



Acquista, elabora e gestisci dati e
informazioni aziendali

www.leanus.it



Un sistema di valutazione del merito creditizio che integra e potenzia quello bancario



All'attenzione di CFO, Credit Manager,
Specialisti di Settore, Responsabili uffici
Credito, Direzione Marketing Imprese

La valutazione del rischio impresa in 1/5 del tempo riducendo costi e inefficienze.

*“Un metodo per ottimizzare il processo di **acquisizione e gestione di un cliente impresa da parte di un Istituto di Credito** e di valutarne il merito creditizio in maniera rapida ed efficace senza significativi investimenti e potenziando le normali procedure di valutazione in essere (Es. PEF).”*

In Italia le sole società di capitale tenute al deposito del bilancio sono meno di un milione; a queste vanno aggiunte circa un milione di società di persone. Se ognuna di queste imprese¹ entrasse in contatto con il sistema bancario 4 o 5 volte all'anno, i momenti di contatto con le filiali/centri impresa **sarebbero circa 30.000 ogni giorno**. E il costo per le banche, calcolando solo quello del personale, sarebbe di **circa 2 Miliardi di Euro**. E' possibile quindi stimare che oltre il 10% del costo totale del personale sia utilizzato solo per gestire contatti commerciali, ancora non produttivi, con la clientela Imprese.

Un valore enorme se si tiene conto che solo una piccola percentuale di **contatti** “vanno a buon fine” e si trasformano successivamente in nuovi **contratti**.

Al costo indicato, vanno poi aggiunti i costi necessari per la raccolta dei documenti, la loro organizzazione, elaborazione ed archiviazione, i costi per l'istruzione della pratica e per la relativa valutazione da parte dei diversi organi deliberanti, e tutto ciò che è necessario per la gestione del Cliente.

1. Quali sono gli strumenti a disposizione delle migliaia di Gestori che entrano in contatto con le imprese e quale è oggi la relativa **capacità che un gestore ha, di valutare da subito il “potenziale” del Cliente** e, in via preliminare, il suo profilo di rischio?
2. Quali sono le **attività ripetitive e senza valore aggiunto** (input dati, rielaborazione informazioni, interazione centro-periferia, gestione cliente) che possono essere ridotte o ottimizzate?

¹ Escludiamo dalla analisi le imprese con fatturato superiore ai 50 milioni di Euro in quanto generalmente gestite da strutture centrali delle banche e con differenti metodologie e risorse dedicate a questo scopo



3. Quali sono **le informazioni** (ad esempio bilanci depositati, visure, etc.) che il cliente impresa si sente continuamente richiedere ricavandone una sensazione di scarsa attenzione da parte della Banca con cui interagisce
4. **Come si calcola il rischio** di un cliente? Quali sono le variabili che devono entrare in gioco e con quale rilevanza?
5. Quanto conta **l'esperienza del gestore** e la sua conoscenza del territorio?

L'argomento è complesso ed oggetto di numerosi studi. La difficoltà è ancora maggiore poiché il processo di valutazione del merito creditizio, attraverso, non senza ritardi e difficoltà, trasversalmente l'organizzazione interna alla banca e le diverse funzioni e professionalità: dall'area commerciale ai crediti, da chi elabora l'analisi di bilancio, a chi conosce i settori industriali, dalle competenze fiscali a quelle legali.

Proprio a causa di tale complessità, il sistema per processare milioni di pratiche all'anno deve necessariamente ricorrere a sistemi in grado di automatizzare quanto più possibile i processi per attribuire un profilo di rischio sulla base del quale prendere le decisioni creditizie.

Istituti di credito, rating agency, ed esperti da anni lavorano per elaborare modelli predittivi in grado di associare una "classe" di rischio ad una impresa. I modelli Logit occupano la scena, ma esistono altri algoritmi più o meno complessi che puntano allo stesso obiettivo. **II**

Leanus® Score è uno di questi.

Alcuni modelli danno maggior valore a variabili contabili, altri ai rapporti cliente-fornitore, altri ancora alle variabili "soft" quali appartenenza ad un settore, ad un area geografica, etc. Quasi tutti, Leanus Score escluso, tendono a proporre un metodo infallibile, a volte con l'idea implicita che il sistema possa un giorno sostituire in automatico la sensibilità e l'esperienza del Credit Manager. O dando a quest'ultimo l'opportunità di non impegnarsi professionalmente, limitandosi invece a comunicare al cliente quanto "la macchina" ha deciso per lui. La maggior parte dei modelli producono un giudizio finale su una scala che varia da "AAA" a "D", da 1 a 7, da -40 a 40 etc.

La distribuzione delle imprese su queste scale mostra una curva di Gauss pressoché perfetta. Nelle code vanno le imprese ottime o quelle meno affidabili. **La maggior parte delle imprese, si posizionano nelle classi intermedie**, proprio laddove la probabilità di errore di valutazione è più elevata. Tradotta in termini statistici (ma anche pratici), supponendo che solo il 10% delle imprese si equi-distribuisca sulle code, la probabilità di default di una impresa AAA è minore del 5%, mentre la probabilità di default di una impresa D è maggiore del 95%.

Tutte le altre imprese hanno una probabilità di default crescente man mano che si attraversa la scala dal giudizio più basso a quello più elevato.

Leggendo le descrizioni di due classi contigue **emergono con forza molti dubbi** sull'effettiva possibilità di differenziare la solidità delle imprese attraverso l'attribuzione di un giudizio intermedio.



- *BB - Azienda con capacità di rispettare gli impegni finanziari nel breve termine, ma con dubbia capacità di rimborso in future condizioni economiche, congiunturali e politiche avverse.*
- *B - Azienda ancora più vulnerabile a condizioni economiche avverse anche se attualmente capace di rispettare gli impegni finanziari.*

Probabilmente la distinzione è necessaria per determinare la **quantità di capitale da assorbire** ma difficilmente è in grado di fornire un valido supporto per comprendere l'effettiva capacità dell'impresa di far fronte ai propri impegni correnti e futuri.

