

Leanus[®]

RASSEGNA STAMPA



INNOVATORI VS COVID-19

Alessandro Fischetti ci parla di Leanus: L'analisi dei bilanci e dei dati contabili di imprese italiane o straniere

Leanus, forse l'unica startup che cresce e crea valore senza debiti o aiuti.

Pubblicato 8 ore fa - 09/12/2020
di Nikita Adzo



Come state, lei e la sua famiglia ?

Alessandro Fischetti: Adesso bene. Il Covid mi ha tenuto a casa per 15 giorni. Non è stata una bella esperienza ma per fortuna ho potuto gestire il tutto da casa, con l'aiuto del mio medico curante, dei miei familiari e di tanti amici.

Ci parli di lei, della sua carriera e di come nasce questa idea imprenditoriale.

Alessandro Fischetti: Nasce da amicizie che risalgono al 1999 quando io e Stefano Carrara eravamo studenti del Master in Business Administration della Bocconi; il prof. Perrone, nostro socio e amico, era docente di "Negoziazione". Dopo varie esperienze in consulenza, di cui 10 dedicati all'assistenza alle PMI per le operazioni di Cessione, Acquisizione, Internazionalizzazione, con Stefano avevamo creato un sistema (allora in excel) in grado di leggere in automatico i bilanci e produrre una analisi molto approfondita. Questa modalità di lavoro aveva rappresentato il nostro successo professionale. Ecco che allora abbiamo pensato che poteva essere una buona idea trasferire su una piattaforma di ultima generazione le logiche di funzionamento dell'excel. Era il 2010. La fortuna ha voluto che scegliessimo Olomedia come nostro partner e che ha reso possibile trasformare le nostre esigenze di business in funzionalità

Come innova Leanus?

Alessandro Fischetti: quotidianamente sia sul fronte dell'infrastruttura tecnologica che sul fronte delle funzionalità c'è una continua ricerca di idee e di modalità per migliorare; questo genera una pipeline di interventi che sono oggetto di ulteriori sviluppi della piattaforma. Il dialogo con i clienti costituisce un'altra importantissima fonte di ispirazione. Poi ci sono anche gli obblighi derivanti dalle certificazioni (ISO 9001, ISO 27001, AGID, TULPS) che in qualche caso possono fornire ulteriori ispirazioni.

In che modo la pandemia da COVID-19 ha colpito Leanus e come state affrontando questa crisi?

Alessandro Fischetti: Ci ha obbligato ad "innovare" in pochissimi giorni il nostro processo commerciale. Abbiamo modificato l'offerta di contenuti erogabili via WEBINAR, valorizzato la maggior disponibilità delle persone a discutere, fornito molti più contenuti gratuiti per intrattenere i nostri clienti attuali e potenziali. Non abbiamo idea di come sarebbe andato l'anno se non ci fosse stato il Covid; quello che è certo che per fortuna per Leanus il 2020 sarà ancora un anno marcato dal segno "+" su tutti gli indicatori di performance che monitoriamo. Siamo molto contenti di come tutte le persone e i collaboratori Leanus hanno reagito e si sono messi in gioco. Siamo anche coscienti del fatto che la nostra attività si presta molto all'utilizzo dei canali digitali e questo probabilmente ci ha aiutato. Siamo curiosi di confrontarci con altri operatori simili

Avete dovuto prendere decisioni difficili ? E quali sono le lezioni apprese?

Alessandro Fischetti: Gli imprenditori prendono quotidianamente decisioni e sono abituati a reagire. Non credo che questo caso sia stato tanto diverso da altre criticità che abbiamo dovuto affrontare in questi anni. Forse in questa occasione abbiamo imparato a capire anche meglio il profilo psicologico dei nostri Clienti. Sembrerà strano, ma anche nel B2B gli aspetti caratteriali e psicologici contano davvero molto

Come gestite lo stress e l'ansia in questo periodo di emergenza sanitaria e come proiettate, voi stessi e Leanus nel futuro?

Alessandro Fischetti: Le nostre principali preoccupazioni derivano dallo scenario macro-economico generale. Credo che non abbiamo difronte tempi facili anche se è molto difficile fare previsioni che abbiano senso. Noi riteniamo che Leanus possa in qualche modo essere anticiclica rispetto ad una crisi economica; in ogni caso stiamo lavorando per essere pronti a navigare in qualsiasi condizione meteorologica. Ansia per fortuna poca; lo stress siamo abituati a gestirlo.

Chi sono i vostri competitor e come pensate di superare la concorrenza?

Alessandro Fischetti: Leanus viene spesso inserita nel gruppo degli operatori della Business Information insieme a grandi operatori. In realtà Leanus oggi non soffre molto la concorrenza in quanto, per quanto ne sappiamo, non esistono altre piattaforme in grado di coprire tutte le funzionalità di analisi e valutazione dei dati contabili di cui un professionista può avere bisogno. Certamente esistono altri "verticali", anche di buona qualità, ma nulla che consenta di avere tutto, con un singolo accesso. Per dare un esempio per ciascuna impresa o dato contabile, l'utente può gestire e personalizzare qualsiasi analisi sui dati storici, sul benchmark, sul business plan, sui gruppi di imprese; ciascuna analisi include anche il Rendiconto Finanziario OIC, gli indicatori della Crisi, il DSCR, le presentazioni aziendali e molto altro. La piattaforma oggi non crediamo sia confrontabile con nessun altro strumento; vogliamo creare ulteriore distanza tra noi e i concorrenti migliorando il servizio ai clienti e offrendo loro sempre di più. Un esempio? Sul nostro sito www.leanus.it sono presenti oltre 80 ore di webinar su qualsiasi tema che riguardi l'analisi di bilancio completamente gratuiti.

Link utili:

www.leanus.it

Le sue considerazioni finali su questa emergenza?

Alessandro Fischetti: Per quanto riguarda l'emergenza sanitaria, credo che dobbiamo tutti tenere duro ancora per un po' e dare il nostro contributo attraverso i comportamenti che si riducono la probabilità di contagio. Per quanto riguarda l'emergenza economica sono molto preoccupato, soprattutto per le categorie più deboli e le maestranze.

RASSEGNA STAMPA

Menu PRIMO PIANO SPORT TV & SPETTACOLO MAGAZINE LIFESTYLE Accedi

TGCOM24 MEDIASET Giovedì 10 Dicembre

QUOTAZIONI BORSA **NEWS D'AGENZIA** INDICI BORSE ESTERE FONDI COMUNI CONVERTITORE VALUTE TASSI FISCO PETROLIO CONSUMATORI

MOTOREITALIA: FISCHETTI, DIFFERENZIARE INTERVENTI PER GRANDI E PICCOLE IMPRESE

10/12/2020 10:09

MILANO (MF-DJ)--"In termini di politica economica e' necessario lavorare differenziando molto gli interventi perche' gli interventi da far sulla grande impresa sono sicuramente diversi rispetto a quelli che vanno fatti sulla piccola e media impresa". Lo ha detto Alessandro Fischetti, ceo di Leanus, intervenendo alla sesta edizione di Motore Italia, organizzato da Class E.. "L'impresa eccellente", ha spiegato, "e' quella che sa quando accedere al sistema finanziario e come accedere in maniera fisiologica, e soprattutto sa che tipo di investimenti fare. La finanza deve essere sempre uno strumento per raggiungere dei progetti, perche' se si inserisce liquidita' in imprese che non hanno progetti e che non sanno come trarre valore dagli investimenti si rischia di 'versare acqua in uno scolapasta', cioe' si mette delle liquidita' nel sistema che va dove non deve andare e questo rischio oggettivamente c'e'". "Lo dico da piccolo imprenditore: nel momento in cui a favore delle Pmi vengono messe a disposizione degli incentivi pari a un risparmio di 100 euro su un investimento di 1000 euro, sicuramente e' un risparmio e quindi fa piacere, ma probabilmente se dovessi scegliere tra dedicare del tempo a prendere un nuovo cliente o a recuperare i 100 euro, sicuramente sceglierei la prima opzione. Quindi attenzione", ha avvertito, "perche' soprattutto le Pmi quello di cui hanno bisogno e' fondamentalmente mercato, la possibilita' di poter competere sul mercato senza ostacoli, quindi eliminare tutte le barriere e consentirgli di essere resilienti anche da piccole". fch (fine) MF-DJ NEWS



Venerdì 11 Dicembre 2020

MOTORE
ITALIA

MF 19

AIUTI DA TRANSIZIONE 4.0, SUPPORTO DIRETTO DELLO STATO E AGGREGAZIONE DI SOCIETÀ

Pmi, è ora di aprire il capitale

Le imprese devono sfruttare la leva finanziaria guardando all'estero Focus su organizzazione e risorse

DI MARCO VIGNALI

Riacendere il «motore Italia» per ripartire verso il 2021 con più fiducia, convinzione e unità. Dare voce al mondo delle piccole imprese, che si trovano ad af-

frontare una situazione critica che richiede stretta e immediata collaborazione. Il ministro dello Sviluppo Economico, Stefano

Grande successo di partecipanti all'evento di Class Editori

di Paolo De Filippo

Sono state 9.500 le persone che hanno seguito Motore Italia, l'evento organizzato da Class Editori dedicato alle piccole e medie imprese, il comparto che fa muovere l'economia del Paese, che si è concluso ieri. Nel corso delle due mezzogiornate di lavori sono stati affrontati i temi di maggiore interesse per tutte le realtà aziendali che intendono sviluppare il proprio business e provare a crescere nonostante la congiuntura dettata dalla pandemia. Durante la prima giornata si è parlato di export o internazionalizzazione, una componente strategica da rivalutare, ma anche di ambiente ed energia, sono le leve e i settori in forte sviluppo nei quali occorre posizionarsi in modo sapiente per cogliere le migliori opportunità. Il digitale è parte di questa strategia, a patto di affidarsi a mani sapienti per la transizione, così come esperienza ci vuole per accompagnare le pmi verso le nuove tecniche e gli strumenti di credito e di finanziamento per individuare quelli che meglio si adattano alla propria realtà, e per scegliere gli

advisor e i consulenti più consoni. Ieri è stato dato ampio risalto ai diversi protagonisti dell'eccellenza a molti livelli. E quindi ai distretti e successivamente alle 100 pmi eccellenti secondo il Rapporto 2020 stilato da Leanus. La giornata è proseguita con la testimonianza delle aziende di successo e con una lunga diretta con le associazioni. I lavori si sono chiusi con la consegna dei riconoscimenti dedicati all'eccellenza delle pmi. Al termine dei lavori, ieri, sono stati anche assegnati i Reward dedicati alle piccole e medie imprese eccellenti. Ventidue i premiati, fra cui 4Aim Sica, Abitare Interior e Ambromobiliare, oltre a Commerin e Consorzio Zais. Molto diversi i segmenti di cui è stato riconosciuto il valore, con protagonisti come Corvallis e Dialina Brown, Double You, Dyva Italia, Finage Consulting e Gift Campaign. Fra i premiati durante la cerimonia di ieri, Giovanni Cova & C., Gruppo Digi, Isopren, Marchi Cucine e Marinetti. Completano il partner delle imprese che hanno ricevuto i Reward, Opere by Sanifika, Pe Distribution, Somec e Telesia, Villa Eden e Vinicola Serena. (riproduzione riservata)



Alessandro Fischetti



Carolina Gianardi



Stefano Patuanelli



Giovanni Tamburi

frontare una situazione critica che richiede stretta e immediata collaborazione. Il ministro dello Sviluppo Economico, Stefano

ve aggiungersi a quello tra le imprese stesse. Lo ha sottolineato Giovanni Tamburi, di Tamburi Investment Partners, prendendo

ad esempio il caso Moncler alla luce dell'acquisizione di Stone Island. «La società esemplifica tre punti chiave: l'apertura del capitale, la quotazione in borsa e la seguente aggregazione. Sono tre paletti attraverso cui gli imprenditori devono aprire gli occhi, poiché oggi non si può agire da individualisti. Il mondo è globale, e il Covid-19 lo ha dimostrato», ha affermato l'imprenditore.

«Per il 2021, individuiamo due ambiti chiave per le Pmi», evidenzia Carolina Gianardi di American Express Italia, «il primo riguarda la crescita, e il secondo l'ottimizzazione della

posizione finanziaria netta. Le imprese che seguiamo hanno mostrato grande resilienza: ci sono stati sostegni governativi importanti e noi stessi abbiamo messo a disposizione strumenti per dilazionare i pagamenti, ma il numero di chi ha fatto ricorso a queste sovvenzioni è stato ridotto». Una resilienza mostrata anche dalle aziende analizzate da Alessandro Fischetti, il fondatore di Leanus. Ciò che emerge è «un complesso sano sotto il profilo economico, patrimoniale e finanziario».

Da quali aspetti ripartire dunque nel concreto? Per Luciano Fassa, direttore generale di

Monge, dal prodotto. La sfida parte da qui e poi si articola tramite l'organizzazione. Un pensiero condiviso anche da Renato Ancorotti, Presidente di Cosmetica Italia, un'associazione che rappresenta il 95% del settore cosmetico in Italia. «Il Covid-19 ha colpito certamente il nostro settore, anche se l'industria cosmetica è ampia. Alcune realtà si sono reinventate, cambiando il focus e il tipo di prodotti».

Marco Nocivelli, presidente di Anima Confindustria Meccanica, ha invece elogiato il Governo, invitandolo a continuare le azioni già poste in atto. «La preoccupazione principale

Italia Oggi

Venerdì 11 Dicembre 2020

Italia Oggi

17



Marketing
Oggi

È IN EDICOLA
Gentleman & Lei
www.classedizioni.com

IL QUOTIDIANO DEI PROFESSIONISTI DI MARKETING, MEDIA E PUBBLICITÀ

Aiuti dal piano transizione 4.0, supporto diretto dello stato e aggregazione di realtà

Come può riaprire il Belpaese

Le imprese aprano il capitale. Focus su organizzazione e risorse

DI MARCO VIGNALI

Riacendere il «motore Italia» per ripartire verso il 2021 con più fiducia, convinzione e unità. Dare voce al mondo delle piccole imprese, che si trovano ad affrontare una situazione critica che richiede stretta e immediata collaborazione. Interventando alla seconda e ultima giornata di «Motore Italia», l'evento organizzato da Class Editori per le piccole e medie imprese che fanno muovere il paese, il ministro dello sviluppo economico Stefano Patuanelli ha riconosciuto le difficoltà del momento, affermando che il «Piano transizione 4.0, con circa 24 miliardi del Recovery Plan, fornirà ampio sostegno e permetterà a queste realtà di rinnovarsi anche in un periodo così delicato». Un supporto diretto dallo stato, che deve aggiungersi a quello tra le imprese stesse. Lo ha sottolineato Giovanni Tamburi, di Tamburi Investment Partners, prendendo ad esempio il caso Moncler alla luce dell'acquisizione di Stone Island. «La società esemplifica tre punti chiave: l'apertura del capitale, la quotazione in borsa e la seguente aggregazione. Sono tre paletti attraverso cui gli imprenditori devono aprire gli occhi, poiché oggi non si può agire da individualisti. Il mondo è globale, e il Covid-19 lo ha dimostrato», ha affermato l'imprenditore.



Alessandro Fischetti



Carolina Gianardi



Stefano Patuanelli



Giovanni Tamburi

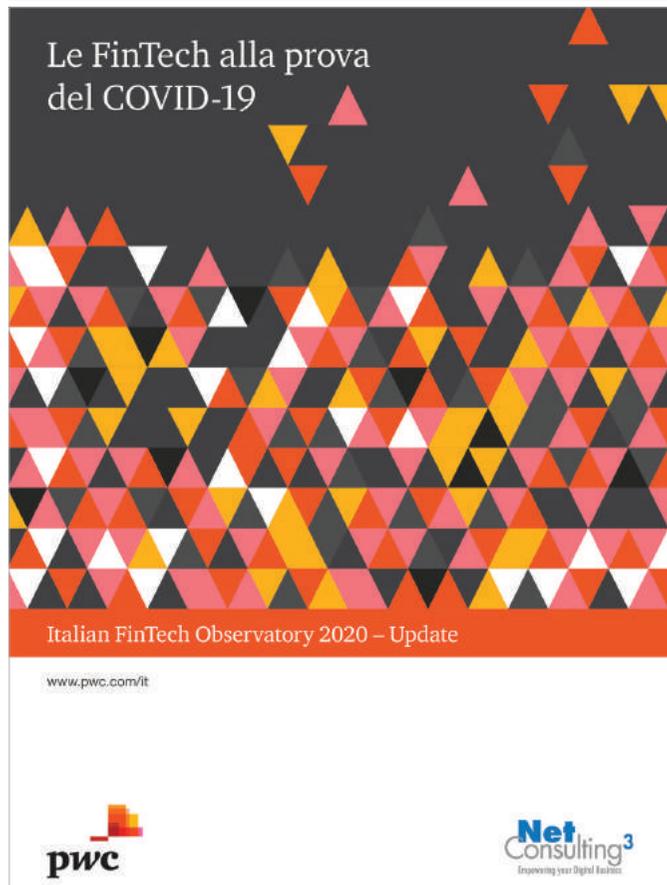
che seguiamo hanno mostrato grande resilienza: ci sono stati sostegni governativi importanti e noi stessi abbiamo messo a disposizione strumenti per dilazionare i pagamenti, ma il numero di chi ha fatto ricorso a queste sovvenzioni è stato ridotto. Una resilienza mostrata anche dalle aziende analizzate da Alessandro

Fischetti, il fondatore di Leanus. Ciò che emerge è «un complesso sano sotto il profilo economico, patrimoniale e finanziario». Da quali aspetti ripartire dunque nel concreto? Per Luciano Fassa, direttore generale di Monge, dal prodotto. La sfida parte da qui e poi si articola tramite l'organizzazione. Un pensiero

ro condiviso anche da Renato Ancorotti, presidente di Cosmetica Italia, un'associazione che rappresenta il 95% del settore cosmetico in Italia. «Il Covid-19 ha colpito certamente il nostro settore, anche se l'industria cosmetica è ampia. Alcune realtà si sono reinventate, cambiando il focus e il tipo di prodotti».

