seguiti in affiancamento al management e alla proprietà delle aziende clienti toccano principalmente temi relativi al Controllo di Gestione, Business Plan, Interventi per Ristrutturazione del debito, Organizzazione.

Nel corso della propria carriera, ho assistito al processo di crescita e di sviluppo di diverse realtà aziendali del territorio con collaborazioni che proseguono con successo e continuità da diversi anni.

Ho svolto infine attività di formazione, sia in azienda, sia in collaborazione con enti di formazione

Ho conseguito una laurea in Economia e Commercio presso l'Università di Bologna, specializzandomi poi con un Master in "Finanza Aziendale e Controllo di Gestione" presso SINNEA Bologna

Riferimenti

Tel. 0547-300861

Cell. 339-5747378

Mail p.mondardini@ferretticonsulting.it



Terzo corso di formazione per esperti UMIQ

Il metodo
UMIQ[®]
Unindustria
Bologna



UNINDUSTRIA BOLOGNA



Corso rivolto a consulenti e auditor per conoscere e saper applicare il Metodo UMIQ[®] nelle aziende

18 gennaio 2017 – Presentazione

19 gennaio 2017 – Governance, strategie e cambiamento organizzativo

26 gennaio 2017 – Gestione mercato e vendite

2 febbraio 2017 – Gestione portafoglio prodotti

9 febbraio 2017 – Gestione delle operations

16 febbraio 2017 – Gestione economico finanziaria

23 febbraio 2017 – Gestione risorse umane

2 marzo 2017 – Organizzazione, ICT e cambiamento

Contatti

Enrica Bonzani

Tel. 0514151911

formazioneaziendale@fav.it

www.fav.it