Inoltre, è davvero possibile rappresentare la probabilità di default di un'impresa attraverso un algoritmo e un numero?

La storia, le statistiche, i report su sofferenza e incagli, e soprattutto il buon senso porterebbero a concludere che non lo è. Sarebbe come poter stabilire lo stato di salute di un individuo, inserendo in un algoritmo dati di alimentazione, storia familiare, abitudini sportive, esami etc. Certo è possibile delineare un quadro ma certamente non si riuscirebbe ad intercettare altre patologie più nascoste e altrettanto letali che solo lo scrupoloso intervento dello specialista può portare a scoprire.

Le principali aree di inefficienza che generalmente caratterizzano il processo in ambito bancario, ci paiono essere le seguenti:

- **Incapacità di monitorare le imprese** operanti nel raggio di azione delle filiali/Centri Imprese. E di avere un ruolo attivo di scouting e contatto con le realtà di PMI più interessanti per la Banca in quel territorio particolare
- **Tempi di risposta al Cliente eccessivamente lunghi**, non in linea con le sue aspettative
- Scarsa capacità di **erogare credito in modo selettivo**, focalizzandosi sulle opportunità effettive
- Incapacità di effettuare una **prevalutazione del rischio già a partire dai primi contatti** commerciali.
- Tempi di elaborazione e gestione di dati e documenti inutilmente lunghi. **Molti Istituti "digitano a mano" direttamente o attraverso società esterne** i dati di bilancio e le situazioni contabili
- Mancata valorizzazione del **ruolo del gestore** e del Credit Manager
- Difficile **coordinamento nei rapporti** Centro-Periferia della Banca

La questione è sempre la stessa per la Banca che vuole migliorare, battere la concorrenza e produrre utili erogando credito: **"che fare?"**



Acquista, elabora e gestisci dati e
informazioni aziendali

www.leanus.it



Per rispondere a questa domanda dividiamo **il processo di acquisizione e gestione della clientela imprese i 4 grandi momenti**

1. L'identificazione delle opportunità sul mercato
2. La gestione dei contatti commerciali e la raccolta dei documenti
3. La gestione della Pratica Elettronica di Fido
4. Il monitoraggio del merito creditizio



1. L'identificazione delle opportunità sul mercato

Riguardo a trasparenza e accessibilità a informazioni su Imprese e persone, l'Italia è uno dei paesi più avanti al mondo. La quantità di informazioni "ufficiali" ottenibili in Italia è nettamente superiore a quella che si può ottenere altrove.

E allora perché identificare correttamente le opportunità sul mercato sembra così difficile?

Per identificare le opportunità sul mercato non è sufficiente una lista di imprese che operano nel territorio con i relativi contatti. Serve di più.

Servono informazioni che consentano di associare a ciascuna anagrafica due informazioni rilevanti

- Un probabile fabbisogno di Credito ancora da soddisfare.
- Un profilo di rischio adeguato

Sono variabili semplici ed intuitive che, almeno per le società di capitali italiane, è possibile elaborare con relativa semplicità e che consentirebbero di isolare proprio quelle imprese che un gestore vorrebbe scoprire per primo: imprese competitive, con un futuro positivo e con esigenze finanziarie non ancora soddisfatte. Semplici ed intuitive, ma molto difficili da rendere operative.

La soluzione

Leanus consente di tenere sotto controllo e monitoraggio qualsiasi insieme di imprese scelto a piacere dall'istituto di credito. Tale insieme **profilato** secondo specifiche personalizzate, viene messo a disposizione su un archivio (Data Base) dedicato.

Oltre alle funzioni standard di profilazione ed estrazione liste quali ricerca per Ateco, calcolo indici di bilancio, classi di fatturato, etc. Leanus fornisce alcune **informazioni distintive**:

- **il profilo di rischio per ciascuna impresa** (Leanus Score e Zeta Score di Altman) calcolato su tutti gli anni/mesi per cui è disponibile una situazione contabile (dati storici, dati contabili, dati prospettici)
- La valutazione del **profilo economico, patrimoniale e finanziario**
- La possibilità di effettuare **simulazioni** (per esempio proiettando nel futuro una attesa di crescita del fatturato sostenuta da spese in conto capitale) e vederne gli impatti sul rating
- il calcolo del **profilo di rischio di un qualsiasi aggregato**, settore o gruppo di impresa (es. gruppo economico facente riferimento allo stesso soggetto)
- L'appartenenza alla **"fascia di merito MCC"** per l'ottenimento della garanzia diretta



Acquista, elabora e gestisci dati e
informazioni aziendali

www.leanus.it



Dal punto di vista dei processi organizzativi interni alla Banca Leanus diventa un ambiente di lavoro che consente la differenziazione dei diritti di accesso alle informazioni, l'archiviazione e la tracciatura di qualsiasi informazione inserita, l'azzeramento degli interventi manuali di data entry, la creazione di uno strumento di comunicazione semplice e in grado di sostenere la cooperazione a favore del cliente, tra strutture centrali e periferiche della banca.

In tal modo Leanus consente di costruire e valutare liste dei clienti "presumibilmente" graditi anche dalle Direzioni Crediti ancor prima di instaurare un rapporto commerciale.

Leanus inoltre mette a disposizione dei Clienti Corporate un Data Base dedicato. Ciò vuol dire che la banca può integrare le informazioni ufficiali e pubbliche fornite da Leanus con informazioni proprietarie (CR, andamentali, etc) accessibili alla Banca o fornite direttamente dal cliente.



2. La gestione dei contatti preliminari e commerciali

Spesso i contatti commerciali terminano con la richiesta al Cliente di produrre documenti, bilanci, business plan ed altre informazioni. Il gestore generalmente rimanda ad una fase successiva la valutazione del profilo di rischio a causa della bassa disponibilità di strumenti, informazioni e soprattutto di tempo.

Gran parte del tempo improduttivo è impiegato proprio in questa fase del processo commerciale per comprendere la richiesta del Cliente, controllare eventuali segnalazioni, attendere la produzione dei documenti da parte del cliente finale e successivamente analizzarli.