Marco Nocivelli, presidente di Anima Confindustria Meccanica, ha invece elogiato il governo, invitandolo a continuare le azioni già poste in atto. «La preoccupazione principale è legata ad un calo all'estero più che significativo», evidenzia Nocivelli, «anche se il governo ha seguito l'effettivo, seppur sotto nostra sollecitazione, mettendo in campo una serie di punti positivi, che hanno delle ottime premesse e possono essere di rilancio per l'industria nel 2021. Bisognerà mantenere alta l'attenzione, perché tra l'ideazione e la realizzazione c'è sempre un passaggio delicato». Infine, Alessandro Gallesi, presidente di Adia, l'associazione che riunisce i produttori di calze e intimo, ha lanciato un appello finale alle aggregazioni, facendo ricorso alla propria esperienza. «I problemi principali sono legati alla delocalizzazione dei brand più grandi, all'invasione dei prodotti asiatici che non è oggetto di controlli adeguati né alle frontiere né nella distribuzione, e alla nostra incapacità di fare massa critica», ha evidenziato Gallesi, «motivato per cui restare dinamici e attivi è fondamentale, come alcune nostre aziende hanno già dimostrato, reinventando il loro business e prendendo diversi benefici».

© Riproduzione riservata



2. Come si sono presentate le FinTech Italiane all'emergenza pandemica 2020?

I dati di questa sezione sono stati elaborati da *Leanus*[®]

In questo capitolo riportiamo una sintesi dell'analisi dei bilanci delle FinTech e TechFin Italiane realizzata da *Leanus*[®] sulla base delle aziende censite nel report PwC di Aprile¹.

Per garantire l'approfondita analisi dei bilanci di *Leanus*[®], il perimetro di aziende considerate in questa analisi non è esattamente coincidente con quello del report. Non sono quindi confrontabili i valori assoluti (come il fatturato complessivo del settore), ma l'analisi è estremamente utile per capire i trend e, soprattutto, per rispondere alla domanda chiave che ci siamo posti: come si sono presentate le FinTech Italiane all'emergenza pandemica 2020? L'analisi puntuale sui bilanci pluriennali delle aziende analizzate permette infatti di indagare in modo approfondito la struttura del conto economico e patrimoniale di queste aziende e misurarne il posizionamento, la resilienza e gli aspetti di forza e debolezza.

Chi è *Leanus*[®]

Leanus[®], FinTech milanese fondata da Alessandro Fischetti e Stefano Carrara nel 2010, è una piattaforma di servizi per Banche, Imprese e Professionisti che consente di analizzare i bilanci e le situazioni contabili sia di una singola impresa che di un portafoglio.

Leanus[®] è una piattaforma software innovativa che consente di accedere ai dati di bilancio di una qualsiasi azienda e analizzarli con diverse metodologie, elaborare indici (incluso DSCR, indici di bancabilità, indicatori del Codice della Crisi) scegliere gli schemi di riclassificazione, stimare il valore di un'azienda, calcolare il profilo di rischio e il rating del Medio Credito Centrale per l'accesso al Fondo di Garanzia per le PMI, confrontarla con il proprio benchmark ed elaborare il business plan da presentare a Banche e Investitori. *Leanus*[®] riduce notevolmente le ore di lavoro dedicate normalmente alle analisi delle imprese fatte con Excel o con altri sistemi non integrati e grazie ai Web Service consente di scambiare dati con i Sistemi Aziendali, potenziandoli. *Leanus*[®] è utilizzato da Banche, Imprese e Professionisti del Credito per l'analisi di imprese, gruppi, portafogli ed interi segmenti di mercato.

CONTRO LA CRISI/4 In Italia da inizio anno sono entrate in procedura concorsuale ben 445 aziende. E si contano 75 imprese in special situation, nelle quali è coinvolto il private capital. Ecco alcuni casi

di **Alessandro Fischetti**
e **Stefania Peveraro**

Sono oltre 12.300 le imprese italiane che a fine agosto risultavano in procedura concorsuale su poco meno di 400 mila che hanno registrato ricavi di oltre 500 mila euro per almeno un anno negli ultimi cinque. Lo calcola Leanus in uno studio per BeBeez che verrà presentato il 25 novembre in occasione di un webinar. Da inizio anno a fine agosto sono entrate in procedura 445 nuove imprese. Nel frattempo quest'anno le operazioni di restructuring a opera di investitori specializzati si sono moltiplicate, mentre molte special situation o procedure conclamate sono nel mirino dei fondi. A oggi il database del private capital italiano BeBeez Private Data conta 75 aziende italiane in procedura o bollate come special situation che abbiano come soci attuali o potenziali degli investitori specializzati in restructuring. Tornando al totale delle 12.300 aziende in procedura, sono 8.700 quelle con debiti lordi a bilancio oltre un milione di euro, mentre se si alza l'asticella dell'analisi a oltre 5 milioni, oltre 10 milioni e a oltre 100 milioni, il numero si restringe, rispettivamente, a 4322, 2806 aziende e 351 aziende. Focalizzandosi sulle aziende con passivo oltre i 5 milioni, si vede che quasi il 14% delle 4.322 imprese è attivo nel settore immobiliare e delle costruzioni e che il 26,4% ha sede in Lombardia. E se si va ad analizzare a ritroso

i bilanci di cinque anni, si vede che in genere è il profilo economico che per primo mostra i segnali di debolezza, che poi via via vengono trasferiti sul profilo patrimoniale e finanziario. In questo percorso l'indebitamento cresce fino a diventare insostenibile per l'impresa che, a quel



Giuseppe Stefanel

punto, è costretta a intervenire drasticamente, spesso quando è già troppo tardi. Nel 95% dei casi di imprese entrate in procedura nel 2020, i bilanci 2018 consentono già di mettere in evidenza un profilo di rischio fortemente compromesso. E registravano un patrimonio netto negativo nel 47,9% dei casi.

Quali di queste imprese avvieranno una procedura concorsuale è impossibile anticiparlo. Inoltre tra le aziende rimanenti con uno score positivo ce ne possono essere alcune che un domani finiranno in procedura. E questo è tanto più vero quanto più si considera che il 2020 è stato un anno molto particolare per colpa dei lockdown dovuti all'emergenza Covid-19. Non a caso ora tutti temono gli effetti dello stop alle moratorie sui crediti che sono state chieste e ottenute per ben 300 miliardi di euro e che potrebbero essere retrocessi a Utp. Ma nel frattempo sono già moltissimi i dossier aperti e tra questi ci sono nomi molto noti.

Nel settore retail, per esempio, scadeva venerdì 20 la seconda asta per gli asset di Stefanel, la catena di negozi di abbigliamento quotata a Piazza Affari e in amministrazione straordinaria, partecipata da Oxy Capital e Attestor Capital, dopo che la prima asta aveva ottenuto due offerte, entrambe però considerate inadeguate. Mentre Conbipel, il rivenditore di abbigliamento controllato da Oaktree Capital, ora va verso l'amministrazione straordinaria. In concordato in bianco c'è poi la catena di scarpe Pittarosso, dopo che Pillarstone

Italy ha rilevato dalle banche una porzione significativa del debito della società. Allo stesso



Fulvio Bragagnolo

modo anche Scarpe& Scarpe è stata ammessa alla procedura di concordato con riserva la scorsa primavera.

Sul fronte alimentare restano ancora aperti i contenziosi su Pasta Zara e su Ferrarini. Ad agosto la Corte d'Appello di Venezia ha rigettato l'omologa del concordato preventivo di Pasta Zara e ha accolto i ricorsi di Banca Finint, Banco delle Tre Venezie e Finint Investments sgr. La famiglia Bragagnolo, azionista di riferimento, ha annunciato il ricorso in Cassazione. Quanto al

produttore italiano di prosciutti, Ferrarini, c'è un duro scontro in atto tra le due cordate di potenziali investitori, cioè quella formata da Intesa Sanpaolo e Unicredit, gruppo Boniferrè, Opas e Hp e quella formata dalla famiglia Ferrarini, il gruppo Pini (già azionista di Ferrarini all'80%) e Amco. C'è poi il capitolo Acque Minerali d'Italia, a cui fanno capo i marchi Gaudianello, Norda, Sangemini e SanBenedetto, in concordato in bianco da marzo, collegato alla crisi del gruppo di costruzioni Pessina, anch'esso controllato dalla famiglia Pessina. Acque Minerali d'Italia aveva emesso tempo fa un minibond che era stato sottoscritto dal fondo Antares AZ1.

Sono in corso invece le aste per Officine Maccferri e per Piaggio Aerospace Industries. Sul fronte Italtel, poi, il oda a settembre ha accettato l'offerta di Psc Partecipazioni, che ora deve trovare un accordo con i creditori (tra i quali Pillarstone Italy) e con gli azionisti Exprivia e Cisco, per presentare al Tribunale il piano concordatario per l'omologa. (riproduzione riservata)

Quotazioni, altre news e analisi su www.milanofinanza.it/turnaround

Forbes
CAPITALI PER CRESCERE - Milano 24/09/2020



FORUM BANCA 2020
NPL - RISCHIO CREDITO - Milano 24/09/2020



MF MILANO FINANZA
www.milanofinanza.it

SOS AZIENDE Il fabbisogno finanziario toccherà il picco quando sarà avviata la ripresa. Da subito bisogna sostenere i leader di filiera, ridurre i tempi di pagamento dei fornitori e consentire alle pmi di azzerare il patrimonio

Nodi al pettine nel 2021

di **Alessandro Fischetti** e **Stefania Peveraro**

La serrata delle attività produttive e commerciali non essenziali sta mettendo a dura prova la cassa delle imprese. Non solo le pmi, anche le grandi aziende hanno evidenti problemi che, se non risolti in fretta, impatteranno sulle rispettive filiere. Al momento nessuno può prevedere la durata dell'emergenza, dunque si possono solo fare ipotesi sulla base di determinati scenari. Gli studi di questo tipo sono già numerosi. Quello però che nessuno si è ancora preoccupato di fare è ragionare su quello che accadrà dopo, quando le attività riprenderanno. È vero che oggi il problema delle aziende è coprire i costi fissi pur in assenza di ricavi a zero, ma ancora più arduo sarà coprire anche i costi variabili una volta finita la quarantena. Lo dimostra uno studio condotto da Leanus per BeBeez e che *MF-Milano Finanza* è in grado di anticipare.

Scenario di partenza e ipotesi di lavoro. Il sistema italiano, se guardato in aggregato, è molto solido. È composto da quasi 800 mila società di capitali complessivamente in buona salute ed è guidato da circa 6 mila imprese di grandi dimensioni che trainano i sistemi di filiera. Il resto sono pmi e piccoli operatori economici. Nel Nord Italia si concentra oltre il 65% delle imprese italiane. La piattaforma software Leanus ha sommato tutti i bilanci 2018 delle imprese

COSA SUCCEDERÀ ALLE AZIENDE ITALIANE

Dati a fine 2020 in miliardi di euro (1)

	Fonti			Impieghi			Rendiconto finanziario		Conto Economico		
	Patrimonio Netto	PFN (2)	Totale Fonti	Attivo Fisso Netto	Circolante (3)	Fondi	Totale Impieghi	Liquidità	Var cassa	Ebitda	Utile / Perdita
ITALIA	1.173,00	266,70	368,40	1.511,00	89,40	-160,60	368,40	170,90	-53,90	-95,60	-189,00
Corporations (Ricavi >500 Mio)	306,10	20,10	326,20	485,90	-108,70	-51,00	326,20	48,90	1,77	1,20	-43,80
Grandi Imprese (Ricavi 50-500 Mio)	313,20	55,20	368,40	346,40	56,80	-34,80	368,40	56,50	-11,20	-18,30	-40,40
Medie Imprese (Ricavi 15-50 Mio)	192,20	35,20	227,40	214,10	33,30	-20,00	227,40	33,40	-8,90	-22,80	-28,50
Piccole Imprese (Ricavi 2-15 Mio)	187,60	48,00	235,60	219,60	39,30	-23,30	235,60	32,10	-15,60	-26,50	-34,70
Aziende Pessime (2-500Mio) (4)	16,10		64,00	80,30	-8,60	-6,70	64,00	-8,60	-9,20	-6,60	-12,00

Dati a fine 2021 (5) in miliardi di euro

	Fonti			Impieghi			Rendiconto finanziario		Conto Economico		
	Patrimonio Netto	PFN (2)	Totale Fonti	Attivo Fisso Netto	Circolante (3)	Fondi	Totale Impieghi	Liquidità	Var cassa	Ebitda	Utile / Perdita
ITALIA	1.079,00	365,00						72,90	-98,00	22,00	-95,00
Aziende Pessime (2-500Mio) (4)	4,50							-18,60	-10,00	-5,60	-11,50

(1) Ipotesi: calo dei ricavi del 50% del 2019 per settori non essenziali; ricavi flat per i settori essenziali; quindi calo dei ricavi del 37,5% a livello aggregato
 (2) PFN = Debiti Verso Banche - Liquidità. Altre forme di indebitamento sono incluse nella voce "Altri Debiti".
 (3) Crediti Clienti + Rimanenze - Debiti Fornitori + Altri Crediti - Altri Debiti
 (4) 5.392 imprese pari al 5% del totale imprese di pari dimensione con Leanus Score Molto Negativo o Pessimo
 (5) Ipotesi: calo dei ricavi del 5% dal 2020

GRAFICA MF MILANO FINANZA

Fonte: Leanus

delle imprese classificate come in difficoltà. Nell'elaborazione degli scenari si è tenuto conto del fatto che circa il 25% delle imprese italiane, appartenendo ai settori considerati essenziali, continua a svolgere l'attività. Per tale categoria si è ipotizzata in via prudenziale una crescita dei ricavi pari a zero, mentre per il resto delle imprese si è ipotizzato che il 2020 si chiuderà

Cosa succederà alle aziende nel 2020. La significativa contrazione del volume d'affari avrà come effetto immediato l'azzeramento dei margini e la generazione di perdite economiche, ma è anche vero che tali perdite saranno ben ammortizzate dalle cospicue dotazioni patrimoniali. La riduzione media del 37,5% dei ricavi del sistema imprenditoriale italiano nel 2020 infatti

business: tutti i segmenti mettono in evidenza una perdita in conto economico sempre controbilanciata dalle disponibilità patrimoniali. Allo stesso modo, la variazione negativa della liquidità, seppur significativa, non è tale da azzerare le risorse disponibili per ciascun gruppo.

Cosa succederà alle aziende già in difficoltà. Un capitolo

se finanziarie a supporto della crescita, per anticipare gli incassi relativi ai crediti scaduti e nuovi e per far fronte agli impegni con il sistema bancario successivi alle eventuali moratorie. In primo luogo quindi andrebbero sostenute le grandi imprese e i leader di filiera, motori dell'intero sistema. Si dovrebbe inoltre fare in modo che i fornitori di piccole e medie dimensioni vengano



Italia spa, radiografia di un corpo sano

Dall'analisi di 246 mila bilanci del 2018 emerge che il sistema delle imprese italiane è in grado di creare valore e occupazione, di generare cassa, sostenere investimenti produttivi autofinanziandosi. E in particolare le pmi registrano risultati migliori

di ALESSANDRO FISCHETTI

Il sistema delle imprese italiane è sano in grado di creare valore e occupazione, di generare cassa, di sostenere investimenti produttivi autofinanziandosi e ricorrendo solo moderatamente credito bancario. Questa affermazione non deriva da statistiche prelettive o basate su campioni parziali ma dalla mera analisi della somma di tutti i bilanci 2018 disponibili al 15 Novembre 2019, il bilancio dell'Italia spa. Realizzata da Leanus, grazie alla oncosima piattaforma innovativa per l'analisi e la valutazione di imprese, portafogli e mercati, questa analisi è basata sui dati aggregati di 246.963 bilanci, chiusi il 31 dicembre 2018, di imprese con ricavi maggiori di 500 mila euro. L'aggregato dei ricavi arriva a 2.400 miliardi di euro, circa una volta e mezzo il pil italiano, in crescita del 5,28% rispetto al 2017 con un ebitda del 7,7%. I debiti verso banche del futuro analizzato avevano raggiunto 443 miliardi di euro mentre il patrimonio netto complessivo 1.200 miliardi. Le stesse imprese avevano disponibilità liquide per oltre 210 miliardi, un cash flow operativo positivo per oltre 173 miliardi

di e infine un roe, return on equity, del 7,6%. Sono dati che dovrebbero rassicurare qualsiasi investitore, di qualsiasi paese, e invogliarlo verso un asset con queste caratteristiche. Tanto più se, spingendo l'analisi un po' più in profondità, si scoprono ulteriori fattori positivi. Sorprendente è il dato relativo alle disponibilità liquide, oltre 210 miliardi che, insieme al totale dei Debiti finanziari, è uno dei dati contabili più affidabili in quanto meno soggetto ad alchimie contabili che potrebbero inficiare l'attendibilità. Un altro risultato interessante è che le imprese, nel loro complesso hanno fatto poco ricorso a nuova finanza, come si evince dall'analisi del Rendiconto finanziario di Italia spa: nel 2018, infatti, la variazione dei Debiti finanziari è stata, rispetto ai 12 mesi precedenti, di soli 8,8 miliardi, di cui 3,3 destinati a finanziare il circolante e 5,5 per gli interventi di lungo termine, quindi investimenti. Quest'ultimo dato potrebbe spiegare la difficoltà delle nuove soluzioni tecnologiche, di tipo Fintech, dedicate all'anticipazione delle fatture perché il mercato libero, non presidiato dai siste-



