Leanus

RASSEGNA STAMPA



MF MILANO FINANZA

www.milanofinanza.it

di Alessandro Fischetti*

società di capitale italiane con ricavi superiori a 500 mila euro, contrariamente a quanto molti ritengoo, sono poco più di 350mila. În-ludendo anche le micro impree, quelle con ricavi di poche entinaja di euro, le anagrafi ne non superano il milione. omplessivamente, il totale ri avi generato è di circa 2.700 mi ardi, l'ebitda supera l'8%, l'uti il 2.5%. L'indebitamento banario complessivo al netto della quidità sostenibile (la posizio e finanziaria netta o pfn) è d rea 400 miliardi. Il rapporto fn/ebitda pari a 1,8 volte. E la sto scattata da Leanus, ottenua aggregando e analizzando 99.349 bilanci 2020 disponibi a metà ottobre. Uno spaccato ne conferma la solidità del si tema imprenditoriale italia o. L'immagine è ancor più sor rendente se si considera che i ilanci misurano i risultati 020, anno della grande crisi ge erata dall'emergenza Covid, ne-come è noto-hacostretto a inghi periodi di chiusura e inattività forzate. Il sistema nprese Italia non è rimasto a nardare: ha immediatamente agito, si è organizzato, ha beeficiato di nuove opportunità ne ogni momento di discontiuità offre oppure ne ha addiritura approfittato per riorganizare le attività e anticipare inestimenti difficili da realizzain condizioni ordinarie. analisi del sistema Italia non uò tuttavia limitarsi a dati agregati, che in quanto tali tracurano le importanti differene tra i vari attori. La crisi ha olpito duramente tanti settori: iolte imprese hanno registra-) cali di volumi di affari mai reistrati nel passato recente con ffetti emersi ancora in parte e ne sono probabilmente destiati a protrarsi per lungo tem-Nel complesso però il sisteSISTEMA PAESE Questo è il numero delle aziende che trainano l'economia nazionale. Valgono il 70% dei ricavi totali e il 77% dell'ebitda, assorbendo l'80% di tutti i finanziamenti bancari e della liquidità. I calcoli di Leanus

L'Italia è 6.000 imprese

			IL SISTEMA	ITALIA NEI B	ILANCI 2020			
Classi di Ricavi	Modello di Business	Numera Imprese	Alcari	EBITDA	EBIT	Utiller Perdita	PFN	Numero Dipendenti
Totale	Industrial	53,613	573.395.403.489	49.684.690.656	22.527.743.388	20.473.119.441	28.096,380.149	1.823.897
	Services	34.600	236.228.328.589	30.761.640.886	2.068.569.224	8.269.833.913	103.173.304.306	1.457.991
	Trader	14.430	408.638,926.109	1,903.217.904	-3.898,405.397	1.587.151.316	17,438,187,721	343.367
	Variato negli anni	26.373	234.537.842.265	13.115.833.117	26.816.750	4.170.634.638	23.517.035.654	543.744
	Commessa	17.613	293.652,368.208	21.611.837.509	-4.160.774.545	14.544.283.460	29.193.756.329	1.012.346
	Consolidati	2.010	795.666.297.237	97.078.609.554	10.290.192.293	15.411.481.204	195.480.496.131	4.167.349
	Bilanci non completi	50.710	107.610.753.609	7.748.427.746	-1.511.449.822	3.937.912.189	1	476,619
TOTALE		199.349	2.649,729,919,206	221.904.257.112	25.342.691.891	68.394.416.161		9.825.313

GRUFICA WE HILAND FINANZ

plessivi lo testimoniano, Siamo tutti giustamente preoccupati di supportare le attività più in-debolite, di creare modalità di sostegno incrementali rispetto agli interventi messi in campo durante la pandemia. Rimane però da riflettere su quali siano gli interventi e a favore di qual mente fare da traino per una ripresa sostenibile e di lungo periodo, per l'intere sistema. E vero che l'Italia è un paese di piccole e medie imprese (almeno dal punto di vista numerico) senza le quali il sistema produttivo non potrebbe funzionare. Un'analisi più approfondita mostra però un angolo di visuale

che dovrebbe essere alla base

delle scelte di politica economi

ca e degli interventi degli ammi-

nistratori, fino a ora forse trop-

po concentrati sulle singole fo-

glie trascurando la salute dei ra-

mi dell'intero sistema. Il siste-

ma Italia infatti dal munto di

vista della capacità produttiva, della creazione di valore e di di, dell'occupazione edi ogni altro aggregato rilevante è trainato solo da 6.000 imprese non finanziarie 3,17% dell'obidi a casorbono 180% dei ricavi, il rice della fiquidità. Per chiarire meglio il peso di tali imprese sul sistema paese, basti pensare che in media i ricavi di una grande imprese sono pari a 70 volte quelli di una pmi. Una grande imprese riceve dal sistema bancario finanziamenti para 1800 volte quelli di una pmi. Una crescita del 1% delle 6.000 imprese corrisponde all'intero fatturato di oltre 4.600 pmi. Un ulteriore esempio e fornito fornito

ra 160 volte quelli di una pmi. Una crescita del 1% delle 6000 imprese corrisponde all'intero fatturato di oltre 4.600 pmi. Un ulteriore esempio e fornito dalla recente operazione di finanziamento a favore di Lavazza, che ha incassato un maxi prestito da 500 milioni: un'unica onerazione che da sela ran-

presenta un quarto della totalità dell'erogato da parte del fintech italiano. Seimila imprese che rappresentano il sistema propulsore del paese da cui di-pendono le sorti delle pmi, delle micro-imprese e anche delle pic-cole attività economiche. Una grande impresa che cresce gene ra occupazione, valore per l'in-dotto, per la filiera, per l'intero tessuto sociale. La fotografia che emerge dall'analisi non può che condurre alla necessità di una politica di sistema che ponga le grandi imprese al centro: affermazione quasi anacronisti ca considerando, ad esempio, le recenti vicissitudini relative ad Alitalia che costringono uno dei paesi più importanti al mondo a un ruolo di secondo piano nel trasporto aereo. Sostenere le grandi imprese vuol dire conquistare mercati, anda re oltre i confini nazionali, consolidare posizioni, sviluppare

ra più solido il Made in Italy eliminare la burocrazia, far co noscere il Paese. Tutti inter venti che non possono avere co me unica leva le misure d'acces so al credito o piccoli intervent in favore dei consumatori che solo marginalmente possono ri lanciare la spesa delle fami glie. I numeri spingono a favo re d'un cambio di approccio e magari semplicemente di ur maggior spazio per chi ha gil dimostrato di sapere fare im presa e di produrre ricchezza per se e per il sistema. Se, an he grazie ai fondi europei, que sto accadra, allora inevitabil mente anche le pmi ne benefi ceranno in maniera significati va o addirittura, per alcune, sa rà possibile fare il salto dimen signale a ora ambito solo trami te operazioni finanziarie che so lo raramente hanno effettiva mente prodotto il risultato spe rato. (riproduzione riservata)

MF MILANO FINANZA

www.milanofinanza.it

Natali: la liquidità da record si trasformi in nuove ipo

di Roberto Italia

P iù liquidità per più matricole a Piazza Affa-ri. Anche e soprattutto tra le pmi. Questo il mantra della prima giornata di Motore Italia, evento di Class Editori dedicato alle piccole e medie imprese e giunto ormai alla sua settima edizione. Giovanni Natali, presidente di 4Aim Sicaf, ha accompagnato tante imprese ad approdare su Egm (ex Am.) ma questo è un periodo particolarmente florido «Negli ultimi anni, con l'avvento dei pir e con la grande liquidità, si vedono in Italia delle ottime o erazioni di quotazione», ha affermato il manager. «Con la quotazione numero 32 su Egm avvenuta giovedì 25 novembre (Take Off, ndr), il 2021 si avvia a essere un anno record con un livello di società sempre migliori in termini di qualità, dimensioni e raccolta di capitali. Solo noi entro la fine dell'anno ne portiamo tre», ha aggiunto. Per Natali, le prospettive sono positive (più di 40 ipo previste quest'anno), sperando che quello che è stato creato su Egm non venga stravolto perché «confrontando il mondo delle pmi italiane di Euronext con quello degli altri Paesi europei, il nostro è il mercato migliore». Certo, visto che la liquidità è disponibile, «sta alle imprese comunicare bene e aumentare il flottante per avere operazioni di maggiore successo»

L'universo italiano delle pmi si è dimostrato in salute e resiliente. Così si è espresso Alessandro Fischetti, fondatore e amministratore di Leanus, che

ha scattato una fotografia finanziaria analizzando oltre 200 mila bilanci aziendali nel 2020. La marginalità in aggregato si è attestata al 9% nonostante la contrazione del fatturato. Circa il 2% delle imprese costituisce i due terzi del sistema economico italiano e i tre quarti della marginalità, assorbe metà dell'indebitamento totale e risiede nelle cinque regioni più importanti. Questo ecosistema ha liquidità disponibile per ben 280 miliardi (15% dei ricavi). Le condizioni sono ottimali e il Pnrr darà nuova linfa. Per Fischetti «è importante che le risorse vadano ad alimentare i carburatori del sistema: ma oltre ai fondi c'è bisogno di far crescere la domanda, domestica e non, e aprire i mercati».