Questa è la fase più critica dell'intero processo anche per accreditarsi presso il cliente. Il Cliente sta valutando la capacità della Banca di assisterlo e sta facendo i confronti con le altre e tra le differenti modalità di risposta.

E' una grande occasione per conquistarsi la fiducia del Cliente.

Per raggiungere l'obiettivo bisogna intervenire su alcune variabili critiche:

- Il tempo. Il cliente imprenditore ha bisogno di **tempi di risposta certi e il più rapidi possibile**
- La capacità di **assemblare informazioni ufficiali ed informazioni proprietarie** e ricondurle ad unico standard utile per il dialogo con lo stesso cliente e con le strutture deliberanti.
- L'assistenza. Il Cliente è pronto ad accettare un rifiuto. **Motivare un eventuale rifiuto in modo professionale** e supportarlo con evidenze può avviare un percorso virtuoso di collaborazione reciproca

La soluzione

Leanus consente, già al primo incontro, di rispondere alla maggior parte dei quesiti posti e al contempo di predisporre in maniera standard la documentazione necessaria per la PEF.

Alcuni esempi:

- **Elabora un profilo di rischio preliminare dell'impresa** e/o del gruppo economico prelevando in tempo reale i dati dai registri ufficiali (il cliente in seguito trasmetterà solo le situazioni contabili aggiornate, non i bilanci già depositati)
- **Elabora la "fascia di rischio MCC"** per l'ottenimento delle garanzie dirette
- **Mette in evidenza le eventuali criticità** emergenti dall'analisi dell'impresa
- Consente di elaborare in tempo reale una **proiezione economico-patrimoniale e finanziaria** delle ipotesi di sviluppo dichiarate dal cliente
- Elabora il Profilo di rischio anche sui dati del **Business Plan**
- Confronta l'impresa con un **benchmark** e anche con le controparti indicate dal Cliente (sia italiane che straniere)



Acquista, elabora e gestisci dati e informazioni aziendali

www.leanus.it



- Elabora **un dossier** che può essere stampato e consegnato al cliente già a partire dal **primo incontro**
- Consente inoltre di **tenere traccia** dei contatti tra banca e cliente.

E se il cliente è un'impresa che non ha l'obbligo di depositare un bilancio (es, sas, snc, fondazioni, associazioni)?

In tal caso, il Cliente dovrà fornire il bilancio o la situazione contabile in formato elettronico (foglio di calcolo elettronico, un excel, o un file prodotto dal software gestionale del commercialista del cliente, ad esempio). Il gestore potrà caricarlo in tempo reale su Leanus (senza digitare alcun numero) ed ottenere le stesse informazioni disponibili per le società di capitali.

In altri termini già al primo incontro, il gestore è in grado di sapere, seppur in via preliminare, se l'azienda:

- ha un profilo di rischio adeguato
- può essere garantita da MCC
- qual è l'impatto del nuovo finanziamento sui conti attuali e futuri dell'azienda potenziale cliente



3. La gestione della Pratica Elettronica di Fido

Superata la prima fase, quando il gestore ritiene che ci siano gli elementi per avviare la pratica, trasferisce la documentazione e le informazioni raccolte agli uffici Crediti.

Gli uffici Crediti hanno il compito di elaborare la PEF e predisporre tutta la documentazione, commenti inclusi, utili agli organi deliberanti al fine di prendere la decisione finale. Qui riportiamo le principali attività che generalmente richiedono un grande dispendio di energie.

- **Riclassificazione** dei bilanci e/o delle situazioni contabili di periodo. Attività che richiede molte ore di lavoro e grandi competenze
- **Valutazione CR** e confronto con i dati indicati in bilancio o nella situazione contabile.
- Elaborazione della procedura per l'**attribuzione della "fascia" MCC** e la richiesta della garanzia diretta
- Analisi del **Business Plan**, per verificarne la sostenibilità di un investimento nel Medio Lungo Termine ed eventualmente (anche se per fortuna tale prassi è andata in disuso) definire eventuali "covenants."

Queste attività richiedono tempo e sono soggette ad errori. Inoltre nella maggior parte dei casi, le informazioni che arrivano dalle rete sono disomogenee o talvolta non sufficienti, obbligando le direzioni crediti a continue interazioni con il gestore e con il Cliente prima di completare la pratica.

La soluzione

Leanus consente di predisporre, già dai primi contatti in area commerciale, tutte le principali informazioni utili alla direzione crediti per effettuare le necessarie valutazioni.

Alcuni esempi

- Può contenere tutte le anagrafiche e tutti i bilanci, aggiornati in tempo reale con il registro Imprese, delle Imprese Clienti e Potenziali di una determinata Area
- **Tutti i Bilanci e le situazioni contabili sono riclassificati secondo gli schemi proprietari adottati dalla Banca** e secondo i principali schemi utilizzati dagli analisti (Margine di Contribuzione, Costo del Venduto, Liquidità etc)
- Per elaborare qualsiasi schema **non è necessario digitare alcun numero**. La procedura di alimentazione è automatica anche in caso di input destrutturati (es. foglio xls del piano dei conti)
- Tutti gli elaborati possono essere testati con **simulazioni** che consentono di controllare l'impatto su valutazione del Rischio, Attribuzione Fascia MCC, Valutazione Aziendale, indici etc
- Tutti gli elaborati possono essere scaricati in xls ed utilizzati per alimentare altre procedure.
- Consente l'elaborazione di bilanci in lingua originale



Acquista, elabora e gestisci dati e informazioni aziendali

www.leanus.it



- Consente la traduzione in Inglese e Spagnolo.

In altri termini **se normalmente l'elaborazione di una pratica di fido richiede alcune ore di lavoro preliminare con Leanus sono necessari solo alcuni minuti** In quanto:

- Le informazioni di input per la PEF (riclassificazioni, tabelle, etc) sono elaborate da Leanus su specifiche caratteristiche dettate dalla Banca
- Il Business Plan è elaborato e valutato con il supporto di Leanus così come se si trattasse di un normale bilancio aziendale.
- Il gestore può effettuare simulazioni, benchmark ed elaborazioni che altrimenti richiederebbero ore di lavoro.