ALESSANDRO FISCHETTI, fondatore e ceo di Leanus, il database che ha consentito l'analisi presentata in queste pagine

La tavola qui a fianco illustra graficamente un sommario conto economico e lo stato patrimoniale dell'Italia spa fatta da 246 mila imprese con un fatturato superiore a 500 mila euro nel 2018. Sul lato destro, il conto economico rivela una marginalità (rapporto tra ricavi ed ebitda) del 7,7%, che è circa lo stesso livello raggiunto dalle pmi, con un fatturato inferiore a 100 milioni di euro. Il roe, cioè il tasso di rendimento del capitale (patrimonio netto), è del 7,6% per l'intero universo, già un buon livello, che tuttavia raddoppia prendendo in considerazione le top 500 pmi, con un fatturato compreso tra 2 e 250 milioni di euro. Gli oneri finanziari sono elevati, soprattutto tenendo conto della liquidità disponibile



8



Le top 500 pmi

Periodo	2015	2016	2017	2018
Ricavi	20.753.086.623	21.356.387.883	23.435.445.319	25.526.881.324
Variazione Ricavi	N.A.	2,91%	9,74%	8,92%
Margine Operato Lordo (EBITDA)	12,86%	14,25%	14,37%	15,03%
Redditività Netta	5,86%	6,71%	7,31%	8,05%
Redditività del Capitale Investito (ROI)	11,80%	13,99%	14,55%	15,42%
Redditività del Capitale Netto (ROE)	10,47%	11,42%	12,48%	13,43%

ma tradizionale, è di dimensioni ridotte e fortemente polverizzato, rendendo il costo di acquisizione di nuovi clienti affidabili estremamente complesso. Un'ulteriore disamina, considerando le classi dimensionali (grafici qui a fianco), rivela che Italia spa è trattata da poco meno di 6 mila imprese (2,5% del totale) con ricavi maggiori di 50 milioni che generano da sole il 60% dei ricavi, il 63% dell'ebitda; le stesse imprese rappresentano il 55% del Patrimonio Netto e solo il 44% del Debito bancario e della liquidità complessiva, liquidità che potrebbe essere in parte liberata riducendo i tempi di pagamento ai fornitori spesso molto più lunghi delle abitudini europee. Nell'universo delle pmi, con fatturato compreso tra 2 e 250 milioni di euro, si evidenzia anche un ampio cluster di eccellenze, le top 500 (tabella qui sotto) con dall'aggregati mentre nelle tabelle grandi sono riportati i dati puntuali delle top 100, che, almeno a giudicare dai dati contabili, si sono ulteriormente differenziate dal resto dell'universo. Queste imprese che rappresentano il vero motore dell'Italia, con un fatturato aggregato di 25 miliardi (0,6% del pil) e circa 80 mila occupati, hanno investito significativamente, mantenendo nel tempo buone marginalità. Nel 2018 hanno registrato una marginalità superiore al 15% e un roe superiore al 13%, livelli che difficilmente si riscontrano in grandi o grandissimi gruppi. L'analisi ha consentito di mettere in evidenza anche l'impatto negativo derivante dai default, fallimenti o procedure concorsuali agite nel corso del 2019. Su 653 default mappati da Leanus, solo 5 riguardano grandi imprese con ricavi maggiori di 50 milioni responsabili però di aver maturato il 55% del totale Debiti che saranno ripagati solo in moneta concordataria. Un dato che dovrebbe far riflettere i promotori del nuovo codice della crisi, entrato in vigore quest'anno, che riguarda invece le pmi. Quante di queste farebbero scattare l'aiuto come previsto dalla nuova normativa? Escludendo le circa 7 mila imprese con Patrimonio Netto Negativo, sono soltanto 322 quelle che non supererebbero le soglie settoriali previste dalla norma, un dato molto contenuto che però farebbe scattare nuovi oneri per tutte le imprese di piccole e medie dimensioni, che sono oltre 220 mila.

PRIMO PIANO

Lo specchio dell'industria nazionale non è rappresentato soltanto da Ilva o Alitalia. Un'analisi condotta da Leanus su 250 mila aziende segnala un plotone di imprese medie e piccole con bilanci in ottima salute. Ecco i primi 100 gioiellini

Il vero motore dell'Italia

C'è un'Italia oltre Ilva o Alitalia, Un Paese che prova ad andare avanti restituendo una fotografia diversa rispetto all'immagine negativa dei grandi casi di insuccesso industriale. Non senza difficoltà, beninteso, il tessuto imprenditoriale formato da alcune medio grandi imprese e dalle piccole medie aziende negli anni sta dimostrando capacità non solo di resistere ai grandi scossoni che l'hanno fatto tremare ma anche di continuare a creare valore.

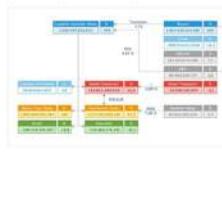
È lo scenario che emerge dall'ultima analisi realizzata da Leanus su 246.963 bilanci 2018 (disponibili al 15 novembre 2019) grazie all'omonima piattaforma innovativa per l'analisi e la valutazione delle imprese presentata dall'amministratore delegato e fondatore della società **Alessandro Fischetti** durante la quinta edizione di **Motore Italia - Le pmi che fanno muovere il Paese**, convegno organizzato a Milano da Class Editor.



Alessandro Fischetti
CEO Leanus

Le tabelle pubblicate in queste pagine mostrano le prime 100 imprese (ordinate per fatturato) di un'analisi focalizzata sulle eccellenze italiane (le Top 500). Imprese manifatturiere con ricavi tra 2 e 250 milioni, che hanno investito significativamente, mantenendo nel tempo buona marginalità e un adeguato livello di circolante, e in grado di generare ricavi per oltre 25 miliardi (0,6% del pil) e di offrire ai dipendenti occupazioni a circa 80.000 famiglie. Ovvio, non ci si può nascondere dietro il successo di tante aziende e trascurare le gravi crisi che stanno affrontando alcuni grandi imprese.

Soprattutto perché proprio il 2020 si prospetta un anno decisivo per l'industria e la politica italiane, con il ministero dello Sviluppo Economico alle prese con 149 tavoli di crisi e nuove vertenze in apertura in ogni regione d'Italia, per un totale di 200 mila posti a rischio. Dal brand dell'occhialeria Safilo, che ha in cantiere circa 700 esuberi, passando Conad-Auchan (3.100) e Tirrenia (mille posti a rischio), fino ai casi più discussi come Marcatone Uno (1.731 lavoratori in attesa), Alitalia e il piano esuberi da 2.500 unità previsto da Lufthansa o Ix Ilva e la spada di Damocle dell'Alto forno 2 che pende su circa 6 mila lavoratori (martedì 7 gennaio si conoscerà la decisione del Tribunale del Riesame). Senza dimenticare la crisi attanaglia il comparto delle costruzioni e quella dei produttori di prosciutti, testimoniate dai casi Ferrarini e Kipre.



Serve però guardare anche a modelli più virtuosi e analizzare lucidamente la reale situazione dell'industria italiana per evitare affrettati giudizi negativi tout court. Ecco allora che la fotografia scattata da Leanus mostra che le circa 250 mila aziende prese in considerazione hanno raggiunto 2.400 miliardi di euro di fatturato a livello aggregato, segnando così un miglioramento del 5,28% rispetto all'anno precedente, e hanno dimostrato attenzione alla marginalità, come dimostra l'aumento dell'ebdita del 7,7%. I debiti verso le banche sono pari a 443 miliardi,

il patrimonio netto complessivo a 1.200 miliardi di euro, le disponibilità liquide a oltre 210 miliardi, i cash flow operativo a oltre 173 miliardi di euro e il roe al 7,6%. Non è un caso che sempre più fondi di private equity (soprattutto internazionali) guardino con attenzione alle maglie più fini di questo tessuto imprenditoriale.

Secondo i dati forniti da Aifi (Associazione italiana del private equity, venture capital e private debt), nel corso del 2018 si sono registrate sul mercato italiano del private equity e venture capital 359 operazioni, distribuite su 266 società, per un controvalore pari a 9,788 miliardi (il valore più alto mai fatto segnare nel mercato italiano).

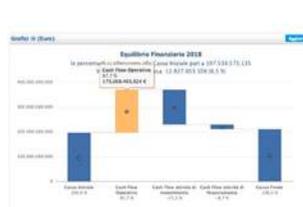
Rispetto all'anno precedente (4,938 miliardi investiti in 311 operazioni) l'ammontare investito risulta pressoché raddoppiato (+98%), mentre in termini di numero di investimenti la crescita è stata del 15%. Senza dimenticare i 3,863 miliardi investiti in operazioni di taglia media e piccola, che hanno rappresentato il valore più alto mai registrato. Ma soprattutto sono aziende appetibili agli occhi degli operatori internazionali, che hanno giocato un ruolo di primo piano assorbendo il 66% del mercato in termini di ammontare investito nel corso del 2018, pari a 6,438 miliardi, seguiti dagli operatori domestici di matrice regionale, pubblica e istituzionale (2.111 milioni, pari al 21%). Tale trend, fatta eccezione per la raccolta in calo, è proseguito nel primo semestre del 2019, con il numero delle operazioni aumentato del 4%.

L'analisi dei dati aggregati che ha riguardato 246.963 bilanci di imprese con ricavi maggiori a 500.000 euro mostra anche come il sistema Italia abbia fatto un ricorso modesto a nuova finanza. Come emerge dall'analisi del rendiconto Finanziario dell'impresa Italia, la variazione dei debiti finanziari rispetto al 2017 è di 8,8 miliardi, di cui solo 3,3 destinati a finanziare il circolante e 5,5 per gli interventi di lungo termine, elemento quest'ultimo che potrebbe spiegare la difficoltà di attecchimento delle nuove soluzioni tecnologiche decise per esempio all'anticipazione delle fatture ad esempio.

C'è poi un dato sorprendente che riguarda le disponibilità liquide (oltre 210 miliardi di euro), che, va ricordato, assieme al totale debiti finanziari è uno dei dati più affidabili in quanto meno soggetto ad alchimie contabili. Per andare oltre l'analisi aggregata Leanus ha poi analizzato i dati dividendoli per classi dimensionali.

I risultati confermano che l'impresa Italia è trainata da poco meno di 6.000 imprese (2,5% del totale) con fatturati maggiori a 50 milioni che generano da sole il 60% dei ricavi, il 63 % dell'ebdita ma che rappresentano anche il 55% del patrimonio netto e solo il 44% del debito bancario e della liquidità complessiva (che potrebbe essere in parte liberata riducendo i tempi di pagamento ai fornitori spesso ben al di sopra delle abitudini europee).

L'analisi ha consentito di mettere in evidenza anche l'impatto negativo derivante dai default (intesi come fallimenti o procedure concorsuali aperte nel corso del 2019). Dei 653 default mappati da Leanus, solo cinque riguardano grandi imprese (intese in questo caso come le aziende con ricavi maggiori di 50 milioni), responsabili però di aver maturato il 55% del totale debiti che saranno ripagati solo in moneta concordataria.



	12/2017	12/2018
Bilanci	2.261.790.761,218	2.269.058.224,676
Verifiche Bilanci	9,4	6,28%
Margine Operativo Netto (EBITDA)	3,08%	3,03%
Rendibilità Netto	3,41%	3,01%
Debiti Finanziari	439.020.376,202	442.902.399,102
Patrimonio Finanziario Netto (PFR)	1.822.769.384,998	1.826.155.825,574
Totale Debiti	1.740.620.346,340	1.740.425.089,122
Patrimonio Netto	1.821.429.038,658	1.821.730.736,452
Capitale Circolante	32.790.383,291	30.992.284,217
Liquidità	193.588.571,291	191.942.576,291
Debiti Finanziari	437.078.394,346	436.969.411,074
Costo del Patrimonio / Costi Totali	10,28%	10,44%
Numero Impieghi da Parte Clienti	7,4%	8,4%
Numero Impieghi da Parte Clienti	4.123,920	4.610,294

NPL Uno studio di Leanus-BeBeez evidenzia il rischio di un aggravio di burocrazia a carico del sistema delle imprese. E la poca efficacia dei nuovi strumenti nel segnalare in anticipo l'insorgere di crisi aziendali

Qui l'allarme non suona



Tra le circa 656 imprese andate in default, 103 (15%) non sarebbero state intercettate da nessuno dei sistemi di allerta

La seconda novità, che invece è in vigore già dallo scorso anno, è la modifica del nuovo principio contabile IFRS9, introdotto su disposizione della Banca centrale europea. Il nuovo IFRS9 allarga le banche a regolare sulla probabilità di default (propensione dei crediti a non essere pagati) oltre il 20% e che l'ebdita si sia ridotto di oltre il 20% e che il rapporto tra queste due variabili sia inferiore al 10%. Oppure, che il rapporto tra queste due variabili sia superiore al 10% e che il rapporto tra queste due variabili sia superiore al 10% e che il rapporto tra queste due variabili sia superiore al 10%.

Advertiser

COMMUNICATION STRATEGIES

Facciamo parlare i bilanci

Leanus è una piattaforma cloud che analizza qualsiasi situazione contabile, pubblica o proprietaria dell'impresa. Ma educare alla lettura dei numeri non è facile. Altrimenti si rischia, come per i NPL.

Articolo di Andrea Granati

Stefano Carrara - MBA in Bocconi nel 1999 - è fondatore e amministratore di Leanus, piattaforma cloud che elabora e analizza qualsiasi situazione contabile, pubblica o proprietaria delle imprese. Leanus opera nei segmenti Banche e Large Corporate, Professionisti e PMI con soluzioni a supporto dei processi di valutazione del rischio, analisi di bilancio, affidamento e profilazione avanzata della clientela nel mercato E2B (Smart targeting). In Italia è partner di Zucchetti, all'Estero di Bionde e Lefkema. Con lui riflettiamo sulle straordinarie potenzialità della lettura intelligente dei dati contabili.

Uno dei protagonisti della rivoluzione dei dati è l'informazione bilanciistica. L'Italia come è messa in questo ambito?
L'Italia è probabilmente il miglior Paese al mondo dal punto di vista della pubblicità e disponibilità delle informazioni di bilancio, non solo perché le imprese sono tenute a depositarle ma anche perché il nostro sistema camerale - grazie alla sua società Infocamerale - le raccoglie, "pulisce" e organizza, garantendone una gestione ottimale per gli operatori. Previcò in Italia si è sviluppato questo mercato. Anche in Spagna, ad esempio, i bilanci sono pubblici ma lì ci sono tre distributori di business information contro i 160

nostri, situazione che gioca a favore della domanda naturalmente. In Germania, per fare un altro esempio, i dati sulle società sono spesso non disponibili o parziali. "Avere i dati" però è condizione necessaria per poter prendere decisioni di valore, ma non è sufficiente. Infatti il vero valore risiede nel modo in cui li si riesce a incrociare e gestire per servirsi il processo decisionale. L'esperienza insegna che i dati sono una "commodity" mentre la vera "specialty" risiede nella capacità, fornita da specifiche tecnologie (nel caso di Leanus dalla tecnologia FinTech), di reperirli, incrociarli, elaborarli e soprattutto contestualizzarli ai processi e alle esigenze dei clienti. Leanus è una piattaforma cloud in grado di elaborare qualsiasi dato contabile sia pubblico (es. bilanci ufficiali) sia proprietario (es. piani dei conti, situazioni intra-annuali). Fino a poco tempo fa solo i grandi gruppi potevano permettersi soluzioni di questo tipo, oggi la tecnologia ci permette di mettere a disposizione la piattaforma anche a piccole imprese, artigiani e professionisti con budget molto ridotti. Pensiamo ad esempio al modo in cui le piccole aziende valutano il rischio dei propri clienti. Se hai 100 clienti, è devi valutare il rischio, fino a ieri la tua unica possibilità era comprare 100 Report, spesso con linguaggio scade di rating. Nello stesso momento in cui l'impresa compra un report, quel report diventa vecchio. Oggi invece i clienti

COMMUNICATION

CULTURA DEL DATO



e i fornitori possono "prendere vita", perché il confronto con una piattaforma che ne esegue il monitoraggio, consente di arricchire le informazioni, aggiungendo ai dati esterni pubblici, altri dati non pubblici di cui solo l'azienda dispone. I bilanci vengono rielaborati in diversi schemi a seconda della finalità di analisi, si possono confrontare in tempo reale imprese concorrenti, creare benchmark da dare ai commerciali, oppure capire se un cliente o un fornitore può accedere al debito bancario e in che misura. O ancora possiamo sottoporre una azienda cliente ai propri "stress test" espandendo cosa succede alla sua capacità di pagamento in corrispondenza di certi eventi. Tutto questo senza avere necessariamente un marte in finanza e con pochi click! Ma senza le competenze degli utilizzatori, anche gli strumenti più sofisticati perdono di efficacia.