Nella classifica delle 100 migliori pmi nel Paese, che ha considerato l'aumento di fatturato e redditività, sul podio nazionale figura Diatech Pharmacogenetics, leader in ricerca e commercializzazione di kit diagnostici per test farmacogenetici. L'azienda ha più che triplicato il suo fatturato dal 2016 al 2020. Fabio Biondi, presidente del gruppo, ha lanciato l'iniziativa più di 10 anni fa e l'obiettivo di migliorare la condizione del paziente ha portato la società a investire massicciamente in ricerca, anche del personale. Con una quota di mercato rilevante a livello domestico Diatech guarda ora all'estero. «Stiamo entrando in un processo di internazionalizzazione, attraverso l'acquisizione di

start up in Europa e l'apertura di filiali commerciali», ha detto Biondi. (riproduzione riservata)

MOTORE
LE PICCOLE E MEDIE IMPRESE
CHE FANNO MUJORES IL PAESE

MF MILANO FINANZA

euro (per un fattureño com-pusario al 20 milandi disea pusario al 20 milandi disea vome gia depositata i latinacia 2008. Lo la calcola Lamona 2008. Lo la calcola Lamona verbiara reganizata in cello-vebiara reganizata in cello-vebiara reganizata in cello-do credenza in particolare de credenza in compositata de como prior del 18% quello mem la resolicita a 100 mi-mento la resolicita del 18% quello mem la resolicit

to di cassa e addirittara ma-dicerta.

D'altra parte questi risulta in proposita del proposita di cassa di cas

dici deteciarati lordi subidian-cicido primi sui grappi bascarri italiani (considerando ormai Ula Bonea icarpata aedgrup-po Intosa Sampalot, in dimi-mazione da 18 millariti di fine-decembre 2000 e dagli 85,3 mi-sil millariti di curo di unibe-le-to-pay (das 38,5 millariti di fine 2020) chegoevarron imme-dia per 315,5% sul tetabe, con un 5pe ratio in esia sotto III ne sia sotto III

MINITE L'impatto della pandemia sui bilanci 2020 delle piccole e medi imprese italiane è stato limitato. Cala il fatturato, ma margini e liquidità tengono. La prova più dura è nel 2021. I calcoli di Leanus

Pmi a prova di Covid

	Imprese con ricavi < 100 milioni di saro	TA STE on any behalis of	a che hanno dinombi	to bilarei 2018
	Periodo	201B	2019	2026
8	Rord	114,736	120.212	110,512
m	Verlagione Ricavi :	nd	427%	-4,07%
8	Margine Operativo Lordo (EBITDA)	7,77%	7.8%	7,42%
8	Reddilività Nette	3,68%	3,22%	3,46%
u	Debra Finanziori	22,613	22.200	23,183
8	Posizione Finanziaria Netta (PFN)	10.554	19,100	8.884
8	Totalu Dabis	95.214	87.547	89,333
88	Patrimonio Netto	81,360	84.030	60,799
ø	Capitale Circolante	12.465	12.627	12,431
IJ	Liquidità	12.058	12,160	16,099
0	Ceed Finanziari	1.049	1,077	1,008
8	Costo del Personale / Costi Tetali	36,34%	36,51%	37,04%

Periodo	2018	2070	2029
F Ricard	162,640	181,748	154,166
Verispiene Ricori	red	31,75%	-15,18%
Hargine Operativo Lando (EBITDA)	4,87%	1,37%	6,12%
Rodd@vith Nette	3,18%	4,31%	1,29%
8 Dobit Financial	12.631	12.634	71,881
Postzione Finanziaria Netta (PFN)	8.267	7,960	5.220
Totale Debits	106.091	112,873	112,166
8 Patrimonio Netto	72,748	76.890	75,968
Capitale Circolante	-2.964	-18.195	-+13,989
E Liquidità	4344	4,674	5.141
© Ceani Finanziari	700	1.753	1,896
Gosto del Personnie I Costi Totali	29,60%	29,04%	39,99%

percursion made			
I PRIMI RISULTA	TI DI BILANCIO 2020 DEL	LE AZIENDE IT	ALIANE/2
Imprese per	rtecipate de investitat di private eq	sty (228 ou 1297 botal)	
Periods	2019	2019	2020

i Resi	25.46	26,935	25,191
Variazione Ricani	705	5,85%	-6,47%
Margine Operating Lordo (EEITDA)	11,98%	12,90%	15,14%
Redditirks Nette	3,90%	11,28%	1,07%
Debit Finanzieri	11,702	15,780	17,013
Posizione Finanziaria Netto (FPN)	8,542	12,812	12,661
Totale Debiti	34.214	29,593	48.637
Patrireanio Netto	17,933	21.822	24,956
Capitale Circulante	4.613	6.676	+12.374
Liquida	3.245	3174	4,354
Open Finanzieri	662	900	1,159
Costo del Personale I Costi Totali	35,66%	36,36%	39,61%
	Ford	W Estonation & Lanea	e Badiner in bitraci i

the 1 yieuvi dei due gruppi di tima notizia per l'ermonnia processi estatuti di per l'ermonnia processi dei per l'ermonnia processi del processi del per l'ermonnia processi del proce one combierante, it wi vie che per la stratele scarimanto i con de 1950 e del 1950 e del 1950. Tel 1950 e la constitución de la mentaria, periodo territa, il divera, enterprin territaria, periodo territaria, il divera, enterprin territaria, periodo territaria, perio

Secondo elemento: l'indeb-tamento totale una e-variato per le imprese em ricavi supe-riori al 100 miliori di euro ele e-ransate asstanzialmente stabile per il gruppo delle pir-culie medie imprese. Anche i debid isancari supo rimasti si-

Not case della posi indatti ai construi in sumento del cu flew legata alla positione engratule accomanta in varione della verso clienti, cimmento della verso con la dazione del first tranta o de acquisiti complessivi. Il ca flew legate all rutsivimi di in pretta contravisce per le gri di imprese passarando da 15 milliardi di curo mentre fu grarer un incremento da 6). 9,8 miliardi per le piccol ados.

E probabile che tale increma
to dei flussi di casan per in stimenti sia in parta legato
le misure di sostegno del i verno che hanno agrevolta vivalutazioni degli an aziendali cun corrispondei cremento del patrimonio n todelle imprese. Nel caso d art esecution allisti in leasaing in essecution allisti in leasaing in essecution allistication and the establishment of the establishment of the establishment of the establishment est

sii registra, sia per il camp zo pui sia per quella nelsti alle impreso meggioni, una alle impreso meggioni, una alle impreso meggioni, una alle impreso meggioni ca al unevo termine a favore quella a suago termine per effecto probabilmento sut boilube all'para memero di p stiti purmetti dalla Sace e: Fandedi Garanisa Paci, qui in mella spasse seno risult essere, rifinanziamenti di termine e chessone stato pur te alla sesdemen standardi e tella sesdemen standardi e

te alla scadenza standard e anni con un pre-amme

anni con un gro-muno mendo massimo di rea nun che è comunque un pante cu merria attenzione quando gran parte delle accorde qua parte delle accorde capitale di quei prestiti i tunzione gorrebe presipita se i ricava nella frattiente pi a saranco tecnuli si lim-pe-Covid.

Terso elemento il niquid disposibilio (variazione ne di cassa) è automitata di miliarti di con per le gran suntanti di con per le prin suprese e di 29 miliarti ; protrappiti casi sunti il tito protrappiti casi sunti il tito.

le piccole e medie imprese, entrambi i casi quindi i fiu di casea complessivi sono s ti postivi. Tuttavia l'onal di dettaglio degli stessi riv che vi suno alcune differen Nel caso delle pesi infatti si

MF MILANO FINANZA

di Alessandro Fischetti e Stefania Peveraro

ono oltre 12.300 le imprese italiane che a fine agosto risultavano in procedura concorsuale su poco meno 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

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

Quelli del restructuring

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



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 possano 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



modo anche 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 prosciut ti, Ferrarini, c'è un duro scontro in atto tra le due cordate di potenziali investitori, cioè quella formata da Intesa Sanpaolo e Unicredit, gruppo Bonterre, 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 Maccaferri e per Piaggio Aerospace Industries. Sul fronte Italtel, poi, il cda 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. (ri produzione riservata)

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

www.leanus.it

startup .info

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 e aiuti.





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.

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

Alessandro Fischetti: Nasce da amicizie che risalgono al 1999 quando io e Stefano Carrara

Come innova Leanus?

business in funzionalità

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 collaborato 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: Cli 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 anno. Forse in questa occasione abbiamo imparato a captre anche meglio il profilo psicologico del nostri Clienti. Sembrerà strano, nia 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 macroeconomico generale. Credo che non abbiamo diffonte tempi facili anche se è molto difficile
fare previsioni che abbiamo 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 gestifio.

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 softre molto la concorrenza in quanto, per quanto ne sapplamo, non esistiono 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 "verticall", anne di buona qualità, ma nulla che consenta di avere tutto, con un singolo accesso. Per dare un esempio per ciascuna impresa o dato contabile, Tutente 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 cilenti 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.leanu

Le sue considerazioni finali su questa emergenza?