Acquista, elabora e gestisci dati e informazioni aziendali

www.leanus.it



4. Il monitoraggio del merito creditizio

Quando ci sono i requisiti, l'impresa ottiene finalmente il supporto finanziario richiesto.

L'azienda nel frattempo prosegue la propria attività, effettua aumenti di capitale, deposita i bilanci, accoglie un nuovo socio straniero, effettua una acquisizione all'estero, sigla un nuovo accordo con un partner rilevante; in altri termini modifica il proprio profilo di rischio.

Probabilmente gli istituti di credito sono ben attrezzati per controllare periodicamente la clientela Corporate e Large Corporate, ma lo sono molto meno per effettuare controlli su tutta la Clientela Imprese. Salvo i casi in cui il sistema rileva una anomalia il Cliente affidato non subisce alcuna valutazione se non, una volta all'anno in occasione della disponibilità del nuovo bilancio.

Del resto non potrebbe essere diversamente tenendo conto dello sforzo e delle difficoltà prima menzionate di elaborazione e gestione delle informazioni.

Il rischio è però quello di aver in portafoglio imprese ottime al momento della valutazione e del primo affidamento ma **il cui merito creditizio si è profondamente deteriorato nel corso della relazione.**

La soluzione

Leanus, oltre a fornire i consueti alert in caso di variazioni rilevanti (deposito bilancio, variazione soci, etc) consente di:

- Interpretare i dati andamentali e **ricalcolare in tempo reale il profilo di rischio** aziendale
- **Incrociare informazioni contabili elementari** (Ricavi, Cassa, Crediti Clienti, Debiti Fornitori) e valutare ed evidenziare eventuali anomalie.
- **Confrontare i dati del business plan** prodotto per ottenere l'affidamento con i dati andamentali nel corso degli anni.

In altri termini Leanus consente di raccogliere costantemente le informazioni sui clienti sia direttamente dal Cliente che dai registri ufficiali e aggiornare progressivamente il profilo di rischio. Un sistema di alert avvisa il gestore nel caso di variazione significative.



Acquista, elabora e gestisci dati e informazioni aziendali

www.leanus.it



Principali caratteristiche tecniche di Leanus e alcune viste degli output relativi alle attività precedentemente descritte

Leanus è una applicazione web based. Non richiede quindi l'installazione di alcun software nei sistemi informatici della banca, mentre si collega con facilità (in input e in output) con questi ultimi

Leanus "risiede" nel cloud, in server farm ad alta sicurezza e ridondanza. I dati elaborati dalla singola banca rimangono proprietà di quest'ultima e sono accessibili e visibili solo ad essa in quanto residenti su un archivio dedicato.

Leanus è in continua evoluzione: nuove applicazioni e miglioramenti vengono condivisi immediatamente con la clientela con il meccanismo dell'aggiornamento online senza quindi imporre importanti costi di manutenzione.

Leanus supporta l'utilizzazione concreta nell'ambiente di lavoro da parte degli operatori, con interventi di formazione. Il livello di complessità tecnica dei contenuti da apprendere è minimo e paragonabile a quello di una applicazione del tipo Office di Microsoft

Liberando tempo ed energie da attività ripetitive e a basso valore aggiunto, Leanus consente risparmi di costi che possono sostenere investimenti nella formazione professionale (analisi economico-finanziaria, valutazione del profilo competitivo di una azienda, analisi di progetti di investimento, etc.) degli operatori.



Profilazione

Leanus - InfoCamera

Ricerca e Acquisizione | Elaborazione e Analisi | Strumenti | Alessandro | Saldo 1.000,4 | Ricarica | Esci | Ricerca anagrafica per ...

Ti trovi in: Elaborazioni > Elenco Anagrafiche

Anagrafiche in elenco: 333

Denominazione | Codice Fiscale | Indirizzo | Ricerca Libera

Anno di bilancio: uguale a | Utente: | Filtro per: Conto Economico | A - Ricavi | maggiore di | 2.000.000 | Filtro per: AND | Rendiconto Finanziario | 4 - Variazione Netta Cassa (1 + 2 + 3) | maggiore di | 0 | Filtro per: AND | Indici di Bilancio

Aggiungi Filtro | Archivia Filtro

OC	Denominazione	Prov.	Ultimo Bil.	*Ricavi	*EBITDA	*Reddito Netto	*PFN	Valuta	*Leanus® Score	Data Ins.	Data Mod.
...	S.A.L.P. - S.P.A. LABORATORIO FARMACOLOGICO	BG	12/2007	13.212.537	812.684	173.377	2.968.693	Euro	...	03/04/2012	03/04/2012
...	BIOINDUSTRIA LABORATORIO ITALIANO MEDICINALI S.P.A. (SIGLABILE B)	AL	12/2009	14.382.178	1.474.381	-340.502	N.A.	Euro	...	18/06/2012	18/06/2012
...	EUROCONTROLLI SRL	NO MI	12/2012	2.778	1.111	833	N.A.	Euro	...	19/06/2012	19/06/2012
...	AZIENDA ITALIANA 2011	MI	12/2011	61.095.165	2.975.098	930.494	16.203.714	Euro	...	03/08/2012	03/08/2012
...	EDISON S.P.A.	MI	12/2011	11.381.000.000	288.000.000	-871.000.000	1.837.000.000	Euro	...	06/08/2012	06/08/2012
...	CENTRO ELETTRODOMESTICI BARTOLUCCI S.R.L.	SA	12/2011	4.186.893	136.508	36.117	N.A.	Euro	...	24/08/2012	24/08/2012
...	AUTOGRIFF S.P.A.	TI	12/2011	6.422.193	537.698	126.304	1.197.474	Euro	...	24/08/2012	24/08/2012
...	COOP ITALIA - SOCIETA' COOPERATIVA IN	BO	12/2010	223.609.304	8.605.553	852.788	-19.753.344	Euro	...	24/08/2012	24/08/2012
...	SIGA COOP ITALIA	IGHER...	12/2011	8.694.618	306.522	1.771	-27.276	Euro	...	24/08/2012	24/08/2012
...	ENEL ENERGIA S.P.A.										