Il tema educativo è dunque importante?
È molto importante. Senza competenza (ed esperienza) i numeri, gli indici, le tabelle di confronto, difficilmente possono essere comprese in profondità. E le aziende italiane, soprattutto le piccole, sono indietro. Ma questa situazione può trasformarsi in una grande opportunità per il sistema. Sebbene la tecnologia infatti faciliti la lettura di molte situazioni aziendali, è innegabile che i risultati migliori li ottengono se l'utente possiede un po' di cultura specifica per interpretare e utilizzare le elaborazioni fornite dal software. Nel caso di Leanus questo significa imparare a interpretare le informazioni e le elaborazioni del software che, per quanto accurate e significative, non possono sostituirsi all'esperienza di chi decide. Pensiamo ad esempio al rating automatico, interminabili algoritmi dietro una classificazione del rischio che, negli ultimi anni, hanno guidato le decisioni sul credito delle banche italiane. Il loro utilizzo non ortico ha contribuito a generare il più vasto mercato al mondo dei cosiddetti NPL o Non performing loans (presenti non performi), attività che non riescono più a ripagare il capitale e gli interessi dovuti ai creditori). Uno scacco non può riassumere il livello di rischio di un'azienda, al limite può

essere un punto di partenza per l'analisi ma non certo il suo punto d'arrivo. Se, ad esempio, analizziamo 1.000 imprese con lo stesso identico score, e ne analizziamo la distribuzione, si vedrà che non ce ne sono due uguali. Alcune imprese avranno margini negativi, altre anche molto positivi, alcune si troveranno in una fase di crescita dei ricavi, altre in contrazione, alcune saranno ben patrimonializzate altre no. Eppure per la maggior parte delle banche sono tutti uguali. Sfortunato! Bisogna andare oltre e con la tecnologia usare quelle informazioni che ci permettono di fare un salto in avanti rispetto a questo approccio permettendoci di gestire le informazioni sulle aziende e, cosa più importante, di discriminare tra loro in modo veloce e sicuro. Il processo è avviato, a questione di tempo. Ma educare alla lettura (e al bisogno) di numeri non è facile. Anche per questo motivo abbiamo creato un sito dove, dal taglio educativo, che vuole far toccare con mano la potenza dell'analisi dei dati contabili. Anche il nome del sito (e del suo indirizzo web) vuole essere evocativo: "www.facciamoparlareibilanci.com".

Su quale innovazione siete lavorando?
Nell'ambito delle banche diverse sorprese - ne cito una che riguarda il triangolo banche-PMI-professionisti. Si tratta di un'innovazione, già disponibile, che permette alle imprese di comunicare i propri dati contabili alle banche nei formati richiesti dagli istituti per alimentare le proprie procedure interne da software gestionali alle P.F.F. (Pratiche Elettroniche di Fido). Leanus consente di mappare e gestire qualsiasi schema contabile, e il vantaggio di questa funzionalità è che l'impresa può prendere il proprio piano dei conti e rielaborarlo in tempo reale secondo gli schemi contabili richiesti dalla Banca, accorciando i tempi di attraversamento e caricando se stessa e la Banca di molti passaggi che non aggiungono valore ma solo costi di processo e allungamento dei tempi di valutazione, che spesso possono aumentare la volatilità della situazione debitoria. Siamo già lavorando in tal senso con diversi istituti che hanno intravisto l'opportunità nella dotazione della nostra tecnologia.

IL PICCOLO

Come Leanus può supportare il commercialista fintech.

Con l'entrata in vigore del nuovo Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza il controllo di gestione diventa di fatto obbligatorio anche per molte piccole e medie imprese. Il ruolo generale è di cui il Commercialista/Revisore è quello dovrà essere in grado di produrre una serie di indicatori e sistemi di programmazione e controllo che gli permettano di tenere costantemente sotto controllo l'andamento della società e in caso di segnali eventuali avvertire. Però tenere attenti in questo senso adeguato anche da un punto di vista tecnologico con la più moderna infrastruttura finTech così da generare il cambiamento verso un servizio migliore all'impresa nell'interesse pubblico è un lavoro a cui si accende. Tra i vari operatori finTech, Leanus è tra i più affidabili come racconta il CEO Alessandro Faccetti.



Unica piattaforma di valutazione aziendale integrata per Banche, Imprese e Professionisti.

Asserendo, qual è la storia di Leanus?

Leanus è un prodotto che nasce dall'idea di poter fornire anche alla piccola e media impresa l'assistenza professionale necessaria rilevata alle grandi aziende. Per farlo serviva un modello di servizio diverso, in grado di azzerare o ridurre al minimo i tempi di elaborazione di dati e informazioni e di produrre bilanci ed altre elaborazioni in cure delle esigenze repentinissime. Fin il 2014 quando Stefano Carrara ed io avviammo le prime attività, ogni dato necessitava di creare uno strumento grazie al quale che consentisse di automatizzare e automatizzare le informazioni contabili. Dopo vari anni di test sul campo, nel 2015 lanciammo Leanus come un P.F.F. (Pratiche Elettroniche di Fido) e grazie alle partnership con i partner tecnologici Oribonca, avviammo la piattaforma che da subito incontrò l'interesse dei primi clienti e alcune partner di riferimento Europee tra cui Zucchetti Software, Lefkema e stata startup innovative fino al 2015 e nel 2016 era scelta nella sezione speciale delle PMI innovative.



La tua visione del FinTech e la tua raccomandazione ai commercialisti.
In genere va detto che il commercialista gestisce processi estremamente complessi e spesso poco tempestivi. L'adozione di tecnologia riesce a fornire un valido supporto non può che trovare il favore della categoria. La missione principale è quella di rendere indietro e di non restare al passo coi tempi non essere delle soluzioni che il mercato offre mentre infatti si rimane tagliati fuori. Attenzione però che la tecnologia è a disposizione di tutti ed è sufficiente acquistare per essere in linea con gli altri. Le competenze, la preparazione, la capacità di gestire le relazioni e la professionalità sono tutte qualità che richiedono anni e anni di studi e investimenti e che consentono di differenziare rispetto agli altri. La sfida per tutte le categorie professionali per il futuro sarà proprio quella di differenziarsi fornendo una reale opportunità tecnologica ma valorizzando e mettendo il fattore umano.

Perché siete innovativi nell'ambito del FinTech?

Ad oggi non cambiano molto gli strumenti in grado di integrare dati contabili, aziendali e informativi in modo più scalabile dei diversi singoli di visuali che il professionista in maniera dinamica può modificare, personalizzare integrare con altre informazioni. Leanus è uno strumento innovativo perché integra assieme a dati e informazioni con la capacità di interpretazione ed analisi in maniera flessibile e dinamica. Per questo siamo con i sistemi tradizionali di sviluppo on o, a volte giorni infatti il lavoro con Leanus invece possono essere effettuate in pochi minuti.

Quali sono i vostri servizi?

I nostri servizi si basano su tre pilastri: (1) il Database delle imprese, (2) l'analisi personalizzata e (3) il web service. A breve ci saranno importanti novità che riguarderanno i KPI aziendali, il calcolo per i bilanci di spesa e soprattutto l'accesso a nuovi servizi per i bilanci, in real time, dei bilanci di soggetti stranieri.

Qual è il vostro cliente di riferimento?

I nostri clienti principali sono soprattutto Professionisti d'Impresa, Banche e Società di Factoring, Imprese, Associazioni di Categoria, Centri Studi, Centri di Ricerca, Università, Società di Consulenza, Società di M&A/Corporate Finance e chiunque si occupi di credito, valutazioni aziendali, di analisi settoriali, di ricerca di potenziali target crediti, di analisi di portafogli e segmenti di mercato. A seconda delle esigenze del cliente offriamo prodotti specifici e personalizzati che si differenziano per utilizzo, servizi, accesso all'area riservata, capacità ed elasticità.



Qual è la tua visione del FinTech e la tua raccomandazione ai commercialisti?

Su questo punto siamo rivelandoci no. Abbiamo organizzato vari convegni, Webinar e altri sono in programma. Probabilmente servirà una revisione della legge fallimentare. Da capire se questo previsto dal nuovo codice, che prevede gli effetti pubblici della, non produce anche un impatto negativo sull'operatività quotidiana del sistema imprenditoriale. Le prime simulazioni effettuate non lasciano dubbi sul fatto che la scelta degli indicatori e degli elementi che possono far cadere lo stato di salute bancario dipendono di lì dei grandi mutamenti tecnologici.

In questo senso come può Leanus supportare i commercialisti/revisionisti?

Come è noto Leanus consente di analizzare e gestire anche i piani dei conti valutando, quali estratti dei gestionali e elaborati in excel. Questo vuol dire che il revisione può analizzare (ad esempio) integrare il modello di analisi con le informazioni di periodo, personalizzare le analisi e apporre le necessarie modifiche, simulare l'andamento contabile nel futuro, confrontare i risultati aziendali con quelli dei diversi concorrenti. Tutti questi in pochi click. Leanus consente inoltre di verificare l'andamento aziendale rispetto agli indicatori settoriali e soprattutto rispetto agli indicatori del sistema o altro, elementi essenziali per poter monitorare costantemente il profilo economico, patrimoniale e finanziario. Tutte le elaborazioni possono essere riassunte in diverse modelli compatibili con le esigenze della revisione.

Ha visto numerose pubblicazioni e ricerche finanziarie.

Leanus negli anni ha sviluppato un vero e proprio Centro Studi che analizza diversi fenomeni collegati al sistema imprese italiano e straniero. Di seguito alcuni esempi: "Chiudi o riapri", "Sistema di Bilancio di Asset Quality Review (AQR)", "Dossier al rapporto PMI/IRB/ITSA". L'elenco completo è disponibile sul nostro sito al seguente indirizzo: <http://www.facciamoparlareibilanci.com/risorse>

RASSEGNA STAMPA

vending magazine



Tutti i numeri (utili) del Vending

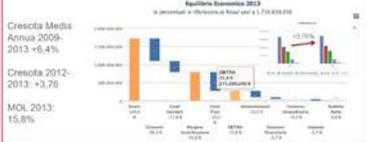
di Alessandro Fischetti

Lo scorso 28 Marzo, in occasione dell'Assemblea Generale Straordinaria e Ordinaria di Confida, sono stati presentati i dati dell'Osservatorio Leanus-Confida relativi all'esercizio 2012-2013.

L'analisi ha fatto emergere alcuni elementi che meritano una profonda riflessione da parte degli operatori del settore. L'osservatorio online www.leanuslab.com/confida e le informazioni riportate nelle tabelle di questo articolo, forniscono tutti gli elementi per comprendere a fondo le caratteristiche contabili degli operatori, delinearne un profilo di rischio e confrontare le differenti performance.



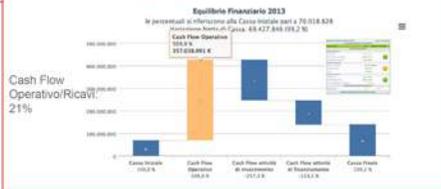
In crescita anche nel periodo di crisi



Il settore è comunque piccolo. Sorprende l'analisi del Centro Studi F.I.P.E. secondo la quale il mercato di caffè e bevande analcoliche del segmento bar supera i 18 miliardi di euro, ben 9 volte l'intero settore del Vending. Un dato interessante che obbliga gli operatori a riflettere su come recuperare fette di mercato oggi presidiate da altri canali.

Il settore è cresciuto di oltre 4 volte in un solo decennio (dal 2003 al 2013), passando da circa 500 milioni di fatturato agli attuali 2,2 miliardi. Una crescita enorme, sicuramente agevolata da interventi di investitori istituzionali, che testimonia come il Vending sia entrato a far parte delle abitudini degli italiani.
Il settore è cresciuto costantemente e, anche in periodo di crisi, ha mantenuto complessivamente ottime marginalità; 15,8% l'EBITDA medio del campione analizzato.

Solido e in grado di generare elevati flussi di cassa



Il settore è complessivamente composto da imprese solide. A testimoniare sono le varie analisi di affidabilità, qui non riportate per brevità. Ripartiamo invece il dato relativo alla Cassa Operativa generata in un solo esercizio pari al 21% dei Ricavi e l'incremento complessivo della Liquidità disponibile pari a 19,6 milioni di euro al netto dei 15,7 milioni di incremento che ha fatto registrare IVS Italia. Con l'occasione, ringraziamo il dirigente di IVS Italia che ci ha fatto cortesemente notare l'impatto della gestione IVS sul totale.

Concentrato su pochi grandi gruppi

Le prime 8 gestioni generano oltre il 50% dei Ricavi

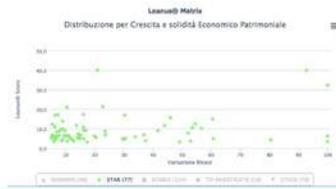
580 Imprese/688 non superano i 2 Milioni di Ricavi



Oggetto di interesse da parte di investitori

43 operazioni di acquisizione tra il 2013 e il 2014

77 imprese STAR, il 23% del totale



Il settore è concentrato su poche grandi imprese o gruppi di imprese. Le prime 8 gestioni generano il 50% dei ricavi complessivi del settore; l'84% generano ricavi inferiori a 2 milioni di Euro
Il settore fa emergere un elevato numero di imprese STAR. Sono infatti ben 72 le imprese che, oltre a crescere costantemente di anno in anno, mantengono un ottimo livello di solidità economico, patrimoniale e finanziaria.

Accessibile e tutti su www.leanuslab.com/confida



PRINCIPALI OBIETTIVI

- 1. Fornire dati e informazioni accurate e di collaborazione con Associazioni
- 2. Monitorare i principali parametri che caratterizzano le imprese del settore
- 3. Identificare nuove opportunità commerciali, grazie ai trend di riferimento

Grazie alla collaborazione tra Leanus, Vending News e Confida, pubblichiamo nelle pagine che seguono l'elenco di tutte le "Gestioni" e i principali dati contabili relativi all'esercizio 2013.

Per maggiori approfondimenti e analisi mirate, ricordiamo che Confida ha deciso di mettere a disposizione di tutti gli associati i numeri del Vending adesso raggiungibili online all'indirizzo www.leanuslab.com/confida

Cogliamo l'occasione per rinnovare il nostro "in bocca al lupo" al neo presidente, **Piero Angelo Lazzari**



CORRIERE INPRESE NORDEST

2 Lunedì 11 Maggio 2015 Corriere Inprese Corriere Inprese Lunedì 11 Maggio 2015

PRIMO PIANO L'INCHIESTA

Più rating e meno credito Le imprese disorientate nell'era post-Popolari

Un anno dopo l'estinzione di Veneto Banca e Bpm, il rapporto tra produttori e sistema finanziario è ancora antico: persino le aziende più solide hanno perso la certezza della contrazione. Brunello (Fondazione Venezia): «Non si può portare tutto a Torino o a Milano, urgono centri di decisione più vicini»

Il Veneto delle imprese nel rapporto con il credito. In un anno dopo l'estinzione di Veneto Banca e Bpm, il rapporto tra produttori e sistema finanziario è ancora antico: persino le aziende più solide hanno perso la certezza della contrazione. Brunello (Fondazione Venezia): «Non si può portare tutto a Torino o a Milano, urgono centri di decisione più vicini»

La tendenza: Le aziende a debito zero Frison: «Non abbiamo bisogno di fidi» Alfano (Intesa): «Per loro servizi qualificati»

«senza banca»

Un anno dopo l'estinzione di Veneto Banca e Bpm, il rapporto tra produttori e sistema finanziario è ancora antico: persino le aziende più solide hanno perso la certezza della contrazione. Brunello (Fondazione Venezia): «Non si può portare tutto a Torino o a Milano, urgono centri di decisione più vicini»

Un anno dopo l'estinzione di Veneto Banca e Bpm, il rapporto tra produttori e sistema finanziario è ancora antico: persino le aziende più solide hanno perso la certezza della contrazione. Brunello (Fondazione Venezia): «Non si può portare tutto a Torino o a Milano, urgono centri di decisione più vicini»

Il nord est e le banche Tante le famiglie alle prese

Table with columns: Banca, Valore (Miliardi di euro), 2014-2015 (Miliardi di euro), 2015-2016 (Miliardi di euro), Variazione Percentuale. Rows include Veneto, Lombardia, Emilia Romagna, Trentino, Friuli Venezia Giulia, Marche, Umbria, Toscana, Lazio, Campania, Puglia, Basilicata, Sicilia, Calabria, Molise, Abruzzo, Marche, Umbria, Toscana, Lazio, Campania, Puglia, Basilicata, Sicilia, Calabria, Molise, Abruzzo.

Il nord est e le banche Tante le famiglie alle prese. Le famiglie del nord est sono più in difficoltà che quelle del sud. Le banche del nord est sono più in difficoltà che quelle del sud. Le famiglie del nord est sono più in difficoltà che quelle del sud. Le banche del nord est sono più in difficoltà che quelle del sud.

Un anno dopo l'estinzione di Veneto Banca e Bpm, il rapporto tra produttori e sistema finanziario è ancora antico: persino le aziende più solide hanno perso la certezza della contrazione. Brunello (Fondazione Venezia): «Non si può portare tutto a Torino o a Milano, urgono centri di decisione più vicini»



Foto: A. Scattolon / Contrasto

MILANO FINANZA

28 MILANO FINANZA 24 Febbraio 2015

AZIENDE/1 Analisi sulle 171 aziende italiane che nel corso del 2017 sono entrate in procedura concorsuale o che sono fallite. Per capire come riconoscere i fattori di criticità. E prevenire guai maggiori

Sulle tracce dello stress

Si sono state 171 le imprese italiane che nel corso del 2017 sono entrate in procedura concorsuale o che sono fallite. Per capire come riconoscere i fattori di criticità. E prevenire guai maggiori



Ma attenzione, la sola analisi del profilo di rischio non è sufficiente per valutare lo stato di salute di un'azienda. È necessario considerare anche altri fattori, come la struttura del debito e la liquidità.