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



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

MF MILANO FINANZA

Venerdi 11 Dicembre 2020



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

accendere il «motore talia» per ripartire verso il 2021 con più fiducia. onvinzione e unità. Dare voce al mondo delle piccole

Patuanelli, ha riconosciuto le mando che il «Piano transizio ne 4.0, con circa 24 miliardi del Recovery Plan, fornirà ampio sostegno e permetterà a queste realtà di rinnovarsì anche in un periodo così delicato». Un supporto diretto dallo Stato, che de







frontare una situazione critica che richiede stretta e immediata Sviluppo Economico, Stefano

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

Grande successo di partecipanti all'evento di Class Editori advisor e i consulenti più consoni.

di Paolo De Filippo

Sono state 9.500 le persone che hanno se-guito Motore Italia. L'evente organizzato Sguito 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 ien. Nel corso delle lue mezze giornate di lavori sono stati affrontati i temi di maggiore interesse per tutte le realtà aziendali che intendono sviluppare il proprio businesse provare a crescere nonostante la con-

giuntura dettata dalla pandemia. Durante la prima giornata si è parlato di export o internazionalizzazione, una componente stra-tegica da rivalorizzare, ma anche di ambiente ed ngia, sono le leve e i settori in forte sviluppo nei quali occorre posizionarsi in modo sapiente ner guair occurre postazionates un notoso sapientes per cogliere le migliori opportunità. Il digitale c parte di questa strategia, a patto di affidarsi a mani sapienti per la transizione, così come ese-se-frappo Digit, Isopron, Marchi Caciene e Mariper cogliere le migliori opportunità. Il digitale nienza 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

ambiti chiave per le Pmi», evi-

ad esempio il caso Moncler alla posizione finanziaria netta. Le luce dell'acquisizione di Stone Island. «La società esemplifica mprese che seguiamo hanno mostrato grande resilienza: ci tre punti chiave: l'apertura del sono stati sostegni governativi capitale, la quotazione in borsa importanti e noi stessi abbiamo nte aggregazione. So sso a disposizione strumenti no tre paletti attraverso cui gli per dilazionare i pagamenti, ma imprenditori devono aprire gli numero di chi ha fatto ricorso occhi, poiché oggi non si può a queste sovvenzioni è stato ridotto». Una resilienza mostrata agire da individualisti. Il mondo è globale, e il Covid-19 lo ha dimostrato», ha affermato anche dalle aziende analizzate da Alessandro Fischetti, il fondatore di Leanus. Ciò che Per il 2021, individuiamo due emerge è «un complesso sano sotto il profilo economico, pa-

denzia Carolina Gianardi di trimoniale e finanziario». American Express Italia, «il Da quali aspetti ripartire dun-que nel concreto? Per Luciano primo riguarda la crescita, e il secondo l'ottimizzazione della 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 zione che rappresenta il 95% del settore cosmetico in Italia. «Il Covid-19 ha colpito certamente il nostro settore, anche se 'industria cosmetica è ampia. Alcune realtà si sono reinventate, cambiando il focus e il tipo di prodotti=

stretti 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 tunga diretta con le associazioni. Havori si sono chiasi con la con-segna dei ricconoscimenti dedicati all'eccellenza delle pmi. Al termine dei lavori, ieri, sono stati

anche assegnati i Reward dedicati alle piccole e

medie imprese eccellenti. Ventidae i premiati, fra cui 4Aim Sicaf, Abitare Interior e Ambro-

mobiliare, oltre a Commerfin e Consorzio Zais. Molto diversi i segmenti di cui è stato riconosciu-

to il valore, con protagonisti come Corvallis e Dialma Brown, Double, You, Dvva Italia, Finage

nedi. Completano il parterre delle imprese che hanno ricevuto i Reward, Opere by Sanifika,

Pc Distribution, Somec e Telesia, Villa Eden e

Vinicola Serena (riproduzione riservata)

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

Italia Oggi

ItaliaOggi)aai



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

iaccendere 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 affrontare una situazione critica che richio de streta ed immediata cellaborazione. Intervenendo alla seconda e ultima giornata di Motore Italia. Pevento organizzato da Class Editori per le piecole o medei unprese che tanaviluppa economico Stefano Patuanelli ha riconocisto le difficeltà del momento, affermando che il -Piano transizione 4.0, con circa 24 milardi del Recovery Pian, fornirà ampio sadegno e permetteria a queste rostita delicato. Un supporto diretto dallo stato, che deve aggiungersi a quello tra le imprese stesse. Lo ha sottoli-neato Giovanni Tamburi, di Tumtra le imprese stesse. Lo ha cottoli-meato Giovanni Tamburi, di Tam-buri Investiment Partiners, prendiendo dell'acquisitono di Stame Island. «La società esemplifica tre punti chiaver l'apertura del capitale, la quotazione in borsa e la seguente aggregazione. Sona tre palotti attraverse cui gli imprenditori devono aprire gli occia, vidualisti I monde a giberia, e il Ico-vidualisti I monde a giberia, e il Ico-vidualisti I monde a giberia, e il Co-rimprenditori con l'apprenditori.

l'imprenditore. -Per il 2021, individuiano due ambiti-chiave per le pmi-, evidenzia Caro-lina Gianardi di American Express Italia, «il primo riguarda la crescita, e il secondo l'ottimizzazione della po-sizione finanziaria netta. Le imprese







Pischetti, il fondatore di Leanus, Ciò che emerge è «un complesso sano sot-to il profilo economico, patrimoniale

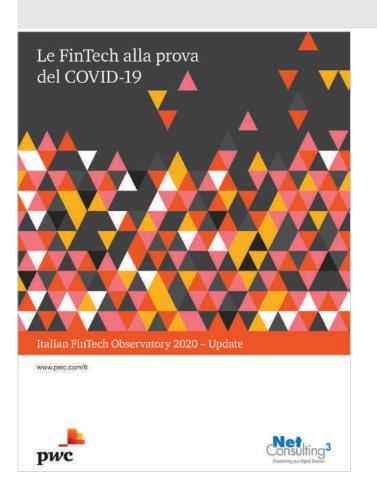
abbiamo messe a disposizione stru-menti per difizionare i pagiagmenti, nui il numero di chi ha fatto ricurso a queste sovvenzioni è stato ricurso. Una resilienza mostrata anche dalle aziende analizzate da Alessandro tamine l'agnizzate da que poi si articola diversi benefici-

ro condiviso anche da Renato Anco. rotti, presidente di Cosmetica Italia, un'associazione che rappresenta il 95% del settore osmetico 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

como reinventaté, cambianto il fecui e il tipo di prodottis.

Marco Nocivelli, presidente di Anime Confinettria Mecanica, ha invece siognito il governo, invitandolo a continuare le seioni già poste in atto. continuare le seioni già poste in atto. In a di continuare le seioni già poste in atto. In a di continuare le seioni già poste in atto. In a di continuare del giorno di continuare le seioni già poste in atto. In a di continuare del giorno più dell'este pre le seioni di continuare di continuare di punti postivi, che lanno delle ottimo preper l'industria nel 2021. Bisognerà mantonere alta l'attenzione, pertità di cala l'attenzione, pertità di cala l'attenzione, pertità di continuare di l'accompanio di l' nantenere alta l'attenzione, perché tra l'ideazione e la realizzazione c'è tra l'ideazione e la realizzazione c'è sempre un passaggio delicate. Infine, Alessandro Gallesi, presidente di Adici, l'associazione che runisse i pro-duttori di cabe e intimo, ba lanciato un appello finale alle aggregazioni, fi-ccado ricorso alla propria esperienza. I problemi principali sono legati alla dolenlizzazione dei brand più grandi, all'invastanti dei revolutti si dei che all'invasione dei prodotti asiatici che non è oggetto di controlli adeguati ne alle frontiere ne nella distribuzione, e alla nostra incapacità di fare massa critica», ha evidenziato Gallesi, «mo-tivo per cui restare dinamici e attivi è fondamentale, come alcune nostre aziende hanno già dimostrato, rein-ventando il loro business e traendone





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 pluriannali 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.

Forbes

CAPITALI PER CRESCERE - Milano 24/09/2020



FORUM BANCA®

NPL - RISCHIO CREDITO - Milano 24/09/2020



MF MILANO FINANZA

di Alessandro Fischetti e Stefania Peveraro

a 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 nessuro 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 compesto 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 pic-coli operatori economici. Nel Nord Italia si concentra oltre il 65% delle imprese italiane. La piattaforma software Leanus ha sommato tutti i per il resto delle imprese si è ricavi del sistema imprenditobilanci 2018 delle imprese ipotizzato che il 2020 si chiu- riale italiano nel 2020 infatti già in difficoltà. Un capitolo medie dimensioni vengano

SOS AZIENDE II 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

COSA SUCCEDERÀ ALLE AZIENDE ITALIANE Dati a fine 2020 in miliardi di euro (1)

	Patrimonio Netto	Fonti PFN (2)	Totale Fonti	Attivo (Impli Circolante (3)		Totale Impieghi	Rendiconto Liquidità	Var cassa	Conto Ed Ebilda	conomico Unte /Perdita
ITALIA									-53,90		
Corporations (Ricavi >500 Mio)	305,10	20,10	326,20	485,90	-108,70	51,00	325,20	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
Nedie 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 (Ricari 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 (2-5(0Mio) (4)	16,10	-	64,00	80.30	-9,60	-6.70	64,00	-8,60	-9.20	-6.60	-12.00

Dati a fine 2021 (5) in milardi di euro PFN(2) Liquidità Var cassa Ebitda Utile Nietto 1.079,00 22,00 -95,00

(1) (potasi: calo del ricavi del 50% del 2019 per settori non essenzieli; ricavi flet per : settori essenzieli; quandi calo del riccavi del 37,5% a livello aggregato (2) PFN = Debit Verss Banche - Liquidità. Altre Forme di indebitamento sono incluse nella voce "Altri Debiti".
(4) 5.382 imprese pari al 55 dei bitale imprese di pari dimensione con Learus Score Molto Vegatino o Pissirino.

(5) Icotesi: calo dei ricavi del 5% dal 2020

Fonte: Leanus

delle imprese classificate come in difficoltà.