Le anagrafiche in elenco possono essere filtrate utilizzando qualsiasi variabile, indice o informazione qualitativa.

Benchmark Leanus

Leanus - InfoCamera

Home | Analisi Bilancio | Rating | Stakeholders | Posizionamento Competitivo | Business Plan | Analisi Qualitativa | Dati Azienda | Procedura Concorsuale | Dossier

Ti trovi in: Rating > Benchmark Leanus > Conto Economico (classico)

Conto Economico Riclassificato (Classico)

Mese/Anno	AZIENDA IT 12/2011 Euro		Bench LNS Euro	
	Totale	%	Totale	%
A - Ricavi	61.095.165	100	52.984.078	100
B - Valore Aggiunto (A + 1)	29.466.370	48,2	24.796.549	46,8
C.1 - Servizi	-19.205.958	-31,4	-6.865.724	-13,0
C.2 - Godimento Beni di Terzi	-1.067.977	-1,7	-5.149.293	-9,7
C.3 - Personale	-6.217.337	-10,2	-8.582.154	-16,2
C - Totale Costi Operativi	-26.491.272	-43,4	-20.597.171	-38,9
D - Margine Operativo Lordo (EBITDA) (B + C)	2.975.098	4,9	4.199.378	7,9
E - Margine Operativo Netto (EBIT) (D + 4.1 + 4.2)	341.272	0,6	2.027.031	3,8
E1 - Utile Ante Gestione Finanziaria e Straordinaria (E + 4.3)	341.272	0,6	2.027.031	3,8
E2 - Utile Corrente (E1 + 5)	305.322	0,5	1.656.142	3,1
F - Reddito Ante Imposte (EBT) (E2 + 6)	1.502.732	2,5	2.397.919	4,5
G - Reddito Netto (F + 7)	930.494	1,5	1.391.222	2,6
Personale				
Costo Personale	6.217.337		8.582.154	
Costo Personale (%)	23,5 %		41,7 %	

Leanus propone un benchmark per ciascuna tipologia di impresa. L'utente può selezionare direttamente le imprese italiane o straniere con cui realizzare il confronto.



Benchmark con selezione controparti

Imprese Collegate

Per il benchmarking tra le aziende concorrenti sarà considerato l'anno di bilancio: 2011.

Concorrenti	Denominazione	Codice Fiscale	Indirizzo	Provincia	Ultimo Bil.	Ricavi	Valuta	Leanus® Score	Data Ins.	Data Mod.
Clients	Nessuna									
Fornitori	Nessuna									
Soci	Nessuna									
Partecipate	Nessuna									
Altro	Nessuna									

Elenco collegamenti ad altre Imprese

Collegamento	Denominazione	Codice Fiscale	Indirizzo	Provincia	Ultimo Bil.	Ricavi	Valuta	Leanus® Score
Nessun Collegamento in altre Imprese								

Modalità di Selezione:

- ORGANIZZATIVO E FORMAZIONE - SOCIETA' A RESPO
- MIXEL SOCIETA' CONSORTILE A RESPON...
- ITALY INCOMING SERVICE SRL

Procedi Annulla

L'utente può selezionare direttamente le imprese italiane o straniere con cui realizzare il confronto.

Trend profilo di rischio



Il profilo di rischio è calcolato per ciascun periodo contabile. L'esempio qui riportato dimostra l'importanza di monitorare continuamente le variazioni soprattutto nel caso di imprese soggette ad elevata variabilità.



Esempio di Rendiconto Finanziario

Home

Analisi Bilancio

Rating

Stakeholders

Posizionamento Competitivo

Business Plan

Analisi Qualitativa

Dati Azienda

Procedura Concorsuale

Dossier

Ricerca e Acquisita

Elabora Analisi

Strumenti

Ricarica

Saldo 1.000,4

Ricarica

Analisi Bilancio » Rendiconto Finanziario » Analisi Numerica

Rendiconto Finanziario Euro

Aggiorna

Mese/Anno	12/2007		12/2008		12/2009		12/2010		12/2011	
	Totale	%	Totale	%	Totale	%	Totale	%	Totale	%
1.1 - Reddito Netto	0	N.A.	1.929.965	41,1	720.965	17,2	1.549.260	26,4	930.494	-30,8
1.2 - Ammortamenti	0	N.A.	1.724.091	36,7	1.802.629	42,9	2.701.194	46,1	2.633.826	-87,1
1.3 - Svalutazioni	0	N.A.	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
1.4 - (Aumento) Diminuzione Crediti Clienti	0	N.A.	1.653.472	35,2	-2.433.516	-58,0	6.274.473	107,1	-2.004.136	66,3
1.5 - (Aumento) Diminuzione Rimanenze	0	N.A.	1.407.219	30,0	-1.039.969	-24,8	499.390	8,5	-427.473	14,1
1.6 - Aumento (Diminuzione) Debiti Fornitori	0	N.A.	1.513.675	32,2	865.858	20,6	-5.097.838	-87,0	-4.541.325	150,3
A - Cash Flow Capitale Circolante Operativo	0	N.A.	8.228.422	175,2	-84.033	-2,0	5.925.019	101,1	-3.408.614	112,8
1.7 - (Aumento) Diminuzione Altri Crediti	0	N.A.	-2.493.445	-53,1	4.008.935	95,5	444.502	7,6	661.856	-21,9
1.8 - Aumento (Diminuzione) Altri Debiti	0	N.A.	-1.546.339	-32,9	333.670	7,9	691.105	11,8	39.749	-1,3
1.9 - Aumento (Diminuzione) Fondi	0	N.A.	507.529	10,8	-60.422	-1,4	-1.202.263	-20,5	-315.334	10,4
B - Cash Flow Altro Capitale Circolante	0	N.A.	-3.532.255	-75,2	4.282.183	102,0	-66.656	-1,1	386.271	-12,8
1 - Cash Flow Operativo (A + B)	0	N.A.	4.696.167	117,1	4.198.150	109,4	5.858.363	109,4	-3.022.343	60,9
2.1 - (Aumento) Diminuzione Attivo Fisso	0	N.A.	-1.347.144	-100,0	-1.409.552	-100,0	-2.672.927	-100,0	-3.723.109	-100,0
2.2 - (Aumento) Diminuzione Altro Attivo L/T	0	N.A.	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
2 - Cash Flow Attività Investimento	0	N.A.	-1.347.144	-119,7	-1.409.552	-72,5	-2.672.927	-49,9	-3.723.109	75,0
3.1 - Aumento (Diminuzione) Indebitamento	0	N.A.	-2.223.124	-100,0	-3.533.962	-74,7	2.169.337	100,0	3.182.235	178,6
3.2 - Aumento (Diminuzione) Passività L/T	0	N.A.	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
3.3 - Aumento (Diminuzione) Patrimonio Netto	0	N.A.	-64	0,0	-1.200.001	-25,3	-2	-0,0	-1.399.998	-78,6
3 - Cash Flow Attività Finanziamento	0	N.A.	-2.223.188	-197,5	-4.733.963	-243,3	2.169.335	40,5	1.782.237	-35,9
4 - Variazione Netta Cassa (1 + 2 + 3)	0	N.A.	1.125.835	100,0	-1.945.365	-100,0	5.354.771	100,0	-4.163.215	-100,0