Un anno dopo l'estinzione di Veneto Banca e Bpm, il rapporto tra produttori e sistema finanziario è ancora antico: persino le aziende più solide hanno perso la certezza della contrazione. Brunello (Fondazione Venezia): «Non si può portare tutto a Torino o a Milano, urgono centri di decisione più vicini»



Foto: A. Scattolon / Contrasto



MILANO FINANZA 2 Luglio 2018

OCCHIO AI RATING AUTOMATICI

10 **ESORDIO IN SOSTENENZA** I sistemi di valutazione del profilo di rischio delle imprese possono essere pessimi consiglieri. Una simulazione sui bilanci con lo stesso score creditizio mostra realtà assai diverse tra loro. Solo un bravo credit manager può porvi rimedio

di Alessandro Fichetti

Intagliato il credito, spesso di rating, sembra di essere molto prudente. In realtà, una simulazione sui bilanci con lo stesso score creditizio mostra realtà assai diverse tra loro. Solo un bravo credit manager può porvi rimedio

Nove consigli per non fermarsi agli score

1. Non fidarsi del rating automatico Il rating automatico è un prodotto di un software che, sulla base di dati storici, assegna un punteggio di rischio a un'impresa. Il punteggio è un numero da 1 a 10, dove 10 è il più alto e 1 il più basso. Il punteggio è un numero da 1 a 10, dove 10 è il più alto e 1 il più basso. Il punteggio è un numero da 1 a 10, dove 10 è il più alto e 1 il più basso.

2. La simulazione del rischio è un gioco a somma zero Il rating automatico è un gioco a somma zero. Il rating automatico è un gioco a somma zero. Il rating automatico è un gioco a somma zero.

3. La simulazione del rischio è un gioco a somma zero Il rating automatico è un gioco a somma zero. Il rating automatico è un gioco a somma zero. Il rating automatico è un gioco a somma zero.

4. La simulazione del rischio è un gioco a somma zero Il rating automatico è un gioco a somma zero. Il rating automatico è un gioco a somma zero. Il rating automatico è un gioco a somma zero.

5. La simulazione del rischio è un gioco a somma zero Il rating automatico è un gioco a somma zero. Il rating automatico è un gioco a somma zero. Il rating automatico è un gioco a somma zero.

6. La simulazione del rischio è un gioco a somma zero Il rating automatico è un gioco a somma zero. Il rating automatico è un gioco a somma zero. Il rating automatico è un gioco a somma zero.

7. La simulazione del rischio è un gioco a somma zero Il rating automatico è un gioco a somma zero. Il rating automatico è un gioco a somma zero. Il rating automatico è un gioco a somma zero.

8. La simulazione del rischio è un gioco a somma zero Il rating automatico è un gioco a somma zero. Il rating automatico è un gioco a somma zero. Il rating automatico è un gioco a somma zero.

9. La simulazione del rischio è un gioco a somma zero Il rating automatico è un gioco a somma zero. Il rating automatico è un gioco a somma zero. Il rating automatico è un gioco a somma zero.

10. La simulazione del rischio è un gioco a somma zero Il rating automatico è un gioco a somma zero. Il rating automatico è un gioco a somma zero. Il rating automatico è un gioco a somma zero.

Le evidenze dell'analisi di Leanus

Milano Finanza ha commissionato a Leanus, società specializzata in servizi di consulenza e analisi di bilancio, una simulazione sui bilanci con lo stesso score creditizio. La simulazione è stata condotta su un campione di 100 imprese, con un range di score da 1 a 10. I risultati sono stati confrontati con i dati reali delle imprese, con un range di score da 1 a 10. I risultati sono stati confrontati con i dati reali delle imprese, con un range di score da 1 a 10.

PUNTEGGI SIMILI PER AZIENDE (MOLTO) DIVERSE

Settore	Nome Azienda	Rating	Indicatore	Rating	Indicatore
Banche	10000000	4,8	100	4,8	100
	10000000	4,8	100	4,8	100
Industria	10000000	4,8	100	4,8	100
	10000000	4,8	100	4,8	100
Commercio	10000000	4,8	100	4,8	100
	10000000	4,8	100	4,8	100
Servizi	10000000	4,8	100	4,8	100
	10000000	4,8	100	4,8	100

Attualità - Strumenti

Per un approccio data-driven

di Redazione | 26 novembre 2018 in Filiera, Focus Mercato - 0 Commenti



La conoscenza del settore in cui si opera è alla base della capacità di competere e in alcuni casi di sopravvivere. E per ottenere questa conoscenza servono i numeri, la capacità di elaborarli e di interpretarli, come spiega **Alessandro Fichetti**, ideatore e fondatore della piattaforma **Leanus**.

Nell'epoca dei Big Data, la capacità di elaborare e interpretare i numeri consente a imprenditori e manager di individuare i punti di forza e le aree di miglioramento delle loro aziende, aiutandoli a prendere decisioni consapevoli. Si tratta di un fattore distintivo di successo perché la conoscenza e la gestione dei numeri - sia relativi al mercato che alla propria azienda - permette di differenziarsi dai competitor, di arrivare un attimo prima di loro, di essere meglio preparati alle sfide che l'attività imprenditoriale presenta quotidianamente, evidenzia **Alessandro Fichetti**, ideatore e fondatore nonché **AD di Leanus**, piattaforma di valutazione aziendale che consente non solo di accedere alle informazioni sulle imprese e sulle persone (italiane e straniere), ma anche di elaborarle e interpretarle in pochi istanti.

Come è possibile oggi agire strategicamente con dei dati a disposizione?

Le aziende vivono di numeri, talvolta troppi e non di buona qualità. L'impegno di ciascun imprenditore dovrebbe essere quello di scegliere le metriche da utilizzare per valutare e decidere. La piattaforma **Leanus** è stata creata proprio per fornirgli pochi numeri, ma utili, per capire e decidere. Sono ormai pochi coloro che non riconoscono un valore strategico alla capacità di leggere e interpretare i dati, ma la questione si complica spesso quando si prova a passare all'azione.



Alessandro Fichetti, AD di Leanus. "Per qualsiasi imprenditore è fondamentale conoscere quanti sono i propri concorrenti, il loro andamento, qual è la loro struttura di costi, i tempi di incasso dei pagamenti e di rotazione del magazzino, il costo del personale, del denaro e così via"

Cominciamo a definire i principali ambiti di utilizzo...

L'analisi della concorrenza, anzitutto. Per qualsiasi imprenditore è fondamentale conoscere quanti sono i propri concorrenti, il loro andamento, qual è la loro struttura di costi, i tempi di incasso dei pagamenti e di rotazione del magazzino, il costo del personale, del denaro e così via. È utile anche l'analisi di clienti e fornitori, per differenziare le politiche commerciali e controllare il rischio che potrebbe derivare da una crisi aziendale di una delle proprie controparti. Ancora, i target commerciali vanno identificati indirizzandosi su potenziali clienti con un profilo di rischio adeguato oltre che con una adeguata capacità di spesa dei servizi/prodotti offerti. Opportuna anche l'identificazione di potenziali target per coloro che intendono espandere il proprio business attraverso acquisizioni. Non è da trascurare poi il monitoraggio delle società partecipate.

Quali informazioni è possibile ottenere ed elaborare con la piattaforma Leanus?

La risposta dipende dal tipo di società e dalla nazionalità della stessa. Rimanendo in Italia, il Paese più avanti al mondo dal punto di vista dell'accessibilità ai dati di imprese e persone italiane, tutte le informazioni (incluse quelle relative al bilancio delle società di capitali) su tutti i soggetti che posseggono una partita IVA o coprono una carica societaria in un'azienda, sono facilmente accessibili e a basso costo. Un grande vantaggio, se si considera che nella maggior parte dei Paesi europei non viene neanche l'obbligo di deposito dei bilanci delle società di capitali. Con **Leanus** è possibile acquisire, elaborare e integrare questi dati nei propri processi di lavoro. Diversi

moduli (Analisi di Bilancio, Valutazione, Benchmark, Business Plan, Slide, Targeting, Analisi Gruppi) consentono di estrarre il massimo contributo informativo dai dati di qualsiasi soggetto italiano o straniero. Oltre ai bilanci ufficiali, si possono elaborare anche i bilanci di verifica estratti dai gestionali o elaborati in Excel. Questo consente all'imprenditore di avere un monitoraggio continuo e aggiornato della propria situazione aziendale.



(cortesia: Leanus)

Quali trend relativi alla gestione di dati e numeri emergono dalla vostra esperienza sul campo?

In passato, la capacità di valutare le imprese era tipica delle Banche. Oggi, l'esigenza di accedere ai dati è aumentata la propria conoscenza e sentita dalla maggior parte delle imprese. La figura del Credit Manager sta diventando centrale per qualsiasi azienda, anche di piccole dimensioni. Le competenze e la capacità di valutare si trasferiscono progressivamente all'interno delle imprese. Se un tempo bastava acquisire un Business Report e fidarsi delle valutazioni del provider e degli score, oggi questi strumenti sono solo un punto di partenza. Sono però ancora molti coloro che non sono ancora riusciti a interiorizzare, nei processi aziendali, le modalità di accesso e utilizzo strategico dei dati. Lo conferma anche l'aumento della domanda di formazione specifica e approfondita. In altri termini, un'attività che in passato era diffusa all'interno di tante altre, oggi è diventata o sta diventando una vera professione. Siamo convinti che l'utilizzo delle tecnologie e delle piattaforme abilitanti, come **Leanus**, occuperanno un posto sempre più rilevante nella vita aziendale, ma non come sostituto della capacità di ragionare e valutare propria soltanto dell'essere umano, bensì come acceleratore e strumento di supporto alle decisioni.

RIVISTA BANCARIA
MINERVA BANCARIA

LA VALUTAZIONE DEL MERITO CREDITIZIO 2.0:
INNOVARE PER COMPETERE

CLAUDIO CHIACCHIERINI*
ALESSANDRO FISCHETTI**
VINCENZO FERRONE***

1. Introduzione

In questo momento di grave crisi per il nostro Paese e per gran parte dell'Europa, tutti invocano la necessità che le banche finanzino le imprese e quindi la ripresa economica. Anche il *quantitative easing* voluto dal presidente della BCE, Mario Draghi sarebbe una inutile inondazione di danaro fresco di stampa se non si traducesse in investimenti e consumi, grazie alla capacità delle banche di fare da volano nell'innescare finalmente la crescita della nostra economia. Riflettori puntati quindi sulla capacità delle banche di tornare a fare il loro mestiere, ovvero di finanziare imprese e progetti capaci di produrre abbastanza valore da remunerare e restituire il

debito. Come ha ricordato recentemente il presidente dell'Abi, Antonio Patuelli, le banche non possono però finanziare tutte le imprese in modo indiscriminato: devono scegliere chi merita fiducia, distinguendolo da chi invece no. Questa decisione è facile solo nei casi estremi: quale banca ad esempio non concederebbe un prestito ad una Apple di casa nostra, capace di rendimenti a tre cifre percentuali e con una riserva di cassa pari al Pil di un piccolo stato europeo? Peccato che di aziende così ce ne siano poche. Quelle poche appetite e corteggiate da qualsiasi banca, il che ovviamente abbassa il rendimento dell'operazione di finanziamento. Per non dire del fatto che si tratta di aziende che preferiscono l'autofinanziamento o la borsa al sistema creditizio, quando si tratta di soddisfare i propri fabbisogni finanziari. Altrettanto semplice dovrebbe essere decidere sul caso opposto (anche se vedremo che in realtà nel nostro Paese le cose non sono ar-

CLAUDIO CHIACCHIERINI, ALESSANDRO FISCHETTI, VINCENZO FERRONE

date sempre così); chi darebbe il denaro proprio, o dei propri depositanti o della Bce, ad aziende decotte, in perdita già al primo margine, senza prospettive in settori destinati ad essere travolti dalla globalizzazione? La capacità competitiva di una banca sta tutta nell'agire meglio dei concorrenti nel rapporto con tutte le imprese, e in particolare con le PMI che ne costituiscono la stragrande maggioranza in Italia, che si trovano nel mezzo tra questi due estremi. Riconoscere e sostenere le aziende affidabili e remunerative in questo vasto e variegato insieme, significa riuscire a centrare una serie di obiettivi essenziali:

- sostenere davvero la crescita dell'economia
- remunerare il capitale investito nella attività della banca a tassi superiori alla media del proprio settore
- offrire il miglior servizio ai migliori clienti stabilendo rapporti di partnership proiettati nel futuro
- associare l'offerta di denaro a programmi di sviluppo reali e in grado di produrre effetti durevoli anche nel medio lungo periodo.

Riteniamo che le banche, e in particolare quelle di medie dimensioni con un ambito di attività nazionale quando non addirittura locale, abbiano grande opportunità di agire per prime sfruttando la maggior vicinanza al territorio, la maggior conoscenza

za delle effettive esigenze del tessuto imprenditoriale e soprattutto la maggior flessibilità nel prendere le decisioni. L'esperienza maturata sul campo al servizio di imprese e di banche piccole e dinamiche, ci suggerisce i seguenti ambiti di intervento che saranno illustrati più diffusamente nei paragrafi seguenti:

- revisione dei sistemi di valutazione del rischio, con automazione delle fasi a basso valore aggiunto (e.g. data entry ed elaborazione di dati), e spostamento di tempo ed attenzione degli specialisti verso le attività di valutazione sostanziale del merito di credito, che si traduce anche in una valutazione di merito della capacità di una impresa di godere di un qualche vantaggio competitivo che ne assicuri la redditività nel tempo
- miglioramento a questo fine della professionalità degli operatori dedicati a queste attività e delle strutture organizzative nelle quali operano
- revisione dei processi organizzativi che portano alla valutazione del merito creditizio in modo da mettere al centro le esigenze del cliente, automatizzare e velocizzare le fasi di analisi, distinguere e coordinare in modo opportuno le attività commerciali e quelle di valutazione del rischio
- mantenere monitorate nel tempo le aziende affidate in modo da

LA VALUTAZIONE DEL MERITO CREDITIZIO 2.0: INNOVARE PER COMPETERE

percepire in anticipo i segnali di deterioramento o miglioramento della loro situazione, per valutare specifici progetti di investimento da queste individuati e per approfondire la conoscenza dei diversi settori industriali

2. Non è solo questione di credit crunch: problemi noti nel rapporto tra banca e impresa

Cambiare verso al rapporto tra banca e impresa non è solo una questione di maggiore liquidità proveniente da Francoforte. Come ha ammonito a suo tempo Von Mises, insieme ad altri economisti della cosiddetta "scuola austriaca", la combinazione di tassi di interesse molto bassi e ampia disponibilità di liquidità potrebbe portare a scelte di finanziamento sbagliate per le quali anche progetti a redditività nulla quando non addirittura negativa verrebbero ingiustamente sostenuti dalle banche, con il risultato di ricreare le condizioni di crisi dopo un momentaneo miglioramento. Ci pare che questo rischio esista nel nostro sistema e sia antecedente alla crisi che stiamo vivendo, anche se quest'ultima lo ha sicuramente accentuato. Per dimostrare che la questione dell'efficacia nella gestione del credito alle imprese (ovvero della necessità di indirizzare le risorse verso imprese e progetti remunerativi, scartando in modo mira-

to quelli che non lo sono) è al cuore del problema di cui ci stiamo occupando, abbiamo analizzato il bilancio di un campione significativo di aziende italiane. Questa, come altre analisi che seguono, è stata realizzata utilizzando Leanus una piattaforma web based di analisi dei dati di bilancio delle imprese¹. Si tratta in questo caso di oltre 1500 imprese italiane tra i 10 e i 25 milioni di euro di fatturato. Ci siamo volutamente concentrati sui loro dati di bilancio riferiti al 2013 (anno per il quale sono disponibili i dati ufficiali più recenti di Infocamerice) perché la sfida di una maggiore efficacia nelle decisioni di affidamento va vinta nel nostro Paese proprio in questo segmento delle PMI. La figura 1 riporta una sintesi dei risultati economici di queste imprese divise in una matrice a quattro celle costruita sulla base di due dimensioni. Da una parte il tasso di crescita del fatturato rispetto all'anno precedente che porta a distinguere le aziende "in crescita" (con tasso superiore al 7%) da quelle "stagnanti" (con variazione dei Ricavi inferiore a quella soglia o negativa). Dall'altra vi è il Leanus score², un indicatore della solidità

CLAUDIO CHIACCHIERINI, ALESSANDRO FISCHETTI, VINCENZO FERRONE

patrimoniale e finanziaria delle stesse imprese. Questo indicatore identifica 3 profili di rischio:

- Rischio basso (o probabilità statistica di default inferiore al 5%) quando supera la soglia convenzionale di 3. Le imprese con Leanus Score maggiore di 3 possono pertanto essere considerate "solide".
- Rischio medio quando l'indicatore è compreso tra 1,8 e 3. In questi casi è necessario effettuare ulteriori valutazioni per associare il profilo di rischio all'impresa
- Rischio elevato quando il Leanus score è inferiore a 1,8

La maggior concentrazione delle imprese si trova tra i valori -1 (rischio elevato) e 7 (rischio basso). I valori estremi (-40, +40) identificano rispettivamente imprese in dissesto finanziario (es. Abbattimento del capitale sociale) o imprese con perfetto equilibrio economico patrimoniale e finanziario (Ottime marginalità, zero debiti, ben patrimonializzate, etc). Il dato più significativo ai fini di questa analisi è quello racchiuso nei cerchi: si tratta dei milioni di euro affidati mediamente a ciascuna di queste imprese dal sistema bancario³. La prima

cosa da notare è che per ogni milione dato alle imprese "Star" (solide e in crescita) ce ne sono ben tre che soffrono insieme alle imprese "Stuck" (tese e stagnanti). Pensiamo che non si possa imputare questo squilibrio solo alla crisi o a un fisiologico tasso di rischio dell'attività di impresa. Abbiamo infatti realizzato altre analisi, che per brevità non riportiamo qui, sempre con la nostra piattaforma e utilizzando gli stessi indicatori di valutazione, questa volta applicati a serie storiche rilevanti di bilanci di imprese di queste dimensioni. Volevamo verificare se era possibile riconoscere in anticipo (per esempio osservando il deterioramento progressivo del Leanus score e/o della z score di Altman, piuttosto che di altri indicatori di rischio) il peggiorare della situazione di una azienda prima che questa entrasse in uno stato di crisi conclamata. Il nostro test ha dato esito positivo: se si osservano attentamente anche solo i dati ufficialmente depositati dalle imprese, per un arco di tempo sufficientemente ampio, questi dati - con tutte le cautele del caso nel paese dove da anni si discute delle pene da comminare in caso di falso in bilancio - difficilmente a ciascuna di queste imprese dal sistema bancario³. La prima

¹ Leanus (www.leanus.it e www.leanusdb.com) è una piattaforma di servizi di analisi ed elaborazione di dati ed informazioni aziendali. Leanus opera in Italia sul segmento Banche e Large Corporate e, attraverso Zuccheri Spa, sul segmento dei Professionisti. Grazie agli accordi con Infocamerice, D&B e Bionade D&B, Leanus è distribuito sul territorio Spagnolo e Svedese.