Nell'elaborazione degli scenari si è tenute conto del fatto che circa il 25% delle imprese italiane, appartenendo ai settori considerati essenziali, contitale categoria si è ipotizzata in via prudenziale una crescita dei ricavi pari a zero, mentre

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 nua a svolgere l'attività. Per tali perdite saranno ben ammortizzate dalle cospicue dotazioni patrimoniali. La riduzione media del 37,5% dei

business: tutti i segmenti mettone 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

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

MF MILANO FINANZA



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

do di creare valore e occupazione, di generatamente credito bancario. Questa affermazione non deriva da statistiche predittive o basate su campione parziali ma dalla mera analisi della somma di tutti i bilanci 2018 disponibili al 15 Novemore 2019, il bilancio dell'Italia spa. Realizzata da Leanus, grazie alla omonima 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 italiuno, in crescita del 5,28% rispetto al 2017 con un ebitda del 7,7%. I debiti verso banche dell'uuverso analizzato avevano raggiunto 443 miliar-

Sono dati che dovrebbero rassicurare qualsiasi investitore, di qualsiasi paese, e invogliarlo vei so 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 milliardi che, insieme al totale dei Debiti finanziari, è uno dei dati contabili più affidabili in quanto meno soggetto ad alchimie contabili che potrebbero inficiame l'attendibili tà. Un altro risultato interessante è che le impre se nel loro complesso hanno fatto poco ricorso a nuova finanza, come si evince dall'analisi del Rendiconto finanziario di Italia spa: nel 2018, infat-ti, 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 investimen di di cura mentre il patrimonio netto complessi-vo 1.200 miliardi. Le stesse imprese avevano disponibilità liquide per oftre 210 miliardi, un il propositi di liquide per oftre 210 miliardi, un cash flow operativo positivo per oltre 173 Miliar- perché il mercato libero, non presidiato dal siste



di Leanus, il database che ha consentito l'analisi presentaa in queste pagine

 La tavola qui a fianco illustra dell'Italia spa fatta da 246 mila imprese 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 millioni 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 i too 500 pml, con un fatturato compreso tra 2 e 250 millioni di euro. Gli oner finanziari sono elevati, soprattutto tenendo conto della liquidità disponibili





zione di movi clienti affidabili eutremamente com

dimensionali (gratici qui a fianco), rivela che Ita-lia spa è trainata da poco meno di 6 mila impre-se (2,5% del totale) con ricavi maggiori di 50 milioni che generano da sole il 60% dei ricavi, il 63 % dell'ebisda; le siesse 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 ridu cendo i tempi di pagamento ai fomitori spessi molto più lunghi delle abitudini europee. Nell'u-niverso delle pnii, con fatturato compreso tra 2 e 250 milioni di euro, si evidenzia anche un ampio cluster di eccellenze, le top 500 (tabella qui sot-to con dati aggregati mentre nelle due tabelle gran-di sono riportati i dati puntuali delle top 100), che, almeno a giudicare dai dati contabili, si sono ulte riormente differenziate dal resto dell'universo Queste imprese che rappresentano il vero moto re dell'Italia, con un fanurato aggregato di 25 miliardi (0,6% del pil) e circa 80 mila occupati. hanno investito significativamente, mantenendo nel tempo bione marginalità. Nel 2018 hanno registrato una marginalità superiore al 15% e un roe superiore al 15%, livelli che difficilmente si

riscontrano in grandi o grandissimi gruppi. L'analisi ha consentito di mettere in evidenza anche l'impatto nevativo derivante dai default. so del 2019. Su 653 default mappati da Leanus. solo 5 riguardano grandi imprese con ricavi mag giori di 50 milioni responsabili però di aver muti rato il 55% del totale Debiti che saranno ripagi ti solo in moneta concordataria. Un dato che dovrebbe fare riflettere i promotori del noovo codi-ce della crisi, entrato in vigore quest'anno, che riguarda invece le pmi. Quante di queste farebbe ro scatture l'allerta come previsto dalla auova nor mativa? Escludendo le circa 7 mila imprese co Patrimonio Netto Negativo, sono soltanto 322 quelle che non sepererebbero le soglie settoriali previste dalla norma, un dato molto contenuto che però farà scattare nuovi oneri per tutte le imprese di piccole e medie dimensioni, che sono 220 mila.



Il conto Economico e lo Stato Patrimoniale dell'Italia

MF MILANO FINANZA

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

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 Editori.

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 buone marginalità e un adeguato livello di circolante, e in grado di generare ricavi per oltre 25 miliardi (0,6% del pil) e di offrire st abilmente occupazione a circa 80,000 famiglie .Ovvio, non ci si può nascondere dietro il successo di tante aziende e tralasciare le gravi crisi che stanno affrontando alcuni grandi imprese.



Alessandro Fischetti

Soprattutto perche 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 l'ex Ilva e la spada di Damocle dell'Alto forno 2 che pende su circa 6 mila lavoratori (martedi 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, testimoniata dai casi Ferrarini e Kipre.



Serve però guardare anche a modelli più virtuosì e analizzare lucidamente la reale situazione dell'industria italiana per evitare affrettati giudizi negativi tout court. Ecco allora che la fotografica 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'ebitda 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).

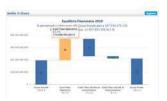
Rispetto all'anno precedente (4,938 miliardi investiti in 311 operazioni) l'ammontare investito risulta pressoché raddoppiato (+98%), mentre in termini di numero di investimenti la crescita è stata del 15%. Senza dimenticare i 3.863 miliardi investiti in operazioni di taglia media e piccola, che hanno rappresentato il valore più alto mai registrato. Ma soprattutto sono aziende appettibili 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 dedicate per esempio all'anticipazione delle fatture ad esempio.

Cè 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'ebitda 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

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.



Pertodo	E3/38E7	13/2018
Nised	238479476238	2.30 KR.27U.03
Variation Bland	9.6	526 %
Hargine Operation Lante (1877) a)	2,86%	285.9
Radditota Nette	3,41%	3.00%
Debti Houselet	1903003500	403639639
Positions Financiaria Notto (PFR)	28 (9030),140	211,997,023.08
Totale Debits	1,736,626,745,496	1.755.425.696.432
Patrimonto Nella	1,993,495,375,299	1.151.005.000.02
Copitals Circulante	\$100,000,000	92.897.394.61
Limiteta	982536575139	216.466.576.245
Seet Featured	-27,079,894,946	-3456Let 125
Cools and Personale J Costi Yotali	36,31%	20,44 %
Humany Dijemberti da Fonte Dati	NA.	NA.
Summer Disputed House 0	4.136.002	4.600,04



MILANO FINANZA



especials used. It reports to the Date of Active Control of Contro

www.leanus.it





Il Sole



Advertiser

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.

continel 1999 - è fondatore e Amministratore di Leimus e analizza qualsiasi situazione contabile, pubblica o proprietaria delle imprese. Leanus opera nei segmenti Banche e Large Corporate, Professionisti vero valore risiede nel modo in cui li si e PMI con soluzioni a supporto dei pro-cessi di valutazione del rischio, analisi di bilancio, affidamento e profilazione mart targeting). In Italia è partner di Zuochetti, all'estero di Bisnode e Infordei dati contabili.

ne dei dati è l'informazione bilancistica. L'Italia come è messa in questo

L'Italia è probabilmente il miglior Paese al mondo dal punto di vista della pubbli-cità e disposibilità delle informazioni di il nostro sistema camerale - grazie alla sua società Infocumere - li raccoglie. in Italia si è sviluppato questo mercato. Anche in Spagna, ad esempio, i bilanci ono pubblici ma li ci sono tre distributori di business information contro i 60 port diventa vecchio. Oggi invece i client

domanda naturalmente. In Germania. per fiare un altro esempio, i disti 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 riesce a incrociare e gestire per servire il processo decisionale. L'esperienza insegna che i dati sono una "commodity" anzata della elientela nel mercato B2B mentre la vera "specialty" risiede nella (nel caso di Leanus dalla tecnologia Finma. Con lui riffettiamo sullo struordina-rie potenzialità della lettura intelligente soprattutto contestualizzarli si processi e alle esigenze del clienti. Leanua è una piattaforma cloud in grado di elaborare qualsiusi dato contabile sia pubblico (es. bilanci ufficiali) sia proprietario (es. piam dei conti, situazioni infra-annuali). Pino a poco tempo fa solo i grandi gruppi potevano permetterni soluzioni di questo tipo a disposizione la piattaforma anche a bilancio, non solo perché le imprese sono piocole imprese artigian) e professionist con budget molto ridotti. Pensiamo ad esempio al modo in cui le piccole aziende valutano il rischio dei propri clienti. Se "pulisce" e organizza, garantedone una gestione ottimale per gli operatori. Perciò fino a ieri la tus unica possibilità era comprare 100 Report, sposso con illeggiisli scale di rating. Nello stesso momento in cui l'impresa compra un report, quel re



CULTURA DEL DATO

erché si gestiscono con una piattaforma che ne esegue il comitoraggio, consente di arricchime le informazioni, aggiungendo ai dati esterni pubblici, altri dati ion pubblici di cui solo l'azienda dispone I bilanci vengono riclassificati 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 eliente o un fornitore può accedere al debito boncario e in che misura. O ancora ossismo sottoporre una azienda cliente a dei veri e propri "stresa test" capendo cosa succede alla sua capacità di pagamento in corrispondenza di certi eventi. Tutto senza le competenze degli utilizzatori, inche gli strumenti più sofisticati perdo

Il terma advontino è dunque importante?

È molto importante. Senza competenza (ed esperienza) i numeri, gli indici, le tabelle di ruffronto, difficilmente poss no essere comprese in profondità. E le aziende italiane, sopruttutto le piccole, sono indietro. Ma questa situazione può trasformarsi in una grande opportunità per il sistema. Sebbene la tecnologia in-fatti faciliti la lettura di molte situazioni aziendali, è inperabile che i risultati migliori si ottengono se l'atente possiede un po' di cultura specifica per interpretare e utilizzare le elaborazioni fornite dal sofrware. Nel caso di Leanus questo significa imparare a interpretare le informazioni e le elaborazioni del software che, per quanto accurate e significative, non pos-sono sostituirsi alla testa pensante di chi decide. Pensiamo ad esempio ai rating automatici, interminabili algoritmi die tro una classificazione del rischio che, negli ultimi anni. hanno guidato le deciioni sul credito delle banche italiane. Il oro utilizzo non critico ha contribuito a tenerare il più vasto mercato al mondo cosiddetti NPL o Non performing oans (i prestiti non performanti, attività che non riescono più a ripagare il capi-tale e gli interessi dovuti ai creditori). di rischio di un'azienda, al limite nuò

ma non certo il suo punto d'arrivo. Se, ad esempio, selezioniamo 1.000 imprese oc la distribuzione, si vedrà che non-ce ne sono due nguali! Alcune imprese syrong sitivi, alcune si troveranno in una fase d crescita dei ricavi, altre in contrazione altre no. Eppure per la maggier parte delle banche sono tutte umuli. Shorlian usare quelle informazioni che ei perme tono di fare un salto in avanti rispetto a etire le informazioni sulle aziende e, coè esis importante di discriminare tro loro viato, è questione di tempo. Ma educare alia lettura (e al bisogno) di numeri non facile. Anche per questo motivo abbiam creato un sito demo, dal taglio educativo che vuole far toccare con muno la pote za dell'analisi dei dati contabili, Anche il nome del sito (e del suo indirizzo web)

Su quale innovazion state lavorando?