Leanus propone nella sua versione base 3 schemi di conto economico, 3 di stato patrimoniale e 1 di Rendiconto Finanziario. E' possibile gestire e personalizzare le riclassificazioni

Esempio di Conto Economico

Immagini

Indirizzo

Leenus

Home

Analisi Bilancio

Rating

Stakeholders

Posizionamento Competitivo

Business Plan

Analisi Qualitativa

Dati Azienda

Procedura Concorsuale

Dossier

Ricerca e Acquisita

Elabora Analisi

Strumenti

Ricarica

Alessandro Saldo 1.000,4

Ricarica

Esce

Ricerca strategica per

Ti trovi in: Analisi Bilancio > Conto Economico (classico) > Analisi Numerica

Conto Economico Riclassificato (Classico) Euro

Aggiorna

Mese/Anno	12/2007		12/2008		12/2009		12/2010		12/2011	
	Totale	%	Totale	%	Totale	%	Totale	%	Totale	%
A - Ricavi	84.382.917	100	84.509.873	100	79.576.167	100	75.181.624	100	61.095.165	100
1.1 - Acquisti	-36.973.333	-43,8	-41.310.514	-48,9	-42.196.519	-53,0	-39.173.595	-52,1	-31.971.543	-52,3
1.2 - Variazione Rimanenze	-1.564.010	-1,9	-1.486.334	-1,8	1.071.986	1,3	-322.390	-0,4	342.748	0,6
1 - Consumi	-38.537.343	-45,7	-42.796.848	-50,6	-41.124.533	-51,7	-39.495.985	-52,5	-31.628.795	-51,8
B - Valore Aggiunto (A + 1)	45.845.574	54,3	41.713.025	49,4	38.451.634	48,3	35.685.639	47,5	29.466.370	48,2
C.1 - Servizi	-31.609.029	-37,5	-28.837.949	-34,1	-26.124.261	-32,8	-24.110.846	-32,1	-19.205.958	-31,4
C.2 - Godimento Beni di Terzi	-3.956.796	-4,7	-3.250.270	-3,8	-2.103.414	-2,6	-1.329.583	-1,8	-1.067.977	-1,7
C.3 - Personale	-9.867.275	-11,7	-7.994.204	-9,5	-6.706.597	-8,4	-6.906.091	-9,2	-6.217.337	-10,2
C - Totale Costi Operativi	-45.433.100	-53,8	-40.082.423	-47,4	-34.934.272	-43,9	-32.346.520	-43,0	-26.491.272	-43,4
D - Margine Operativo Lordo (EBITDA) (B + C)	412.474	0,5	1.630.602	1,9	3.517.362	4,4	3.339.119	4,4	2.975.098	4,9
4.1 - Ammortamenti	-2.572.897	-3,0	-1.724.091	-2,0	-1.802.629	-2,3	-2.701.194	-3,6	-2.633.826	-4,3
4.2 - Svalutazioni	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
E - Margine Operativo Netto (EBIT) (D + 4.1 + 4.2)	-2.160.423	-2,6	-93.489	-0,1	1.714.733	2,2	637.925	0,8	341.272	0,6
4.3 - Saldo Oneri/Ricavi Diversi di Gestione	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
E1 - Utile Ante Gestione Finanziaria e Straordinaria (E + 4.3)	-2.160.423	-2,6	-93.489	-0,1	1.714.733	2,2	637.925	0,8	341.272	0,6
5 - Gestione Finanziaria	-748.205	-0,9	-647.061	-0,8	-554.332	-0,7	-192.857	-0,3	-35.950	-0,1
E2 - Utile Corrente (E1 + 5)	-2.908.628	-3,4	-740.550	-0,9	1.160.401	1,5	445.068	0,6	305.322	0,5
6 - Gestione Straordinaria	3.906.090	4,6	4.511.435	5,3	261.210	0,3	1.531.271	2,0	1.197.410	2,0
F - Reddito Ante Imposte (EBT) (E2 + 6)	997.462	1,2	3.770.885	4,5	1.421.611	1,8	1.976.339	2,6	1.502.732	2,5
7 - Imposte	-1.216.723	-1,4	-1.840.920	-2,2	-700.646	-0,9	-427.079	-0,6	-572.238	-0,9
G - Reddito Netto (F + 7)	-219.261	-0,3	1.929.965	2,3	720.965	0,9	1.549.260	2,1	930.494	1,5

Richiedi Dossier Personalizzato.