² Il Leanus score è un algoritmo di calcolo della PD (probabilità di default) elaborato utilizzando una metodologia di analisi delle serie storiche di per-

³ Si veda anche l'articolo realizzato da The Boston Consulting Group in collaborazione con Leanus e pubblicato su Harvard Business Review Italia nel Dicembre 2013



WWW.LEANUSDB.COM



Il consulente del vending

Leanus - L'imprenditore si fornisce dati e informazioni ufficiali su aziende nazionali ed internazionali, ponendosi come partner indispensabile per coloro che intendano o stiano per stringere rapporti commerciali e collaborazioni con aziende di cui non conoscono storia e stato finanziario. Monitorando alcuni mercati in collaborazione con le relative associazioni di categoria, Leanus ne analizza ogni aspetto riuscendo ad acquisire profonda conoscenza. Lo studio dei dati raccolti, specifici di ogni particolare mercato, l'osservazione delle sue performance e di quelle degli attori che vi operano, rende l'analisi puntuale e di assoluta affidabilità e va a costituire una banca dati preziosa per chi fa business.

Uno dei mercati monitorati da Leanus è proprio quello della distribuzione automatica, tant'è vero che nel 2011, grazie a un accordo con la presidenza Confida e il prof. Vincenzo Penone dell'Università Bicconi di Milano, è nato l'Osservatorio sul Vending. Un'importante finestra sul mercato della distribuzione automatica in grado di individuare, attraverso l'analisi dei dati ufficiali, andamento e risultati del comparto allo scopo di evidenziarne le criticità e fornire gli eventuali correttivi.

Nei precedenti numeri di questa rivista, Alessandro Fischetti, che di Leanus è fondatore e amministratore, nonché responsabile Sviluppo Mercato Italia, ha affrontato alcune interessanti problematiche del vending, allo scopo di suggerire ai player del comparto i corretti driver che possono portare al successo della propria azienda. Sulla scorta del riscontro ottenuto da parte dei lettori di questa rivista, intendiamo riproporre due argomenti che sono risultati particolarmente interessanti per i gestori: "Cosa fa la differenza tra una buona e una cattiva gestione" pubblicato nel n° 14 e "Quanto vale la tua gestione" pubblicato nel n° 15 di questa rivista.

Prima di presentare un breve riepilogo dei due articoli, vo-

gliamo riproporre gli ultimi numeri (utili e ufficiali) del comparto elaborati dall'Osservatorio Confida. Questo perché riteniamo - insieme a Leanus - che fare attività imprenditoriale senza conoscere i dati del proprio settore e dei propri concorrenti equivalga ad andare per mare senza bussola.

Dot. Alessandro Fischetti



Dati relativi alle Gestioni su un campione di 232 bilanci aggiornati al 2 Agosto 2015

Totale Ricavi	444 Milioni
Variatione Ricavi '13-'14	-1,07
Ebitda	15,3%
Reddito Netto	8,3%

Cosa fa la differenza tra una buona e una cattiva gestione?

L'analisi finanziaria dei bilanci depositati dalle aziende del vending, elaborate dall'Osservatorio Confida, ha portato ad una prima macro distinzione tra Imprese Star e Imprese Stuck. Le Imprese Star sono quelle - solide, con un rating eleva-

to e in crescita; le Imprese Stuck sono, invece, quelle che presentano segnali di debolezza. L'osservatorio si è posto l'obiettivo di individuare quali sono gli elementi che consentono alle imprese di raggiungere i migliori risultati, ovvero quali sono gli elementi che impediscono a determinate imprese di ottenere migliori performance. Appurato che l'area geografica in cui l'impresa opera non è vincolante in questo senso, sarebbe invece maggiormente incisivo un altro dato: la qualità del personale. Più il personale è qualificato e meglio pagato, migliori sono i risultati sul campo. Ne sarebbe prova il fatto che nelle Imprese Star il costo del personale distanzia di ben 5 punti percentuali (58%) quello delle Imprese Stuck (53%). Il suggerimento potrebbe essere: investire maggiori risorse nel personale per offrire un servizio qualitativamente apprezzabile e che abbia un effetto boomarang sui risultati. Seppur la maggior qualità delle risorse caratterizzi le migliori imprese, così come è logico attendersi, questo elemento, da solo non è sufficiente a determinare il successo aziendale.



Un'altra affermazione ricorrente è quella che la maggiore disponibilità di credito, favorisca il business. Ma non è così. L'analisi dei dati dimostra, infatti, che le Imprese Stuck, quelle più deboli, sono anche le più esposte poiché sono quelle che presentano maggiori dotazioni di risorse finanziarie raccolte dal sistema bancario. In altre parole, le Imprese Stuck sono le più indebitate.

E allora, qual è l'ingrediente che ricorre tra le imprese con migliori performance?

È, al contrario, la maggiore disponibilità di risorse messe a disposizione dall'imprenditore, ovvero il Patrimonio Netto a fare la differenza. Più l'imprenditore rischia il proprio denaro, maggiori sono gli investimenti produttivi, migliori saranno i risultati complessivi. Quest'ultimo fattore ha la sua incidenza quando si va a valutare un'impresa di gestione ed entra in gioco insieme ad elementi quali volume d'affari, capacità di gestione, struttura dei costi, ricorso al debito. Il tutto rapportato al numero di battute prodotte che, oggi, sembra l'unico coefficiente universalmente riconosciuto nel valutare un'impresa.



E allora, quanto vale la tua gestione?

Nella distribuzione automatica vi è la convinzione che il numero di battute prodotto sia sufficiente a determinare il valore aziendale; sembra quasi l'elemento determinante. Non è così. Bisogna dare un valore a quel numero e non è detto che più alto è il numero delle battute, maggiore è il loro valore e quindi il valore attribuibile a quella gestione. Bisogna considerare congiuntamente altri aspetti della gestione e l'eventuale presenza di "zavorra" (debiti ed altre voci passive) che non consente all'impresa di correre nonostante, in taluni casi, abbia ottime gambe (ovvero un buon conto economico).

METODO EBITDA MULTIPLE

Il metodo determina il Valore delle Quote attraverso la formula: $[(EBITDA \times Multiple) - PPN]$ dove:

- EBITDA = Ricavi - Consumi - Costi di produzione - Costi Commerciali - Costi Amministrativi
- PPN = Debiti verso banche - Liquidità
- MULTIPLO = Coefficiente settoriale

Per questo motivo, per valutare un'impresa, è necessario utilizzare il metodo del multiplo dell'EBITDA. Come si effettua il calcolo? Quali sono gli step da seguire per valutare la propria gestione?

Ogni gestore potrebbe farlo da solo applicando, dati alla mano, un'equazione matematica come mostra lo schema di questa pagina. Poi dovrebbe "saper leggere" il risultato. Avrà certezza di quanto ottenuto? Potrà fidarsi della propria lettura? O sarebbe meglio affidarsi a un professionista?

Su www.leanusdb.com si può calcolare il valore della propria gestione in tempo reale e con poche semplici mosse.

PROMOZIONE PER I LETTORI DI VENDING NEWS

Registrati su www.leanusdb.com inserisci il codice LNSUFARUVE25 e ottieni

- bonus del 10% sulla prima ricarica
- bonus di 50 crediti

*confermando il Profilo Premium dopo il primo mese



Il Sole 24 ORE

Il Sole 24 ORE Accedi domenica: casa, moda, food, motor
Italia Mondo Norme e Tributi Finanza&Mercati Impresa&Territori Nova24 Tech Plus24 Rispa

Segni Banche Dati Online

Anteprima articolo

La congiuntura Il business frena ma il settore regge - Patrimoni solidi

Indagine Leanus su 37 enti del settore: fatturato a 777 milioni, buona redditività, scarsa liquidità

Il sistema fieristico italiano passa l'esame di economia: il business è decisamente stagnante ma la redditività industriale rimane buona, i quartieri hanno una discreta dotazione di capitale proprio anche se sono un po' a corto di liquidità. E questa la fotografia scattata da Leanus, piattaforma di elaborazione di bilanci pubblici.

L'analisi di Leanus sul bilancio 2011 (la più completa finora realizzata, in anteprima per il Sole 24 Ore) coinvolge 37 società fieristiche su 69 quartieri, distribuite in 17 regioni. Le 26 escluse dall'analisi si caratterizzano per cifre d'affari minime (inferiori a 4 milioni), e in molti casi per l'impossibilità di reperire i bilanci. Emerge che il fatturato dell'universo fieristico...

Data: 29-01-2013 Riferimenti: RAPPORTI - FIERE

La Verità

La startup fa ricco solo il consulente

Le imprese innovative sono 6.383 e solo 565 superano i 100.000 euro di ricavi. In tutto hanno incassato 300 milioni di prestiti, mentre per i professionisti che le spingono i ritorni arrivano a 700 milioni

di Alessandro Focchetti



Il sistema di finanziamento di nuove idee, app, modelli di business e quotazioni, se nel mondo si evolve, in Italia è ancora in fase di incubazione. Le startup innovative sono 6.383 e solo 565 superano i 100.000 euro di ricavi. In tutto hanno incassato 300 milioni di prestiti, mentre per i professionisti che le spingono i ritorni arrivano a 700 milioni.

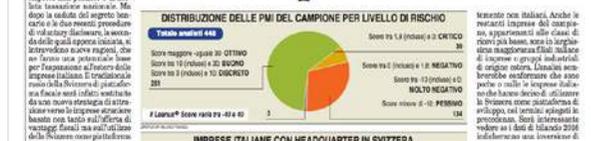
Il ruolo attualizzato è quello di un agente narrativo in un mondo di capitali. Il sistema di finanziamento di nuove idee, app, modelli di business e quotazioni, se nel mondo si evolve, in Italia è ancora in fase di incubazione. Le startup innovative sono 6.383 e solo 565 superano i 100.000 euro di ricavi. In tutto hanno incassato 300 milioni di prestiti, mentre per i professionisti che le spingono i ritorni arrivano a 700 milioni.

MILANO FINANZA

www.milanofinanza.it

NUOVE FORMULE | La Svizzera cerca di attirare imprese proponendosi come hub di sviluppo. Finora le imprese italiane con quartier generale in terra elvetica sono circa 2.500. Eccone la radiografia

Chi ha esportato l'azienda



IMPRESE ITALIANE CON HEADQUARTER IN SVIZZERA

Classe di Ricavi (Mil / Euro)	Numero	%	Ricavi (Mil / Euro)	Ricavi %
> 100 Mil + 1 Mil	7	0,3%	10,56	41,6%
> 10 Mil + 100 Mil	28	1,3%	6,50	26,8%
> 1 Mil + 10 Mil	197	8,7%	5,94	24,6%
> 0 Mil + 1 Mil	430	19,1%	1,51	6,2%
> 0 Mil (senza ricavi)	773	34,3%	0,17	0,7%
Totale	1.137	36,3%	-	0,0%
Totale	2.252	100,0%	24,18	100,0%

Il sistema di finanziamento di nuove idee, app, modelli di business e quotazioni, se nel mondo si evolve, in Italia è ancora in fase di incubazione. Le startup innovative sono 6.383 e solo 565 superano i 100.000 euro di ricavi. In tutto hanno incassato 300 milioni di prestiti, mentre per i professionisti che le spingono i ritorni arrivano a 700 milioni.

Le banche italiane hanno 126 miliardi di euro di buoni impieghi da conquistare

IMPIEGHI BANCARI PER AZIENDE "NO BANK"

Classe per ricavi	Ricavi	Numero aziende
> 100 milioni	26,8	116
> 100 milioni	22,2	177
> 50 milioni	12,7	100
> 10 milioni	10,7	1.018
> 1 milione	28,8	24.307
TOTALE	119,8	25.818

Il sistema di finanziamento di nuove idee, app, modelli di business e quotazioni, se nel mondo si evolve, in Italia è ancora in fase di incubazione. Le startup innovative sono 6.383 e solo 565 superano i 100.000 euro di ricavi. In tutto hanno incassato 300 milioni di prestiti, mentre per i professionisti che le spingono i ritorni arrivano a 700 milioni.



Quanto vale la tua Gestione?

di Alessandro Fischetti

Calcola il valore della tua gestione in 3 step:
 1-Controlla se EBITDA/Ricavi è pari a circa il 13%
 2-Verifica che PFN/EBITDA sia inferiore a 2
 3-Moltiplica il numero di Battute per 0,48
 È un calcolo troppo complesso?
 Chiedi aiuto al tuo professionista di fiducia!

Il settore della distribuzione automatica è da tempo oggetto di numerose operazioni societarie. Fondi di private equity, grandi gruppi familiari e singoli imprenditori hanno dato vita a un canovaccio di acquisizioni, cessioni, fusioni che obbliga gli osservatori a ridisegnare continuamente la mappa del settore.

Tra il 2013 e il 2014, secondo uno studio Leanus, le operazioni del settore sarebbero state circa 43.

Difficile affermarlo con certezza, ma probabilmente non ci sono altri settori caratterizzati da un egual numero di operazioni. Le ragioni di tanto interesse per il vending da parte degli investitori sono da ricercare non solo nell'oggettiva appetibilità del business, ma anche nella compensabilità e possibilità di capirne i fattori di successo anche dall'esterno.

Il settore attrae sia investitori finanziari, ovvero soggetti che, indipendentemente dal business, vanno alla ricerca di imprese in crescita in cui impegnare le proprie risorse per un periodo di tempo limitato, sia imprenditori del settore, cresciuti negli anni



ACQUISIZIONI
CESSIONI
FUSIONI

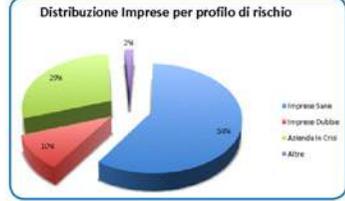
grazie alla loro capacità di acquisire altre gestioni minori, farle crescere e realizzare sinergie logistiche e distributive. Le operazioni societarie hanno sicuramente contribuito alla crescita del settore negli ultimi 10 anni, passato da poco più di 500 milioni del 2003 ai quasi 2 miliardi di Euro del 2013.

Ma come si calcola il valore di un'impresa e che rapporto esiste tra numero di battute e valore?

Esistono diversi metodi per valutare un'impresa. Alcuni sono molto semplici, altri ri-

chiedono competenze molto elevate. Alcuni metodi si focalizzano sulla capacità dell'impresa di produrre reddito (es. EBITDA Multiple), altri puntano alla valutazione degli asset quali immobili, marchi, macchinari (es. Asset Based), altri ancora sulla capacità dell'impresa di generare cassa nel futuro (DCF), altri ancora uniscono diverse metodologie, i cosiddetti modelli misti.

A prescindere dal metodo applicato, l'obiettivo è sempre quello di determinare il prezzo al quale l'imprenditore dovrebbe essere disposto a cedere le proprie quote.



Nella distribuzione automatica si fa spesso riferimento al numero di battute quale criterio di base su cui fondare la valutazione di un'impresa. Implicitamente, ciò lascia presupporre che si possa stabilire un coefficiente da applicare al numero di battute per calcolare in maniera approssimativa il controvalore delle quote. Ciò è possibile solo sotto determinate condizioni. Gli esempi che seguono mostrano quali sono i rischi associati all'utilizzo del metodo.



La tabella seguente mostra 3 imprese di dimensioni molto diverse. L'Azienda 1 ha un fatturato di 1,3 milioni di Euro corrispondenti a quasi 2,5 milioni di battute; l'Azienda 2 è 6 volte più grande della prima; l'Azienda 3 genera un fatturato di 40 Milioni (oltre 70 Milioni di Battute).

	Simbolo	Azienda 1	Azienda 2	Azienda 3
Ricavi	€	1.334.275	8.139.080	39.821.562
Battute	€	2.425.955	14.798.327	72.402.840
EBITDA	€	1.002.547	1.170.174	1.122.684
Debiti Finanziari - Liquidità	PFN	113.133	1.070.255	5.074.638
Valore dell'Azienda	ENTValue	7.157.829	8.191.218	7.858.788
Valore dell'Azienda	EQ.Value	7.270.962	7.120.963	2.784.150
VAL. QUOTE/BATTUTE	€/R	3,0	0,48	0,04

O si aspetterebbe che al crescere del numero di battute, cresca il valore e pertanto che l'Azienda più grande - 72 milioni di battute contro 2,5 dell'Azienda più piccola - valga di più delle altre. In realtà non è così. Infatti, come riporta la stessa tabella, le quote dell'Azienda 1, la più piccola, hanno un valore ben più elevato e pari a oltre 7 milioni, quasi 3 volte quello dell'Azienda 3.