Nel cassetto abbiamo diverse sorpres ... ne cito una che riguarda il triangolo banche-PMI-professionisti. Si tratta di un'innovazione, già disponi

bile, che permette alle imprese di conu-nicare i propri dati contabili alle banche nei formati richiesti dagli istituti per ali mentare le proprie procedure interne de Elettroniche di Fido). Leanus consente contabile, e il vantaggio di questa fun zionalità è che l'impresa può prendere il proprio piano dei conti e riclassificarlo i tempo reale secondo gli schemi contabi richiesti dalla Banca, azzerando i tempi e la Banca di molti passaggi che non aggiungono valore ma solo costi di proces e allungamento dei tempi di valutazio tà della situazione debitoria. Stiamo dià lavorando in tal senso con diversi Istitut che hanno intravisto l'opportunità nell'a dozione della nostra tecnologia.

IL PICCOLO

Come Leanus può supportare il commercialista fintech.

il controllo di gratione divivere di tato obtiligatatto anche per molte piccole e medie imprese. Risultatà cantrale il ruoto dei Commercialisia-Reviscre il qualle contà assere in grado di predispone une serie di indicatori e di sistemi di programmazione e controliz che gli permettaro di llerere costantemente sotto controlio l'andemento della sodetà e in caso di segnalare eventuali anomale. Potrà torrare atte in questo senso adequaral anche da un gunto o indicates, crist protes also counted the department organism store as in given of white becompling on in july moderne infrastrutions fellow on one operand is contributed to receive the contribution of infrares and infraresse publicle a previous in contribution of protection from Laborate 4 sonity altro-ums on protection to contribution of the contribution of the protection of the contribution of the protection of the contribution of the protection of the contribution of the con

Leanus



Alexandro ossel à la storia di Lescus T

Leanus # un prodotto che nasce dall'idea di poter fornire anche alle piccole mede imprese l'assistenza professionale storicamente riservata alle grandi aziende. Per farto sennya un modello di servido diverso, in grado di azzerara o ridurre all minimo i tempi di allaborazione di dati e informazioni e di produrr eleties utili ad anchre rapidemente el cuore delle esigenza imprendicitali. Ella I 2004 quando Stefano Camina ed lo avviammo le prime rifessioni spiriti della necessatà di creare uno strumento protica e veloce che contentiare di sul compo, nel 2010 fondammo Leanus Imieme al Prof. Vincenzo Pernone e grupe ella permennip con il permer tecnologico Chomedia, sivilaremo la



complessi e spesso poco remuterati. della soluzioni che il mercato offre equivata

reas a minimum signar cars. Assessos per core a escretiga e el deposicione o la tale de la uniforma socialistada per escrete e ni tena con galatin. Le competerum la propurazione, la capposita di gestare le ensucioni e la professionalità aono tuttire qualità che inchediono anni e servi di statti e ravestimenti e che consuntano di differenziaria rispetto agli arti. La sfida per tutte le cuteccide profussionali per il tuturo soni proprio quella di

Perché siete innovativi nell'ambito del Fintech?

Ad ogg non crediami existano altri strumenti in grado di megrare dali contabili aprovisi e trantomani in madografie scatare di diversi angoli di visuale che il professionista in maniera dinamica può modificare. personalizzare integrare con altre informazioni. Leanua il uno strumento personautares enegare con ante remonaco. Leveros e uno asservarios increasivo peritó enfergar conservo a dale la información con la especial de elaboración e de analista in manifera fessibile e dinamica. Per queste analis con i solitem tradicionale di veglono ore o, a yotie gonni inteli di lavoro con Leanua innece possione essere efficiale le o podri innovi.

Quali sono i vostri servizi?

Energia servica si besumo surtre piliagla: (1) è Delaticae delle improse. (2) l'analisi personalizzata e Ciri eeb services. A treve è samanno reportanti novità che riguardano i KPI settonali, è crascotto per i sistemi di allerta e sopratiuto l'accesso a nuovi erchiri per l'analisi, in realitane, dei plianci di soggetti stranieri.

Qual è il vostro cliente di riferimento

nosti clieni principali sono sopratuto Professionisti d'Impresa, Banche e Società di Factoring, Imprese. Associationi di Categoria, Centri Studi, Centri di Ricerca, Liviuenta, Società di Consulenza, Società di MAA/Corporate secfici e parsonalizzati dra si differenziano per utilizza, senizi, accesso silianes reservata canone ed interfaccia.







convegri. Web nar e alliti sono in programma. Probabilmente serviva una contenge, i procisie de autoció programano. Produceriores de vervia a rial emisione della legge fallimentare. Ola capire se quante previsto cili novivo codica, otra a produre gi a letta positivi altessi, non produnti anche se impeta regalito sullo cestifici qualificia del disaberes promotionals. La prima simulazioni effettuate non l'assisteno dubbi sull'fatto che la scetta degli indicatori. e degli elementi che possono far scattare lo stato di allena saranno determinanti al fini desti impatti sull'esphamia mala

Come le noto Leanus consente di analizzare e gestire anche i piani dei conti valorizzati, quelli estratti dai gestionali o elaborati in accet. Questo vuoi dire when June the pulse and a present of the pulse of the pul settonali e soprattutto recreto agli avocaton dei sistemi ci adenta, elementi essantia per pose monorare (cesameneme e primo economico. painimonale e finantiario. Tutte le elaborazioni possono essare relissaficate in divens nodelli compobbili con le esigenze della reviscare.

Learns neoli anni ha sviluppato un vero e proprio Centro Studi che analizzo diversi finomeni collegati ni sistema imprese datance e strancero. Di seguito sicuril estempo: "Doctoo al rating", "Sastema di Allerta e Asset Quality Review. (ACRI), "Occino ar rapporto PFN / EB/CIA". L'alemico completo e disponitiria. sult nostro sito el sequente indirizza (mon finale).

IL VAGLIO.it

HOME CRONACA OPINIONI POLITICA ISTITUZIONI ECONOMIA LAVORO SCUOLE UNIVERSITÀ

'Diritto delle crisi di impresa', chiuso il corso all'Unifortunato

17 APRILE 2019 - SCUOLE UNIVERSITÀ - COMUNICATO STAMPA

16 Mi place 1 Condividi

Le imprese italiane nel complesso godono di buona salute; le 220.000 con ricavi superiori a 500 mila euro, nel 2017 hanno generato 2500 miliardi di ricavi e margini pari a 217 miliardi (8.7%). Di queste solo 656 (0,3%) lo scorso anno sono andate in default, cioè hanno depositato la procedura concorsuale o fallimentare.

Questi ed altri dati sono stati presentati nella giornata conclusiva del corso di alta formazione in "Diritto delle crisi di impresa" dell'Università Giustino Fortunato, patrocinato dalla Scuola Superiore dell'Avvocatura, dedicata all'Osservatorio dei Giudici e agli Indicatori della crisi, da cui deve partire l'attivazione degli strumenti d'allerta introdotti dal Codice della Crisi d'impresa. I dati sono stati estrapolati dallo studio realizzato dalla Leanus - società specializzata nell'analisi e nella valutazione di dati di impresa - redatto analizzando 221.834 bilanci di imprese italiane con ricavi superiori a 500 mila euro. Di queste solo il 3% (circa 6mila) ha fatto registrare ricavi 2017 superiori a 50milioni di euro, mente il restante 97% ha registrato ricavi compresi tra i 500mila e i 50milioni di euro.

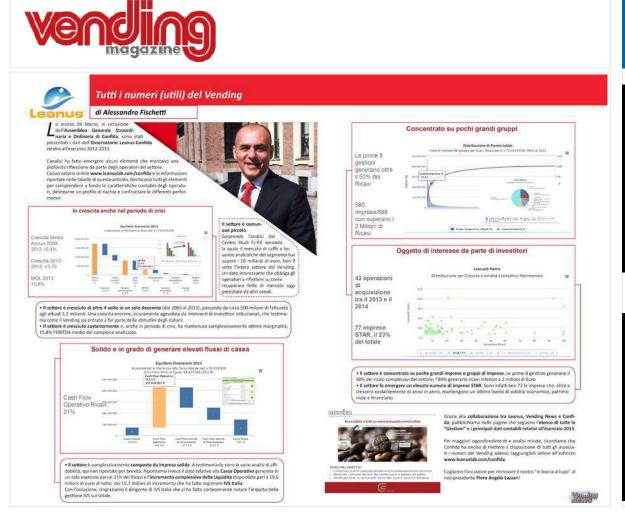
Dallo studio, la cui presentazione presso l'UniFortunato ha avuto come finalità quella di valutare l'impatto del nuovo codice della crisi sull'economia reale, emerge una fotografia rassicurante del sistema imprenditoriale italiano che, nel suo complesso, appare in buona salute; perché a fronte di quasi 500miliardi di euro di debiti del sistema finanziario italiano, nel 2017 le aziende (ultimo dato di bilancio al momento disponibile) hanno generato margini operativi (o Ebitdsa) pari a 217milioni di euro. "Questo significa che teoricamente sarebbero in grado di ripagare i debiti contratti verso le banche in due anni e mezzo", ha detto Alessandro Fischetti, Ceo della Leanus. Le aziende che nel 2017 sono andate in default, cioè hanno depositato la procedura concorsuale o fallimentare, sono concentrate equamente in tutto il Paese, con al primo posto la Toscana (109) seguita da Lazio (93), Emilia Romagna (77), Lombardia (69), Veneto (58), Campania (43), Puglia (32), Sicilia (32), Marche (31), Piemonte (27). Questi default del 2017 hanno generato complessivamente quasi 9 miliardi di debiti, di