Leanus propone nella sua versione base 3 schemi di conto economico, 3 di stato patrimoniale e 1 di Rendiconto Finanziario. E' possibile gestire e personalizzare le riclassificazioni

Esempio di Stato Patrimoniale

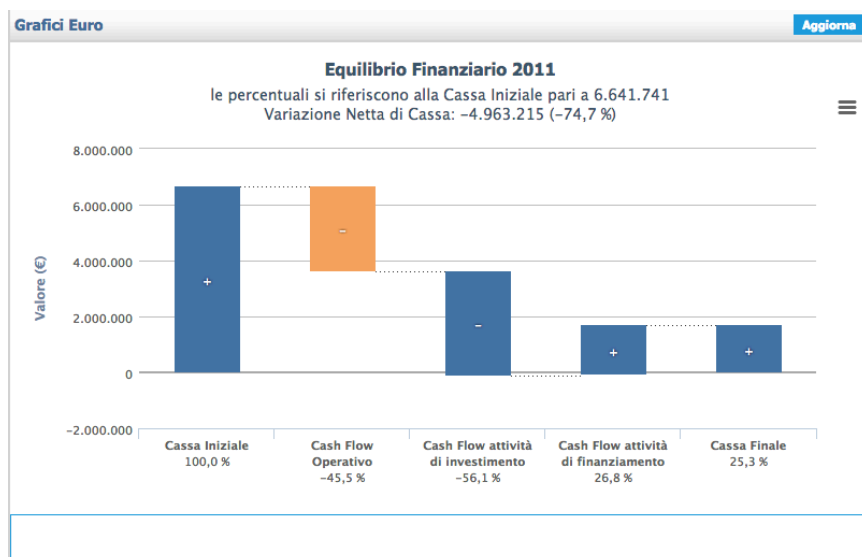
AZIENDA ITALIANA 2011 (2011)

Richiedi Dossier Personalizzato

	Totale	%	Totale	%	Totale	%	Totale	%
Impieghi								
1 - Immobilizzazioni Materiali	8.938.407	46,5	7.466.145	42,0	7.632.902	48,6	6.965.494	49,5
2 - Immobilizzazioni Finanziarie	6.676	0,0	3.092.676	17,4	3.093.176	19,7	4.040.909	28,7
3 - Immobilizzazioni Immateriali	3.683.711	19,2	1.693.026	9,5	1.132.692	7,2	824.110	5,9
4 - Fondo Ammortamento	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
A - Attivo Fisso Netto (1 + 2 + 3 + 4)	12.628.794	65,8	12.251.847	68,9	11.858.770	75,5	11.830.503	84,0
5.1 - Crediti Clienti	30.050.390	156,5	28.396.918	159,7	30.830.434	196,2	24.555.961	174,4
5.2 - Debiti Fornitori	-29.338.442	-152,8	-30.852.117	-173,5	-31.717.975	-201,8	-26.620.137	-189,1
5.3 - Rimanenze	6.874.869	35,8	5.467.650	30,7	6.507.619	41,4	6.009.689	42,7
5 - Capitale Circolante Caratteristico	7.586.817	39,5	3.012.451	16,9	5.620.078	35,8	3.945.513	28,0
6.1 - Altri Crediti	5.322.598	27,7	7.816.043	43,9	3.807.108	24,2	3.362.606	23,9
6.3 - Altri Debiti	-3.283.848	-17,1	-1.737.509	-9,8	-2.071.179	-13,2	-2.762.284	-19,6
6 - Capitale (Circolante) Non Caratteristico	2.038.750	10,6	6.078.534	34,2	1.735.929	11,0	600.322	4,3
B - Capitale (Circolante) Netto (5 + 6)	9.625.567	50,1	9.090.985	51,1	7.356.007	46,8	4.545.835	32,3
7 - Fondi	-3.051.269	-15,9	-3.558.798	-20,0	-3.498.376	-22,3	-2.296.113	-16,3
C - Capitale Investito Netto (A + B + 7)	19.203.092	100,0	17.784.034	100,0	15.716.401	100,0	14.080.225	100,0
Fonti								
8 - Capitale Sociale	2.000.000	10,4	2.000.000	11,2	2.000.000	12,7	2.000.000	14,2
9 - Riserve e Surplus	1.241.099	6,5	1.241.035	7,0	1.751.738	11,1	2.472.701	17,6
10 - Utile/Perdita Esercizio	-219.261	-1,1	1.929.965	10,9	720.965	4,6	1.549.260	11,0
11 - Utile Esercizio Precedenti	0	0,0	-219.261	-1,2	0	0,0	0	0,0
D - Patrimonio Netto (8 + 9 + 10 + 11)	3.021.838	15,7	4.951.739	27,8	4.472.703	28,5	6.021.961	42,8
12 - Finanziamenti Medio/Lungo Termine	7.413.832	38,6	4.061.869	22,8	1.526.386	9,7	4.765.542	33,8
13 - Finanziamenti Breve Termine	10.879.922	56,6	12.002.761	67,5	11.004.282	70,0	9.934.463	70,6
E - Totale Debiti Finanziari (12 + 13)	18.287.754	95,2	16.064.630	90,3	12.530.668	79,7	14.700.005	104,4
14 - Liquidità	-3.106.500	-11,0	-3.232.335	-18,2	-1.286.970	-8,2	-6.641.741	-47,2
F - PPH (E + 14)	16.181.254	84,3	12.832.295	72,2	11.343.698	71,5	8.058.264	57,2
G - Totale Fonti (D + F)	19.203.092	100,0	17.784.034	100,0	15.716.401	100,0	14.080.225	100,0
Conti d'Ordine								

Leanus propone nella sua versione base 3 schemi di conto economico, 3 di stato patrimoniale e 1 di Rendiconto Finanziario. E' possibile gestire e personalizzare le riclassificazioni