Vediamo perché. La ragione principale è che il numero di battute è solo uno degli elementi che entra a far parte dei criteri di valutazione. Infatti, a parità di battute o volume d'affari fattori come la capacità di gestione, la struttura dei costi e il ricorso al debito, possono essere molto diversi e quindi influenzare la valutazione finale. Il calcolo del controvalore delle quote deve tenere conto anche di tutti questi aspetti.

Nel nostro esempio il metodo applicato è il cosiddetto EBITDA Multiple.

Il metodo determina il Valore delle Quote attraverso la formula (EBITDA x Multiple) / PFN dove:
 • EBITDA = Ricavi - Consumi - Costi di produzione - Costi Commerciali - Costi Amministrativi
 • PFN = Debiti verso banche - Liquidità
 • Multiple = Coefficiente settoriale. Nel nostro esempio = 7

Pertanto nel caso dell'Azienda 2, il Valore delle Quote (EQ.Value) = 1.170.174 * 7 - 1.070.255 = 7.120.963.

Come si può notare, l'EBITDA dipende dalla capacità di acquistare le materie prime a prezzi competitivi, di controllare i costi di produzione e commerciali. Minore è l'efficienza (e maggiori sono i costi), minore è l'EBITDA, ovvero il margine che l'impresa è in grado di generare dopo aver sostenuto i costi necessari per produrre e commercializzare i propri prodotti. Oltre all'EBITDA, l'indebitamento finanziario e le disponibilità liquide possono influire notevolmente sulla valutazione del Valore delle Quote. Maggiore è il debito, minore il valore; maggiori sono le disponibilità liquide, maggiore è il valore.

Per tenere conto di questo aspetto, bisogna calcolare la differenza tra debiti finanziari e liquidità disponibili e determinare la cosiddetta Posizione Finanziaria Netta o PFN.

Calcolato EBITDA e PFN, si è finalmente in grado di calcolare il controvalore delle quote.

In altri termini l'imprenditore potrà chiedere un prezzo per cedere le proprie quote pari a N volte l'EBITDA al netto della Posizione Finanziaria Netta.

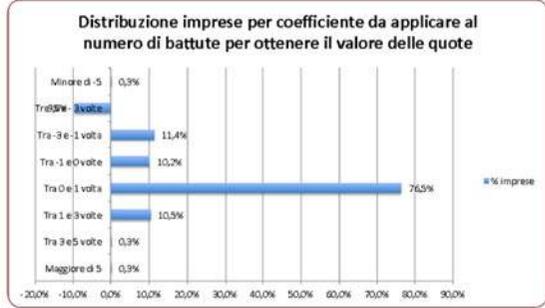
Maggiore è la posizione finanziaria netta, minore sarà il prezzo che l'investitore è disposto a pagare. Pertanto, l'analisi appena riportata dimostra che non è sufficiente conoscere il numero di battute per determinare il valore di una impresa.

Infatti, l'Azienda 3, pur avendo un numero di battute pari a quasi 40 volte quello dell'Azienda 1, ha un valore del 10% inferiore a meno della metà di quello dell'Azienda 1.

Utilizzando i dati dell'osservatorio Confida, raggiungibile all'indirizzo www.leanuslab.com/confida, abbiamo applicato il metodo di calcolo a tutte le imprese di Gestione.

In questo modo abbiamo verificato se esiste, almeno su base statistica, un coefficiente di riferimento in grado di legare, in media, il valore aziendale al numero di battute. In altri termini, abbiamo verificato se è possibile dire che, nella maggior parte dei casi, il valore delle quote è pari a X volte il numero di battute.

Earnings
Before
Interest
Taxes
Depreciation
Amortization



I risultati riportati nel grafico sono molto interessanti.

Nel 76,5% dei casi il valore delle quote di un'impresa di gestione è compreso tra 0 e 1 volte il numero di battute (l'Azienda 2 e l'Azienda 3 del nostro esempio rientrano in questa fascia). Inoltre, le imprese che rientrano in questo gruppo registrano un EBITDA pari a circa il 13% e un rapporto tra PFN e EBITDA minore di 2. Solo nell'11,1% dei casi il valore delle

quote è ottenibile applicando un coefficiente maggiore di 1. Ancor più interessante rilevare che ben nel 21,6% dei casi, indipendentemente dal numero di battute, il controvalore delle quote è addirittura negativo o a causa di un valore di EBITDA negativo o a causa di un eccessivo indebitamento o per entrambi i fattori. Ecco quindi spiegati i 3 step da seguire per ottenere una valutazione preliminare del valore delle quote di una ges-

- Controllare se EBITDA/Ricavi è pari a circa il 13%
- Verificare che PFN / EBITDA sia inferiore a 2
- Moltiplicare il numero di Battute per 0,48 (valore medio di riferimento)

Su www.leanusdb.com il calcolo qui riportato è effettuato in tempo reale per le imprese italiane e spagnole.

Zucchetti distribuirà Leanus® sul territorio italiano

L'11 febbraio 2015 l'Imprenditore s.r.l. ha siglato un accordo con Zucchetti S.p.A. per la distribuzione di Leanus® su tutto il territorio italiano. Leanus e Zucchetti collaboreranno per offrire ai Commercialisti italiani, presumibilmente a partire dal mese di settembre 2015, gli strumenti necessari per affiancare servizi di consulenza avanzati a quelli tradizionali. Con il nuovo servizio Leanus-Zucchetti Commercialisti potranno decidere in qualsiasi momento di collaborare con Leanus i dati presenti in contabilità, senza alcun intervento manuale. Leanus consentirà ai Commercialisti di elaborare il profilo di rischio, il business plan, i dossier, i benchmark, etc. Leanus ridisegnerà, in tempo reale, qualsiasi piano dei conti, sia standard che personalizzato dal Professionista e ricondurrà tale input ai principali schemi di riclassificazione. Il Commercialista utilizzerà un "ambiente" Leanus "privato" dedicato ai soli Clienti Zucchetti per realizzare in pochi istanti analisi ed approfondimenti che altrimenti richiederebbero ore di lavoro. L'accordo con Zucchetti, segue gli accordi con gli stagionali di Informa D&B, il primo gigante della business information internazionale a credere in Leanus, e con la Svizzera Binode D&B che vanta in Europa 3.000 dipendenti in 19 Paesi.

L'Imprenditore s.r.l. è una società italiana che fornisce dati ufficiali (camerali, catastali, etc) ed informazioni di soggetti nazionali ed internazionali attraverso il portale www.leanusdb.com e/o attraverso i propri collaboratori e partner. Leanus è distributore ufficiale di Infocamer, la società consorzio delle Camere di Commercio, che gestisce l'unico archivio ufficiale e garantito per legge delle informazioni camerali (Visure, Protesti, Bilanci, etc).

Leanus è partner di Informa D&B, il principale operatore spagnolo, e di Binode D&B - Svizzera, gruppo che vanta oltre 3.000 dipendenti e la presenza in 19 mercati europei. Zucchetti S.p.A. è una dei più importanti protagonisti italiani del settore dell'IT. Attraverso un datacenter di proprietà, assicura elevati standard di sicurezza informatica, logica (sistemi antintrusione), applicativa e fisica (sistemi antincendio, controllo accessi ecc.), nonché la continuità dei servizi di outsourcing in tutte le condizioni: è un gruppo leader in Italia, con oltre 2.800 addetti, una rete distributiva che supera i 1.100 Partner.

Come creare un business plan



Se vi siete recati in banca per chiedere un finanziamento o se avete dovuto presentare un progetto a un partner o potenziale investitore o se semplicemente avete avuto l'idea di avviare un nuovo progetto, certamente vi siete imbattuti nella necessità di realizzare il "business plan" o comunque un documento in grado di descrivere il progetto, le ragioni della sua sostenibilità e le motivazioni che dovrebbe spingere qualcuno a credere in quel progetto o ad assistervi finanziariamente.

La maggior parte delle imprese, soprattutto le piccole, realizzano un business plan solo quando richiesto e non ne possono fare a meno. Le grandi imprese e, forse, le più organizzate, considerano il business plan un vero e proprio "navigatore", in grado di misurare in ogni momento il punto nave e gli spostamenti rispetto alla rotta tracciata.



A cura di Alessandro Fischetti

L'imprenditore srl è una società italiana che fornisce dati ufficiali (camerati, catastali, etc) ed informazioni di soggetti nazionali ed internazionali attraverso il portale www.leanus.it e/o attraverso i propri collaboratori e partners.

Leanus è distributore ufficiale di Informare, la società consociata della Camera di Commercio, che gestisce l'unico archivio ufficiale e garantito per legge delle informazioni camerati (Visure, Protesti, Bilanci, etc).

Leanus è partner di Informa D&B, il principale operatore spagnolo, e di Biondo D&B - Svizzera, gruppo che vanta oltre 3.000 dipendenti e la presenza in 19 mercati europei.

Ma cos'è esattamente il business plan e come si crea? Siamo sicuri che quando si fa riferimento al business plan si intende tutti la stessa cosa?

I più smaliziati sostengono che il business plan sia un documento che deve aiutare a convincere la propria controparte che il progetto "sta in piedi"; altri che è utile per tirare su il prezzo nel caso si voglia vendere qualcosa; altri ancora che sia completamente inutile, tanto si pensano loro a convincere la propria controparte che l'idea è buona.

Queste sono le affermazioni tipiche (in gran parte corrette) degli imprenditori e in generale di coloro che i progetti li pensano, li sostengono e li realizzano nella realtà.

Qual è il contenuto del business plan e come si crea?

In questo numero intendiamo fornire un metodo pratico per la redazione e la stesura di un business plan alla portata di tutti gli imprenditori.

Se avete la pazienza di leggere fino in fondo questo articolo, scoprirete come da domani sarete in grado di preparare in pochi minuti i documenti

da presentare in banca per una richiesta di finanziamento o ai propri partner per avviare una nuova trattativa.

Il business plan generalmente è composto da due parti, una descrittiva e l'altra numerica.

La parte descrittiva ha la finalità di raccontare il progetto e in qualche modo anticipare le possibili domande che il nostro interlocutore potrebbe farci. Senza pretendere di comprendere tutti i possibili argomenti da includere, potremmo dire che la sezione descrittiva contiene le seguenti informazioni:

- Il progetto
- I promotori e/o la società promotrice
- Il mercato
- La concorrenza
- I clienti attuali e/o potenziali
- I formati strategici e non
- I canali distributivi
- I rischi, le opportunità, i punti di forza e di debolezza
- Perché il progetto è vincente

effetto WOW.

Bisogna essere in grado di convincere il nostro interlocutore che il modello di business ha degli elementi tali da essere in grado di "omministrare un bisogno del cliente finale in un modo unico, tale da non lasciare alternative".

Gli americani, per descrivere questo concetto, hanno da tempo coniato il termine "unique selling proposition", immagino che se qualcuno ha resistito fin qui, il rischio di perderlo entro le prossime dieci righe è molto alto. "Unique selling proposition? Come da consuete...".

Spieghiamo questo termine con un esempio pratico.

Immaginiamo un fornitore che deve incontrare un importante cliente in centro città. L'appuntamento è in una zona in cui ci sono solo due ristoranti, il primo è una trattoria; si mangia molto bene ma il personale è un po' "calcione"; il secondo è un Ristorante "stiletto", caro, nonostante la cucina non sia all'altezza del nome. Il personale è molto professionale e riservato.

Secondo voi il fornitore quale ristorante sceglie? Quello economico dove si mangia bene, o quello caro e raffinato nei nostri interlocutori, il classico

da quanto è importante l'incontro con il Cliente, dal rapporto più o meno condizionale che c'è tra le parti o da altri fattori. Certo è che la maggior parte di voi avrà pensato che la risposta giusta sia: "il ristorante stiletto".

Ci ha pensato così la ragione.

In quel momento, infatti, il ristorante stiletto è stato in grado di amministrare il bisogno di rappresentanza del cliente, bisogno che in quel momento non poteva essere amministrato in altro modo a tal punto da giustificare un maggior prezzo e addirittura una minore qualità del cibo.

Come vedete la decisione di acquisto può dipendere solo parzialmente dal prodotto "ristorante", perché entrano in gioco altri valori che il prodotto ristorante, in quel preciso momento o in grado di trasmettere.

Come valutare rapidamente la sostenibilità di un progetto prima ancora di creare il business plan.

Oltre alla parte descrittiva, in un business plan è fondamentale elaborare la parte numerica.

Proseguendo con il nostro esempio, immaginiamo che il ristorante stiletto (fatturato 2014 pari a 61 milioni) debba fare il business plan per acquistare un monolocale in vendita proprio a fianco per un valore di 4 milioni di euro, ristrutturazioni incluse. Il nuovo locale porterebbe nuovo fatturato per circa 6 milioni all'anno. Il ristorante vuole ampliarlo perché in questo modo può servire i manager di alcune importanti aziende della zona. Il pagamento è garantito, ma in media dopo 250 giorni.

Come valutare rapidamente la sostenibilità di un progetto prima ancora di creare il business plan.

In un ufficio quanti caffè vengono consumati alla macchinetta per l'eligenza di bere un caffè e quanti magari solo per incontrare una persona o per altre ragioni apparentemente non collegate alla consumazione?

Forse è impossibile saperlo con esattezza, ma è importante tenere bene a mente che il pulsante dell'erogazione viene spinto per un complesso di motivazioni solo in parte riconducibili al gusto, alla qualità e al prezzo del caffè.

Immaginiamo adesso che lo stesso fornitore si trovi nella stessa via di fronte agli stessi ristoranti ma è venerdì sera ed è in attesa di un vecchio amico. Secondo voi sceglierà il ristorante stiletto oppure la trattoria? Come vedete è possibile che la stessa persona si comporti in modo opposto in funzione della situazione e del contesto in cui si trova.

Proprio per questo, per riferirsi alle caratteristiche del mercato, gli esperti non fanno riferimento solo a età, sesso, istruzione dei clienti, ma soprattutto alla cosiddetta "segmentazione comportamentale" quella basata, appunto, sui comportamenti e sulle situazioni di contorno. Questi meccanismi li conosciamo bene gli esperti di Neuro-Marketing, ovvero coloro che studiano le reazioni del cervello umano di fronte alle sollecitazioni esterne; i conoscono talmente bene da studiare i profumi

da vaporizzare in corrispondenza di un certo locale, piuttosto che i colori delle pareti o le caratteristiche somatiche del personale. In altri termini studiano tutti gli elementi che fanno scattare l'effetto WOW nel consumatore finale o in generale in coloro che determineranno, con il loro comportamento, il successo o meno del progetto.

Chi si stava domandando: "Che emozioni possono dare le macchinette del caffè?" Ecco che allora potrebbe avere qualche stimolo: in più per ripensare al proprio business e magari, esattamente come facciamo noi adesso, ripensare alla necessità di creare un business plan.

Come valutare rapidamente la sostenibilità di un progetto prima ancora di creare il business plan.

Come valutare rapidamente la sostenibilità di un progetto prima ancora di creare il business plan.

Oltre alla parte descrittiva, in un business plan è fondamentale elaborare la parte numerica.

Proseguendo con il nostro esempio, immaginiamo che il ristorante stiletto (fatturato 2014 pari a 61 milioni) debba fare il business plan per acquistare un monolocale in vendita proprio a fianco per un valore di 4 milioni di euro, ristrutturazioni incluse. Il nuovo locale porterebbe nuovo fatturato per circa 6 milioni all'anno. Il ristorante vuole ampliarlo perché in questo modo può servire i manager di alcune importanti aziende della zona. Il pagamento è garantito, ma in media dopo 250 giorni.

Vi sembra un buon progetto?

Diciamo subito che elaborare i numeri di un business plan è un lavoro da esperti, è un processo complesso che richiede competenze e tante ore di lavoro. Sicuramente non è sufficiente un articolo o una sessione di formazione per trasformare un partecipante in un esperto di business plan.

È necessario avere competenze di analisi dei dati d'impresa, competenze fiscali, saper formulare ipotesi, elaborare il profilo economico, patrimoniale e finanziario dell'iniziativa imprenditoriale. Un lavoro molto complesso che nasconde molte trappole e rischi di errore.

Talvolta però tale lavoro risulta essere inutile: dopo molte ore di lavoro

o dopo aver speso molto denaro, infatti, solo alla fine dell'elaborazione ci si rende conto che il progetto o l'idea che si intendeva valutare non è sostenibile e che "non sta in piedi".

Come fare allora ad evitare tutto questo?

Immaginate di dover dare una risposta in fretta, magari al vostro responsabile o alla banca che vi presta per mandare il progetto in delibera (ci vuole proprio una grande immaginazione soprattutto di questi tempi...), come fare per simulare rapidamente se un determinato progetto ha le "gambe per poter correre"?

Di seguito, facendo riferimento all'esempio del nostro ristorante stiletto vi mostriamo come valutare in pochi secondi se un progetto è sostenibile oppure no.

Ricavi	%
61.095.165	100
Costi	%
-26.491.272	-43,4
EBITDA = MOL	%
2.975.098	4,9
EBIT = MQN	%
341.272	0,6
Oneri Finanziari	%
844.047	1,4
Reddito Netto	%
930.494	1,5

il ristorante stiletto è sempre andato bene, così come tutti gli altri locali del "Gruppo" che generano complessivamente oltre 61 milioni di euro di ricavi. Tutti gli acquisti di materie prime e 26 milioni di Costi di Gestione personale, affetti, amministrazione, etc) rimane un discreto margine del 4,9%.