bilancio al momento disponibile) hanno generato margini operativi (o Ebitdsa) pari a 217milioni di euro. "Questo significa che teoricamente sarebbero in grado di ripagare i debiti contratti verso le banche in due anni e mezzo", ha detto Alessandro Fischetti, Ceo della Leanus. Le aziende che nel 2017 sono andate in default, cioè hanno depositato la procedura concorsuale o fallimentare, sono concentrate equamente in tutto il Paese, con al primo posto la Toscana (109) seguita da Lazio (93), Emilia Romagna (77), Lombardia (69), Veneto (58), Campania (43), Puglia (32), Sicilia (32), Marche (31), Piemonte (27). Questi default del 2017 hanno generato complessivamente quasi 9 miliardi di debiti, di cui 2,5 verso il sistema Bancario, 2.3 verso i fornitori, 4.2 verso fisco, previdenza ed altri, mettendo a rischio oltre 32,000 posti di lavoro. Il 48% del totale debiti delle imprese in default riguardano però le imprese con ricavi maggiori di 50 milioni di Euro, quelle escluse dai provvedimenti previsti dal nuovo codice della crisi. Secondo lo studio, nella maggior parte dei casi (54%) i segnali erano chiari ed evidenti già a partire dal 2016. Ciononostante, ha continuato Fischetti "non è scattata una procedura di allerta che avrebbe potuto scrivere una storia diversa per alcuni creditori e per alcune imprese". Ben vengano quindi interventi mirati all'emersione precoce della crisi, quando è ancora possibile intervenire per il rilancio aziendale. L'efficacia di tale principio, ampiamente previsto nel nuovo codice della crisi, dipenderà dalla capacità di introdurre adeguati sistemi di allerta basati su metodologie efficaci che solo raramente facciano scattare "falsi allarmi". Al momento i risultati dell'analisi e delle simulazioni condotte da Leanus sembrerebbero dimostrare il contrario. Addirittura il 50% del totale delle Piccole e Medio Imprese potrebbe dover fare i conti con una procedura di allerta. Di conseguenza sarà cruciale il risultato del lavoro della commissione nazionale dei commercialisti, chiamata ad individuare i giusti Indicatori della Crisi per monitorare lo stato di salute delle imprese, indicatori che dovranno essere utilizzati da tutte le PMI a partire dal 2020.

"Nello stesso tempo – ha osservato attraverso una nota diffusa alla stampa la professoressa Stefania Pacchi, coordinatrice del corso in Diritto delle crisi di impresa dell'Unifortunato e ordinario di diritto commerciale presso l'Università di Siena – è cruciale la prudente selezione degli Indicatori perché si debbono, da un lato, alutare le imprese con effettive criticità, che potrebbero fondamentalmente tracimare in insolvenza, ad accedere tempestivamente a un percorso di composizione /selezione della crisi e dall'altro evitare in ogni modo di sospingere verso la concorsualità imprese che non lasciano ancora intravedere quella previsione avversa".









CORRIERE IMPRESE









MILANO FINANZA CESCII EL SOFESEZZA I sistemi di valutazione del profilo di rischio delle imprese possono essere pessimi consiglieri. Una simulazione su bilanci con lo stesso score creditizio

mostra realtà assai diverse tra loro. Solo un bravo credit manager può porvi rimedio Occhio ai rating automatici

Le evidenze dell'analisi di Leanus

PUNTEGGI SIMILI PER AZIENDE (MOLTO) DIVERSE

Nove consigli per non fermarsi agli score

Le aziende vivono di numeri, talvolta troppi e non di buona qualità. L'impegno

Watt

Attualità - Strumenti

Per un approccio data-driven

di Redazione | 26 novembre 2018 in Filiara, Focus Marcato - 0 Commenti



"La conoscenza del settore in cui si opera è alla base della capacità di competere e in alcuni casi di sopravvivere. È per ottenere questa conoscenza servono i numeri, la capacità di elaborarli e di interpretarli", come spiega Alessandro Fischetti, 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 stide che l'attività imprenditoriale presenta quotidianamente", evidenzia Alessandro Fischetti, ideatore e fondatore nonché AD di Leanus, piattaforma di valutazione aziendale che consente non solo di accedere alle informazioni sulle imprese e sulle persone litaliane e straniere), ma anche di elaborarie e interpretarie in pochi istanti.

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

di clascun 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



soere quanti sono i propri concorrenti, il lero andamento, qual è la loro struttura di costi, i tempi di incasso dei pagamenti e di retazione dei magazzino. Il costo del

nciamo 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 adequato oltre che con una adequata 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

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 informazion (incluse quelle relative ai 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 vige neanche l'obbligo di deposito dei bilanci delle società di capitali. Con Leanus è possibile sire, 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 bilancini di verifica estratti dai gestionali o alshorati in Evnel. Quasto consente all'impranditore di svere un monitoraggio continuo e aggiornato della propria situazione aziendale.



Quali trend relativi alla gestione di dati e numeri emergono dalla vostra

In passato, la capacità di valutare le imprese era tipica delle Banche. Oggi, l'esigenza di accedere ai dati e aumentare la propria conoscenza è 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 del dati. Lo conferma anche l'aumento della domanda di formazione specifica e approfondita. In altri termini, un'attività che in passato era diluita 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 della 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

RIVISTA BANCARIA

MINERVA BANCARIA

LA VALUTAZIONE DEL MERITO CREDITIZIO 2.0: INNOVARE PER COMPETERE

CLAUDIO CHIACCHIERINI* ALESSANDRO FISCHETTI** VINCENZO PERRONE***

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 quantitativeeasing voluto dal presidente della BCE. Mario Draghi sarebbe una inutile inondazione di danaro fresco di stampa se non si traducesse in investimenti e consumi, erazie alla capacità delle banche di fare da volano nell'innescare finalmente la crescita della nostra economia. Riflettori puntati quindi sulla capacità delle Quelle poche appetite e corteggiate banche di tornare a fare il loro mestiere, ovvero di finanziare imprese e te abbassa il rendimento dell'operaprogetti capaci di produrre abbastan- zione di finanziamento. Per non dire

- Imprese, Università degli Studi di Milano-Bicocca,
- store, Leanus O, esperto di analisi e valutarione dei dati d'impresa, Milats
- *** Professore Ordinario di Organizzazione Ariendale, Università Bocconi, Milano

debito. Come ha ricordato recente mente il presidente dell'Abi, Antonio Patuelli, le banche non possono però finanziare tutte le imprese in modo indiscriminaro: devono sceoliere chi merita fiducia, distinguendolo da chiinvece 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. da qualsiasi banca, il che ovviamenza valore da remunerare e restituire il del fatto che si tratta di aziende che preferiscono Pautofinanziamento o la borsa al sistema creditizio, quando si · Professor Ostinario di Economia e Gestione delle 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 anCLAUDIO CHIACCHIERINI, ALESSANDRO FISCHETTI, VINCENZO PERRONE

naro proprio, o dei propri depositan- imprenditoriale e soprattutto la magti 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 paragrafi seguenti; 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 centrareuna 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 serrore
- · offrire il miglior servizio ai migliori clienti stabilendo rapporti di partnership proiettabili nel fu-
- · 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 parricolare quelle di medie dimensioni con un ambito di attività nazionale quando non addirittura locale, abbianola grande opportunità di agire per prime sfruttando la maggior vicinanza al territorio, la maggior conoscen-

date sempre così): chi darebbe il de- za delle effettive esigenze del tessuto oior 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

> ne 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

revisione dei sistemi di valurazio-

- 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 automatisvare e velociazare le fasi di analisi, distinguere e coordinare in modo opportuno le attività commerciali e quelle di valurazione del rischio
- · mantenere monitorate nel tempo le aziende affidate in modo da

1.4 VALUTAZIONE DEL MERITO CREDITIZIO 20-INNOVARE PER COMPETERE

percepire in anticipo i segnali di to quelli che non lo sono) è al cuore specifici progetti di investimento da queste individuati e per approsettori industriali

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

miglioramento. Ci pare che questo score², un indicatore della solidità 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 indirizzate le risorse verso imprese e properti re- 2 munerativi, scartando in modo mira-

deterioramento o miglioramento del problema di cui ci stiamo occudella loro situazione, per valutare pando, abbiamo analizzato il bilancio di un campione significativo di aziende italiane. Questa, come altre analisi fondire la conoscenza dei diversi 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 dari di bilancio riferiti al 2013 (anno per il quale sono disponibili i Cambiare verso al rapporto tra dati ufficiali più recenti di Infocamebanca e impresa non è solo una re) perché la sfida di una maggiore efquestione di maggiore liquidità pro- ficacia nelle decisioni di affidamento veniente da Francoforte. Come ha va vinta nel nostro Paese proprio in ammonito a suo tempo Von Mises, questo segmento delle PMI. La figuinsieme ad altri economisti della co- ra 1 riporta una sintesi dei risultati siddetta "scuola austriaca", la com- economici di queste imprese divise binazione di tassi di interesse molto in una matrice a quattro celle cobassi e ampia disponibilità di liquidi- struita sulla base di due dimensioni. tà potrebbe portare a scelte di finan- Da una parte il tasso di crescita del ziamento sbagliate per le quali anche fatturato rispetto all'anno precedente progetti a redditività nulla quando che porta a distinguere le aziende "in non addirittura negativa verrebbero crescita" (con tasso superiore al 7%) ingiustamente sostenuti dalle ban- da quelle "stagnanti" (con variazioche, con il risultato di ricreare le con- ne dei Ricavi inferiore a quella soglia dizioni di crisi dopo un momentaneo o negativa). Dall'altra vi è il Leanus

- Learns beaux learns in a www.learns-flycom) & in Italia sul segmento Banche e Large Ceoporate e, attraverso Zucchetti Spa, sul segmento dei Professionisti Grazie agli accordi con Informa DNB e Bistode DNB, Leanus è distribuiso sul territorio
- Spagnislo e Svitzero.