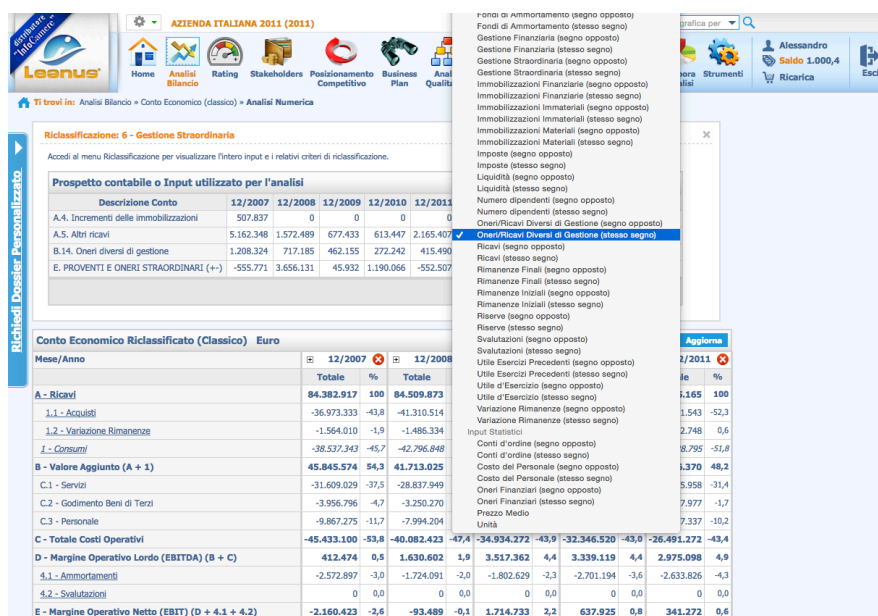
Esempio di Rappresentazione Grafica (Rendiconto Finanziario)



Leanus possiede una libreria grafica di oltre 100 rappresentazioni che è possibile personalizzare

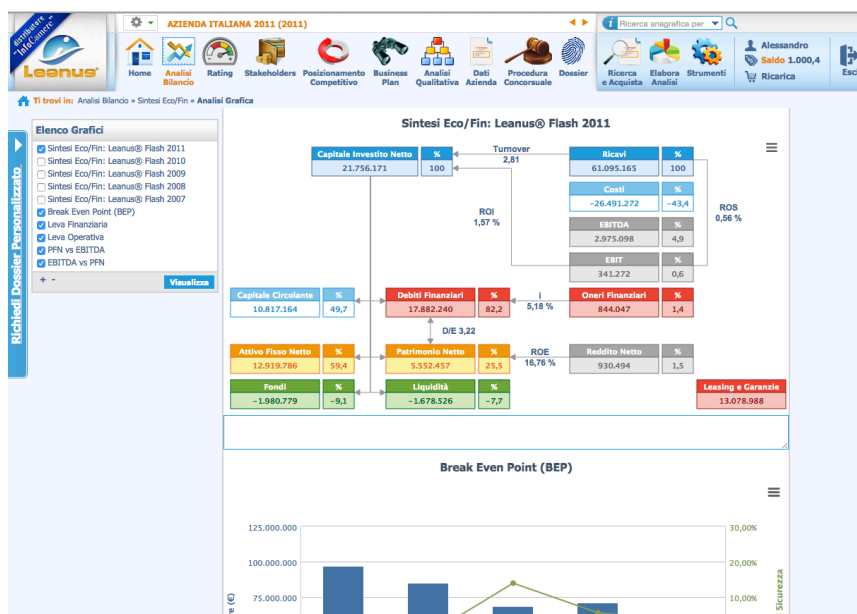


Esempio di Gestione Riclassificazione



La riclassificazione è gestibile in tempo reale dall'utente. Profilo di rischio, indici grafici e in generale tutti gli output sono aggiornati in tempo reale

Esempio di rappresentazione grafiche



La libreria di grafici include analisi e rappresentazioni destinate agli utenti più raffinati.



Acquista, elabora e gestisci dati e informazioni aziendali

www.leanus.it



Leanus® è un marchio de **L'Imprenditore S.r.l.**, nata nel 2010 e iscritta nella sezione speciale in qualità di **START-UP INNOVATIVA**

Leanus® è una piattaforma di servizi di analisi ed elaborazione di dati ed informazioni aziendali. Opera in Italia sul segmento Banche e Large Corporate e attraverso Zucchetti Spa sul segmento dei Professionisti. Grazie agli accordi con Informa D&B e Bisnode D&B, Leanus è distribuito sul territorio Spagnolo e Svizzero.

Leanus® integra informazioni pubbliche ed ufficiali (dati camerali, bilanci,...) di soggetti italiani e stranieri, con informazioni proprietarie (piani dei conti, situazioni contabili, fogli excel) e le riconduce ai principali schemi di riclassificazione indipendentemente dal formato o lingua di origine.

Oltre a fornire l'analisi dei dati contabili, Leanus calcola il profilo di rischio impresa utilizzando algoritmi proprietari e standard di sistema, elabora il benchmark in diverse modalità, supporta l'elaborazione e la valutazione del business plan e la produzione di dossier personalizzati.

Leanus è rivolto a professionisti e a Istituti di Credito (Prevalutazione e input per la PEF). Leanus è in grado di calcolare in pochi istanti il rischio di aggregati, filiere, elenchi fornitori, clienti.

Leanus® è distribuito

- in **Italia** direttamente e attraverso **Zucchetti**, 95.000 Clienti e una rete distributiva che supera 1.100 partner
- in **Spagna** da **Informa D&B (Gruppo CESCE)**, leader nel settore della Business Information e dell'informazione commerciale con oltre 130,000 Clienti e 3 Milioni di Utenti
- in **Svizzera** da **Bisnode D&B** un gruppo che vanta 3000 dipendenti in 19 mercati europei

Leanus® è destinato a 3 tipologie di Clienti

- i **Distributori** (Informa, Bisnode, Zucchetti)
- i **Clienti Corporate** (Banche, Fondi di PE, Grandi Imprese)
- i **Professionisti** attraverso le configurazioni disponibili online ai seguenti indirizzi www.leanusdb.com, www.leanusonline.com

Leanus è sponsor dell'Osservatorio "Supply Chain Finance" della School of Management del Politecnico di Milano nato nel 2013 per rispondere al crescente interesse di aziende e Pubbliche Amministrazioni verso le opportunità di ottimizzazione del capitale circolante e accesso al credito offerte dalle soluzioni di Supply Chain Finance >>

Alessandro.Fischetti@leanus.it

I partner Leanus