LaVerità

LA PIAGA DEI PAGAMENTI RITARDATI

Ben 17.200 piccole imprese costrette a fare da Bancomat a quelle grandi

Dall'analisi dei bilanci 2015 emerge l'elevato numero di aziende che devono attendere almeno 6 mesi per incassare i propri crediti. Il 21% dei cattivi pagatori è nel settore immobiliare e l'83% sono Srl

Alessandro Fischetti, Analista finanziario d'impresa



Il Sono 17.200 le imprese Bancomat: costrette ad attendere oltre 6 mesi prima di incassare i propri crediti. Il numero dei cattivi pagatori è estremamente elevato e l'analisi Leanus ne ha individuato 194 che non pagano per scelta oppure per una lunga serie di motivi di secondi. Noi ci limitiamo alla statistica. Che in Italia ci fosse la cattiva abitudine di non risanettare i

contabili. Aspetto quest'ultimo che conferma che l'abitudine di fare cassa a discapito dei propri fornitori sia trasversale a tutti i settori dell'economia.

Tralascio in numeri, il totale dei debiti in attesa di pagamento oltre i 6 mesi ammonta a oltre 40 miliardi di euro, cifra enorme che spesso costringe molte imprese, soprattutto le medio piccole, a

centi stime che include le diverse forme di finanziamento alternativo nuovi e che viene visto dagli operatori specializzati come il mercato al controparte. L'analisi Leanus deve puntare sul prossimo futuro.

Il numero di imprese creditrici, considerate dai veri e propri Bancomat dai debitori, è certamente parte del mercato target sia delle banche che dell'alternative financing.

Nella maggior parte dei casi si tratta di imprese in tensione finanziaria, con qualche difficoltà ad accedere al mercato tradizionale del credito e pertanto disposte a

L'analisi fin qui esposta impone alcuni quesiti agli operatori italiani che si stanno affacciando sul mercato del Pop lending e che includono, ad esempio, l'attuazione delle fatture tra gli strumenti di brevissimo termine alla stessa stregua di quanto accade in Inghilterra.

L'analisi dimostra, infatti, che il sistema italiano è profondamente diverso da quello del resto d'Europa, in Italia l'arco temporale tra l'emissione della fattura e l'incasso può addirittura superare l'anno, trasformando, di fatto, l'imposizione del debito dal breve termine al medio-lungo.

certi ulteriori limiti alla selezione prescelta per scovare le imprese con ampie disponibilità liquide (rapporto tra liquidità disponibili e lavori pari ad almeno il 20%) e che fossero in buon equilibrio economico patrimoniale di massima (secondo gli indicatori di Leanus Score sui rischi associati a un'impresa creditrice).

In tal modo sono state identificate

Anticipando i versamenti di soli 30 giorni si libererebbero

Italia Oggi

Crisi d'impresa, cercasi consulente con i fiocchi

Dal 16 marzo mezzo milione di aziende, soprattutto pmi, devono nominare sindaco o revisore. E monitorare costantemente gli indicatori, imposti dalla recente riforma del fallimento. Non c'è dubbio quindi che la figura del professionista si avvia a fare un balzo in avanti dal punto di vista della responsabilizzazione

di Marino Longoni mlongoni@class.it



Secondo un'analisi effettuata da Leanus per BeBeez, su un campione di 13.357 piccole imprese lombarde con ricavi compresi tra 2 e 10 milioni di euro, solo 146 imprese non farebbero scattare nemmeno uno dei segnali di allerta previsti dal nuovo codice della crisi d'impresa o dal nuovo principio contabile IFRS9, introdotto su disposizione della Banca centrale europea e già in vigore dal 2018. È vero che l'IFRS9 ha una rilevanza solo interna al mondo bancario ma, obbligando gli istituti di credito a valutare i crediti concessi alle aziende in funzione della probabilità di default, finisce per portare a una riduzione consistente dei finanziamenti per le imprese meno dinamiche.

Più complesso invece il discorso sugli indici di crisi che entreranno in vigore il 15 agosto 2020 e che in sostanza sono: il rapporto tra flussi di cassa e totale dell'attivo e il rapporto tra patrimonio netto e totale

del passivo, che non devono essere superiori al 10%, e il rapporto tra oneri finanziari e ricavi che non deve essere sopra il 50%. Altri indicatori previsti dalla nuova legge sulla crisi d'impresa sono il ritardo di oltre due mesi nel pagamento di stipendi a oltre la metà dei dipendenti e il ritardo nel pagamento dei fornitori di oltre 120 giorni.

Le nuove regole imposte dalla recente riforma del fallimento (decreto legislativo n. 14 del 2019) obbligano sindaci e revisori (ma anche Inps, fisco, creditori ecc.) a segnalare eventuali situazioni di difficoltà: un campanello d'allarme che, sebbene teoricamente destinato a rimanere riservato, finirà inevitabilmente per allarmare prima o poi creditori e fornitori rischiando di innescare il classico meccanismo della profezia che si autoavvera. A ciò si aggiungono, come visto sopra, le regole più stringenti dettate alle banche dalla Bce che costringono a un monitoraggio molto più puntuale dell'andamento aziendale (oggi sembra che molte banche chiedano addirittura l'accesso al cassetto fiscale dell'impresa per verificare la situazione debitoria col fisco).

Di fatto nel giro di pochi mesi le piccole e medie imprese si troveranno a operare in uno scenario completamente diverso da quello, relativamente informale, di solo pochi mesi fa. Gli imprenditori, anche nelle aziende di piccole e medie dimensioni, saranno costretti a guardare al futuro in termini di programmazione e di verifica costante dei requisiti della continuità aziendale attraverso strumenti quali budget, piani di tesoreria, controllo dei parametri finanziari e gestionali, delle risorse umane e strategiche, dei mercati di approvvigionamento ecc.

Di fatto ogni imprenditore dovrà approntare una sorta di cruscotto sulla salute dell'impresa per tenere sotto controllo redditività, liquidità, pagamenti e tutti gli indicatori previsti dagli articoli 13 e 15 del codice della crisi d'impresa (soglie rilevanti per la denuncia da parte dell'Agenzia delle entrate, dell'Inps e degli agenti della riscossione). Dovranno cioè essere in grado di programmare i flussi di cassa dei sei mesi successivi e dare evidenza del rispetto degli indicatori di crisi e di continuità aziendale.

Per 150 mila aziende con più di dieci dipendenti, o con un attivo patrimoniale o ricavi superiori ai 2 milioni, scatta anche l'obbligo di dotarsi di sindaco unico, collegio sindacale o revisore legale dei conti. E dal prossimo 16 marzo (30 giorni dalla pubblicazione in Gazzetta Ufficiale del d.lgs n. 14/19) tutti gli imprenditori saranno chiamati a verificare l'adeguatezza del proprio statuto alla luce dei nuovi obblighi e della necessità o meno di nominare l'organo di controllo. Una scelta non semplice anche a causa della tradizionale retrosia degli imprenditori a mettere nelle mani di un estraneo tutti gli strumenti per valutare la reale condizione di salute della propria azienda.

Ma non c'è dubbio che, sia come sindaco o revisore sia come gestore del cruscotto aziendale per la rilevazione di eventuali indicatori di crisi, la figura del professionista si avvia, nei prossimi mesi, a fare un balzo in avanti dal punto di vista della responsabilizzazione rispetto alla corretta gestione aziendale, anche perché è l'unico soggetto che può aiutare l'azienda a sfuggire alle sabbie mobili del credit crunch e della dichiarazione dello stato di crisi.

© Riproduzione riservata



VENDING

Analisi di bilancio delle "Top 100 - 2013": aziende più oculate ed efficienti



A fronte di un fatturato sostanzialmente stabile rispetto al 2012, il nostro settore continua a essere alle prese con la contrazione degli utili sebbene si registrino miglioramenti in termini di efficienza e di maggiore stabilità economico-finanziaria. Si mantiene in equilibrio l'indebitamento. Non mancano le aziende virtuose

Sul numero 310 di VM era stata pubblicata la classifica relativa alle "Top 100" del Vending italiano nel 2012. In quest'articolo, come negli anni passati, ne sviluppiamo e approfondiamo alcuni aspetti. Nella nostra analisi abbiamo utilizzato i dati relativi alle sole società di capitali (Spa e Srl) delle "Top 100 - 2013" di cui Leanus (Osservatorio Permanente della Distribuzione Automatica per conto di Confida) ci ha fornito il bilancio riclassificato. Non sono state, infatti, prese in considerazione aziende non di capitali (snc, sas, ditte individuali).

UNA PREMessa: I dati 2013 e 2012 non sono pienamente confrontabili con quelli pubblicati nel numero 302 di VM (marzo 2014) per alcune variazioni nelle metodologie di calcolo degli indicatori. Per i dettagli si rimanda alle formule presenti nella nota metodologica.

STABILI I RICAVI GRAZIE ALLE ACQUISIZIONI

Nel 2013 abbiamo un fatturato complessivo in lievissima decrescita, per le prime 100 aziende, rispetto alle "Top 100 - 2012", pari a -0,13%, nonostante l'ulteriore aumento di peso, anche per incorporazioni, dei Grandi Gruppi. Diverse sono le aziende che hanno ottenuto, infatti, una significativa crescita del fatturato, soprattutto per effetto di operazioni di M&A.

CONTINUANO A SOFFRIRE GLI UTILI

Per quanto riguarda gli utili, il dato cumulato delle prime 100 aziende del settore è di 18.273.572 Euro, mentre nelle "Top 100 - 2012" era stato di 40.229.310 Euro e nella classifica del 2011 di 37.089.000 Euro. La media dell'utile sul fatturato si attesta nel 2013 all'1,38%, mentre nel 2012 era il 3,02% e nel 2011 il 2,86%. Abbiamo avuto, quindi, un brusco ridimensionamento. Naturalmente i dati sono sempre influenzati dai "big" di settore, in particolare da IVS Italia e da Gruppo Argenta, le cui performance di bilancio incidono considerevolmente sui dati complessivi. Gli utili sui ricavi, escludendo IVS e Argenta, vanno dall'1,45% del 2012, al 2,86% del 2012, al 4,49% del 2011. Come si può notare c'è una netta e progressiva riduzione del reddito sul fatturato. Nelle "Top 100 - 2013", 25 aziende chiudono in perdita, 74 in utile (per 1 il dato non è disponibile); nel 2012, 15 chi-

devano in perdita, 82 in utile e per 3 il dato non era disponibile. Nel 2011 erano 17 le società col bilancio in perdita, 16 nel 2011. Anche da questo punto di vista abbiamo un evidente peggioramento del quadro complessivo. Se calcoliamo la somma degli utili cumulati degli ultimi 8 anni, al netto delle perdite, delle prime 100 aziende del settore, otteniamo un valore che, rapportato al fatturato cumulato dello stesso periodo, ci dà l'1,04%, a dimostrazione che gli anni di crisi per il settore cominciano a essere parecchi.

GLI INDICI DI REDDITIVITÀ

Altri indicatori di redditività esaminati, come di consueto, sono il ROE, il ROI e il ROS.

- Il ROE, Return on Equity, è il rapporto tra Utile e Patrimonio netto e rappresenta la redditività per i soci.
- Il ROI, Return on Investment, è il Risultato operativo (ottenuto sottraendo dai ricavi tutti i costi operativi) sul Capitale investito netto (cioè l'attivo di Stato Patrimoniale al netto dei fondi di rettificati): rappresenta la redditività della gestione caratteristica.
- Il ROS, Return on Sales, è il rapporto tra Risultato operativo e i Ricavi e rappresenta il margine operativo sulle vendite.

In peggioramento la redditività degli azionisti

Il ROE medio nel 2013 è dell'11,65%, in netto peggioramento rispetto alle "Top 100" degli anni precedenti: 8,09% nel 2012; 2,71% nel 2011; 5,59% del 2010, anche se i dati non sono sempre confrontabili. Valori importanti li abbiamo per Sellmat con il 21,40%, Delomatic con il 22,83% e CDA di Cattelan con il 22,27%.

Il ROE naturalmente è composto di un numeratore e di un denominatore e la percentuale che si ottiene risente di entrambe queste grandezze, per cui il valore può dipendere, ad esempio, anche da una eccessiva sottocapitalizzazione, cioè da un Patrimonio Netto particolarmente basso.

Maggiore efficienza nell'utilizzo delle risorse

Il ROI misura la redditività operativa sul capitale investito netto e quindi rileva due capacità dell'impresa: quella di generare reddito operativo (cioè il risultato generato senza considerare gli oneri finanziari, il risultato della gestione straordinaria e le imposte) e quella di riuscire a farlo utilizzando al meglio e in modo efficiente gli investimenti. Il ROI negativo significa che i ricavi non sono in

grado di coprire i costi operativi, cioè quelli dell'attività caratteristica. Nel 2013 il ROI è negativo per 15 aziende; erano 17 nel 2012. In questo caso i costi operativi (quindi senza considerare gli oneri finanziari, le componenti straordinarie di reddito e le imposte) sono maggiori rispetto ai ricavi. Il ROI è anche utilizzato per calcolare la leva finanziaria: se il ROI è maggiore del costo del denaro abbiamo una leva finanziaria positiva. In altre parole, in questo caso l'indebitamento concorre ad aumentare la redditività degli azionisti. Invece se il ROI è inferiore al tasso di interesse passivo concorre a "distruggere" valore d'impresa.

La media del ROI del 2013 è dell'11,15%, mentre nel 2012 era del 5,09%, a significare una maggiore efficienza nell'utilizzo delle risorse. I valori medi maggiori si trovano nell'area Nord-Ovest (24,38%); i valori più modesti al Centro (0,62%).

Cresce il margine operativo sulle vendite

Il ROS è il margine operativo sulle vendite. La media del 2013 è del 6,36%, in miglioramento rispetto al 5,44% del 2012 (nel 2011 era il 6,13%, il 6,21% del 2010). Questo significa che per ogni Euro di ricavi, tolti tutti i costi operativi, quello che rimane è 6,36 centesimi. Valori significativi sono ottenuti da IVS Italia, con il 18,34%, Sellmat (15,56%), CDA di Cattelan (15,37%), DIB (12,33%), Eurovending (21,02%), Frial Service (18,62%).

Come aree geografiche i dati più positivi li troviamo nel Nord-Ovest (9,10%), mentre nel Centro e nel Sud e Isola troviamo valori medi intorno al 2,5%. Per quanto riguarda le classi di fatturato sono le aziende più grandi, con ricavi superiori a 50 milioni di Euro,

che hanno il margine sulle vendite più elevato, pari al 9,67%, mentre le aziende più piccole, con ricavi inferiori a 5 milioni di Euro, hanno in valore medio di 1,95%. Ricordiamo infine che il 18% del nostro campione chiude il 2013 con un ROS negativo.

SI MANTIENE IN EQUILIBRIO L'INDEBITAMENTO

L'EBITDA medio rispetto al fatturato è del 17,13%, in miglioramento rispetto al 13,7% dell'anno precedente. Valori molto buoni li abbiamo per IVS Italia (30,14%), Molinari (21,72%), Sellmat (24,53%) e Sogeda (21,14%). Il Rapporto di indebitamento inteso come relazione tra Debiti Finanziari e Patrimonio Netto, che misura il cosiddetto "effetto leva", ha un valore medio di 0,96, che è abbastanza in equilibrio. I valori maggiori, che stanno a significare un maggiore rischio finanziario, li troviamo tra le aziende più grandi e, sebbene in misura inferiore, tra quelle più piccole. Valori molto bassi, prossimi allo zero, li abbiamo per Sellmat, Ovdomatic, Espresso Service, Bassano Distributori, Nuova Cigat, ecc. Ciò sta a significare un rischio finanziario molto basso, se non nullo. Anche IVS Italia ha un valore prossimo a zero in quanto, in sede di riclassificazione, non sono stati considerati i 198 milioni di Euro di debiti verso le controllate e i 112 milioni di Euro di debiti verso soci per finanziamento.

IN LEGGERO AUMENTO L'INCIDENZA DEGLI ONERI FINANZIARI

L'incidenza media degli oneri finanziari sul fatturato è del 3,11%, contro il 2,7% dell'anno precedente. Il valore è significativo, considerato i tassi di interesse particolarmente bassi.

NOTA METODOLOGICA E LEGENDA VOCI

- L'analisi è effettuata sui dati forniti da Leanus-L'Imprenditore srl relativi alle società di capitali presenti nella classifica delle "Top 100 - 2013", pubblicata sul n. 310 di VM.
- Per quanto riguarda utile e fatturato sono stati confrontati i dati delle "Top 100" 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013.
- Per quanto riguarda gli indici di redditività (ROE, ROI, ROS, Rapporto di indebitamento, oneri finanziari, consumi di materia sui costi, ecc.), quando si parla di raffronto 2012-2013 s'intende riferito alla azienda presente nella "Top 100" del 2012.
- Alcuni dati possono essere mancanti per situazioni del tutto particolari (ad esempio mancata fornitura del bilancio riclassificato da parte di Leanus).
- L'ordine in cui compaiono le aziende nelle varie classifiche per indici segue quello della classifica delle "Top 100 - 2013" per fatturato, pubblicata sul numero 310 di VM.

R.O.E. (Return on Equity):	Utile d'esercizio/Patrimonio netto
R.O.I. (Return on Investment):	Risultato Operativo Caratteristico/Capitale Investito Netto
Risultato Operativo Caratteristico:	MOL - Ammortamenti e svalutazioni
R.O.S. (Return on Sales):	Risultato Operativo Caratteristico/Ricavi
Rapporto di indebitamento:	Debiti Finanziari/Patrimonio Netto
Oneri Finanziari su Fatturato:	Oneri Finanziari/Ricavi
Oneri Finanziari su MOL:	Oneri Finanziari/MOL
MOL:	(Valore della Produzione - Altri ricavi e proventi) - (Costi della produzione - Ammortamenti e Svalutazioni - Oneri Diversi di Gestione)
Consumi di Materie su Costi:	Consumi di Materie/Costi di Produzione
Variazione dei Ricavi:	(Fatturato (T) - Fatturato (T-1))/Fatturato (T-1)

Leanus[®]

www.leanus.it