 Il Leanus score è un algoritmo di calcolo della PD (probabilità di defauli) elaborato utilizzando una menodologia di analisi delle serie storiche (e per-

127

128

CLAUDIO CHIACCRIERINI ALESSANDRO EISCHETTI VINCENZO BERRONE

patrimoniale e finanziaria delle stesse cosa da notare è che per ogni milione imprese. Questo indicatore identifica dato alle imprese "Star" (solide e in 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 "soli-
- Rischio medio quando l'indicatore è compreso tra 1.8 e 3. In questi casi è necessario effermare 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 debiti, ben patrimonializzate, etc). Il analisi è quello racchiuso nei cerchi: si tratta dei milioni di euro affidati mediamente a ciascuna di queste im-

- santo distante dai criteri di determinazione applicati per i modelli Logiti. Il Leanus Scott, varia rri 40 e + 40 identifica solo 3 classi di rischio (alto, medio, basso) ed è calcolato su natri i periodi con-
- 5. Si wady anche Particolo realizzato da The Boston. Consulting Group in collaborations con Learning publicate in Harvard Business Review Italia nel Dicember 2013

crescita) ce ne sono ben tre che soffrono insieme alle imprese "Stuck" (tese e stagnanti). Pensiamo che non possa imputare questo squilibrio solo alla crisi o a unfisiologico 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 dello 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 dari ufficialmente depositari dalle imfinanziario (Ottime marginalità, zero prese, per un arco di tempo sufficientemente ampio, questi dati -con tutte dato più significativo ai fini di questa le cautele del caso nel paese dove da anni si discute delle pene da comminare in caso di falso in bilancio- difficilmente "mentono" e spesso inveprese dal sistema bancario³. La prima ce segnalano per tempo la ditezione nella quale stanno andando i risultati di una impresa. Questa capacità di previsione e monitoraggio è essenziale se andiamo a vedere su quale altro gruppo di aziende PMI è concentrata l'esposizione delle banche. Si tratta delle imprese "runners": in crescita

RUNRACHI

RIVISTA BANCARIA - MINERVA BANCARIA N. 3 - 4 / 2015

126

RIVISTA BANCARIA - MINERVA BANCARIA N. 3 - 4 / 2015

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 con-

sentono alle Imprese di raggiungere i migliori risultati, ov-wero quali sono gii elementi che impediscono a determina-tei imprese di ottenere migliori performanoe. Appurato che l'area geografica in cui l'Impresa opera non è

vincolante in questo senso, parrebbe 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 esser: lovestire maggiori risorse





II consulente del vending

zioni ufficiali su aziende nazionali ed internazionali, ponendosi come partner indispensabile per coloro che intendano o stiano per stringere rap-porti commerciali e collaborazioni con aziende di cui non comoscono storia e stato finanziario:

Monitorando alcuni mercati in collaborazione con le relati-ve associazioni di categoria, Leanus ne analizza ogni aspetto riuscendo ad acquisirne profonda conoscenza.

Lo studio dei dati raccolti, specifici di ogni particolare mer-cato, 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

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. Vin-cenzo Perrone dell'Università Bocconi 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 eli eventuali correttivi.

Nei precedenti numeri di questa rivista, Alessandro Fischetti, che di Leanus è fondatore e amministratore, nonché re-sponsabile 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 ono 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 nº 15 di questa rivista.

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

parto elaborati dall'Osservatorio Confida, Questo perché riteniamo - insieme a Leanus - che fare attività imprendito riale senza conoscere i dati del proprio settore e dei propr concorrenti equivalga ad andare per mare senza bussola



Dati relativi alle Gestioni su un campione di 232 bilanci aggiornati al 2 Agosto 2015 Totale Ricavi 444 Milioni Variazione 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

Le Imprese Star sono quelle solide, con un rating eleva-

nel personale per offrire un servizio qualitativamente ap-prezzabile e che abbia un effetto boomerang 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 suc-Tutte le imprese del gruppo per ricavi. Ricavi pari a 388.784.297 riferiti al 2013 210 000 0



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 im-

prese 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 pa-role, 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'imprendito-

re 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, strut-tura dei costi, ricorso al debito. Il tutto rapportato al numero di battute prodotte che, oggi, sembra l'unico coefficiente

METODO EBITDA MULTIPLE

EBITDA = Ricavi - Consumi - Costi di produzione - Cost

PFN = Debiti verso tranche - Liquidità

MULTIPLO = Coefficiente settoriale













🍍 E allora, quanto vale la tua gestione?

Nella distribuzione automatica vi è la convinzione che il nu mero 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

tua il calcolo? Quali sono gli step da seguire per valutare la

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 i

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

PROMOZIONE PER I LETTORI DI **VENDING NEWS**

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

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

*confermando il Profilo Premium dopo il primo mese



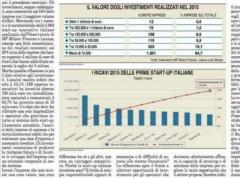






MILANO FINANZA GLAGO L'analisi dei bilanci delle imprese innovative italiane mostra ricavi in crescita. I margini sono negativi ma il dato più preoccupante è un altro: nel 2015 solo 189 società hanno investito almeno 100 mila euro

Cresce ma non investe





FMIANO MFMIANO MFM



Papa: si è riscoperto il Dna delle aziende. Che ora diventano appetibili





ORE LaVerità MF

La startup fa ricco solo il consulente

Le imprese innovative sono 0.363 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





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



>1 Min < 10 Min >0Mn<1Mn

= 0 Min (sensa ricavi)

0.2% 1.2% 8.7% 19.1% 54.5% 36.5% 6,50 3,54 1,91 0,17 24,6% 6,2% 0,7% 0,0%

invendues after società figli e i finishendoù per elessi di ricari.

taliana, con a muyo in gestione. Il cinerpone è bank encontratos, da blanca, per dicer 800 appete di parta auto imperiti, y à tori.

di acti de parta auto imperiti, y à tori.

di acti de la prinza auto imperiti, con parta d'il società de la prinza auto imperiti, con, parta al 1903 del trais.

Avvalordes della società app.

univi todali metriri i prinza di la traismanti di blanca.

acti della società di blanca.

acti della società di collactora.

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

100,500 aris # 50-100 min # 10-50 min 3318



Quanto vale la tua Gestione?





di Alessandro Fischetti

Calcola il valore della tua gestione in 3 step: Controlla se FBITDA/Ricavi è nari a circa il 139 /erifica che PFN /EBITDA sia inferiore a 2 Moltiplica il numero di Battute per 0,48 un calcolo troppo comolesso?

edi aiuto al tuo professionista di fiducia? settore della distribuzione au-

tomatica è da tempo oggetto di numerose operazioni societarie Fondi di private equity, grandi gruppi dato vita a un carosello di acquisizio ni, cessioni, fusioni che obbliga gli osla mappa del settore.

Tra il 2013 e il 2014, secondo uno studio Leanus, le operazioni del settore sarebbero state circa 43 Difficile affermario con certezza, ma

probabilmente non ci sono altri setori caratterizzati da un egual numero di operazioni. Le ragioni di tanto interesse per il vending da parte degli Le operazioni societarie hanno sicu-investitori sono da ricercare non solo ramente contribuito alla crescita del investitori sono da ricercare non solo nell'oggettiva appetibilità del business, ma anche nella comprensibilità e possibilità di capirne i fattori di successo anche dall'esterno.

dentemente dal business, vanno alla po di battute e valore? periodo di tempo limitato, sia impren-ditori del settore, cresciuti negli anni Alcuni sono molto semplici, altri ri-

grazie alla loro capacità di acquisire altre gestione minori, farle crescere e realizzare sinergie logistiche e distri-

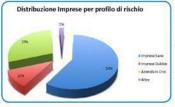
ACQUISIZIONI

CESSIONI

FUSION

poco più di 500 milioni del 2003 al quasi 2 miliardi di Euro del 2013.

cesso anche dall'esterno,
Il settore attrae sia investitori finanziatori, ovvero soggetti che, indipenpresa e che rapporto esiste tra nume-



Alcuni metroli si focalizzano sulla eadito (es. EBITDA Multiple), altri puntano alla valutazione degli asset quali immobili, marchi, macchinari (es. Assettore negli ultimi 10 anni, passato da set Basedi, altri ancora sulla capacità dell'impresa di generare cassa nel futuro (DCF), altri ancora uniscono diverse metodologie, i cosiddetti mo-

A prescindere dal metodo apolicato ricerca di imprese in crescita in cui
impegnare le proprie risorse per un
Esistono diversi metodi per valutare

L'impegnare le proprie risorse per un
Esistono diversi metodi per valutare

L'impegnare le proprie risorse per un

L'impegnare le proprie ri dovrebbe essere disposto a cedere le

> 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

Ció è possibile solo sotto determinate

Gli esempi che seguono mostrano quali sono i rischi associati all'utilizzo

La tabella seguente mostra 3 imprese di dimensioni molto diverse. L'Azienda 1 ha un fatturato di 1,3 milioni di Euro corrispondenti a guasi 2,5 milioni di battute: l'Azienda 2 è 6 volte più grande

la prima; l'Azienda 3 genera un fatturato o	di 40 Milioni (olt	re 70 Milioni di I	Battute).		e cure
	Simbolo	Azienda 1	Azienda 2	Azienda 3	

	Simbolo	Azienda 1	Azienda 2	Azienda 3
Ricavi	R	1.334,275	8.139.080	39 821 562
Battute	8	2.425.955	14.798.327	72 402 840
Ebitda		1.002.547	1.170.174	1.122.684
Debiti Finanziari - Liquidità	PEN	113,133	1.070.255	5.074,638
Valore dell'Azienda	ENT.Value	7.157.829	8.191.218	7,858.788
Vafore dell'Azienda	EQ.Value	7: 270:962	7.120.963	2.784.150
VAL. QUOTE/BATTUTE	E/R	3,0	0,48	0.04

tatti, come l'iportar ai dessi stateila, (ii i marginel one i impresa e in grado l'accosto sei i cule e evin, se innamente le quote dell'accidend. I, la più pi corte, di generare depo pour evostereulo i corti in grado di calcolare il controvalore hanno un valore ben più elevitore pari increossari per produrre e commerciaa otre? m'illioni, quasi 3 volte quello i cazzeri propori prodotti. 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 maggiori sono le disponibilità liquide. Maggiore è la posizione finanzivolume d'affari fattori come la capacità maggiore è il valore. di gestione, la struttura dei costi e il ricorso al debito, possono essere moldiversi e quindi influenzare la valuta-

Il calcolo del controvalore delle quote deve tenere conto anche di tutti questi

Nel nostro esemplo il metodo appli-cato è il cosiddetto EBITDA Multiple.

Il metodo determina Il Valore delle Quote attraverso la formula l'EBITDA x Multiplo)-PFN] dove
• EBITDA = Ricavi - Consumi - Costi di

nenduzione - Costi Commerciali - Costi Amministrativi
• PFN = Debiti verso banche – Liquidità Multiplo » Coefficiente settoriale. Nel

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

numero di battute, cresca il valore dalla capacità di acquistare le materie sogna calcolare la differenza tra debiti e pertanto che l'azienda più grande prime a prezzi competitivi, di control72 milioni di battute contro 2,5 lare i costi di produzione e commerdell'asienda più piccola - valga di più ciali. Minore è l'Efficienza (e maggiori ziaria Netta o PFN. delle altre. In realtà non è così. In- fatti, come: riporo la sistessi abbella, ri il maggine che l'impresa è in grado.

Calcolato EBITDA e PFN, si è finalmente

> Oltre all'EBITDA, l'indebitamento fi- In altri termini l'imprenditore potrà nanziario e le disponibilità liquide valutazione del Valore delle Quote. Maggiore è il debito, minore è il valore;

Carnings efore nterest axes Depreciation **mortization**

Ci si aspetterebbe che al crescere del Come si può notare, l'EBITDA dipende Per tenere conto di questo aspetto, bi finanziari e liquidità disponibili e deter-minare la cosiddetta Posizione Finan-

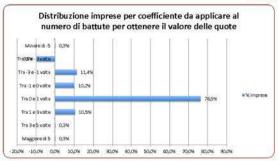
chiedere un prezzo per cedere le propossono influire notevolmente sulla prie quote pari a N-Volte l'ESITDA al netto della Posizione Finanziaria Net

> aria 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 determi nare il valore di una impresa.

Infatti, l'Azienda 3, pur avendo un numero di battute pari a quasi 40 volte nuello dell'Arienda 1, ha un valore del la quote inferiore a meno della metà di puello dell'Azienda 1. Utilizzando i dati dell'osservatorio

Confida, raggiungibile all'indirizzo www.leanuslab.com/confida. abbiamo applicato il metodo di calcol 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 ariendale il numero di battute. In altri termini abbiamo verificato se è possibile dire che, nella maggior parte dei casi, il va-lore delle quote è pari a X volte il numero di battute.



molto interessanti.

Nel 76,5% dei casi il valore delle quote nonor più interessame nieuwer cine a erra il 130 en delle quote non del 2,5% dei casi, indigen - verificare che PFN /EBITDA sia infediente ci a numero di battute, riore a 2 con volte il numero di battute. Il controvalore delle quote e addittir. - Moltepficare il numero di Battute (PAzienda 2 e l'Azienda 3 del nostro disemplo inentrano in questa fascia). I del fill DA negativo o a causa di un valore di GEITDA negativo o a causa di un valore di Cestivo indebitamento o causa di un valore di Cestivo indebitamento o per entrambi ricorte, le imprese che ricontrano in cossivio indebitamento o per entrambi ricontra è efferitambi in ternon reale questo gruppo registrano un EBITDA i fattori.
pari a circa il 13% e un rapporto tra Ecco quindi spiegati i 3 step da seguire

PFN e EBITDA minore di 2. per ottenere una valutazione prelimi-Solo nell'11,1% dei casi il valore delle una ges-

I risultati riportati nel grafico sono quote è ottenibile applicando un coefficiente maggiore di 1. Ancor più interessante rilevare che la circa il 13%

Controllare se EBITDA/Ricavi è pari

riportato è effettuato in tempo reale per le imprese italiane o spagnole.

Zucchetti distribuirà Leanus® sul territorio italiano

L'11 Febbraio 2015 L'Imprenditore s.r.i. ha siglato un accordo con Zucchetti S.p.A. per la distribuzione di Leanus* su tutto il terri

12.1 febberia 2015 Umperedition e.s.h. ha sigistion on accordin con Jacobset 5.6.h. per la distribuzione di Leanus⁸ su tutto il ferritoro l'altano, Leanus 6.v. concentro il collegiore per offirme ai Commissilla fisiali, ne pressibilitari si a partire di la regiu di settione per differe ai Commissilla fisiali per seriori di la regiunza avanzati a quelli tradizionas.

gli stramenti necessari per affuncare servici di consultanza avanzati a quelli tradizionas.

Con il nuovo servicio benno-Zucchetti i Commercialità pitta mode decideni in qualitati ammento di elaborare con Leanus i dati presenti in contrabilità, senza alcun intervention manuale. Leanus consentra ai Commercialità di elaborare il profito di rischio, il bosinero si principio di contrabilità, senza alcun intervention manuale. Leanus consentra ai Commercialità di elaborare il profito di rischio, il bosinero si principio di contrabilità di elaborare il profito di rischio. Il bosinero si principio si chemi di richaritazione, comercialità di elaborare il profito di rischio. Il archiveri in contrabilità di profito di rischio di rinchio di rischio di rischio di rischio di rischio di rischio di r L'accordo con Zucchetti, segue gli accordi con gli spagnoli di Informa D68, il primo gigante della business information inte credere in Leanux, e con la Svizzera Bianode D68 che vanta in Europa 3,000 dipendenti in 19 Paesi.

L'Imprenditore sel è una società italiana che fornisce dati ufficiali (camerali, catastali, etc) ed informazioni di soggetti nazionali ed inter

Uniperadore si è una social atana ce le fonoce dal uficiali (carrela, cistale), etc di informazioni opegati nascini e internazioni partiere.

Leance è distributore ufficiale di informatich, cere di ostroprori propri colliborati e partiere.

Leance è distributore ufficiale di informatice, la sociale consortie delle Camere di Commercio, che gestiore l'unico archivio ufficiale e giarantico per lagge delle informazioni carrela (Visuer, Posciale). Salanci, etc.).

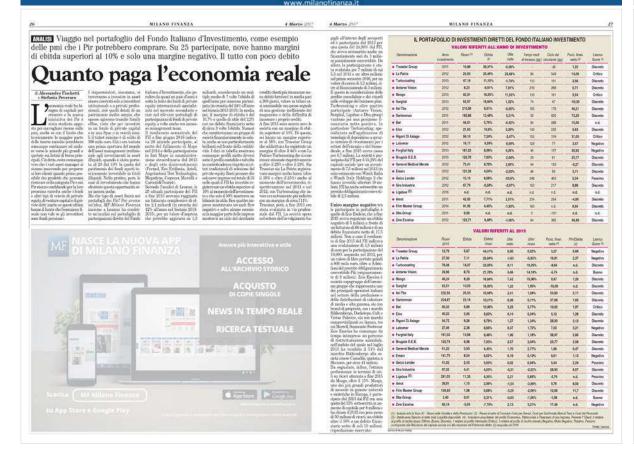
Leance à partiere di Informazio DABI, il principale operatore spagnolo, e di Bisnoce DEB – Svitzera, gruppo che vanta oltre 3,000 dipendente la perenta in 31 filmerciale evoque.

Zuschetti S.p.A. è uno dei più importanti protagonisti italiani del settore dell'IT. Attraverso un datacenter di proprietà, assicura gieva standard di sicurezza informatica, logica (listemi antintrusione), applicativa e fisita (sistemi antincendio, controllo accessi ecc.), nonche la continuità dei servo: di autsourcing in tutte le condizioni è un gruppo leader in Italia. con oltre Z.800 addetti, una rete distributiva the supera 1,100 Partner.

Billion Bloom

Miller House









marco 10, 2016 Pubblicato da Debesa Historio III 2 mai

Come si scovano le startup giuste in Italia. Ricerca Leanus-Milano Finanza



Con Indivi che in media sono di ga mila euro altifarno un abitido negativo del 30%, investimenti per ga mila euro a debei finanziari per ag mila euro. 104emili dei dei startup innovativa fallara media e impetoso i dati sono il su risultato di una ricerta condicta dalla società di businassi information Leanissi PAII—Milano Pinanza, presentata ei radi fandatari oli Leanisi Mincereza Pernose a Alessandro Rachetti in cocasione di un convegno organizzazio AFI-Milano Pinanzo che ha nutvito un ampio paneli da dedetti al leveri per discutere sui tema start-up Leanis ha analizzato i bilanci 20sa dispositati dalle attin-up innovative dolo 2 gib Distanci sui totale della effetti al superi per discutere sui tema start-up convoltare solo 2 dispositati puto di superi per discutere sui tema start-up innovative dolo 2 gib Distanci sui totale della effetti analizzato i pilanci 20sa di gruppi di considerato solo 1 signi bilanci che presentano fine 20si e di quaesti ha poi considerato solo 1 signi bilanci che presentano funtata la informazioni recossorio ere effictuare analiza accordinate sui conditi

sia economico sia patrimoniale-finantiario. Il totale cucha pocopio di elitomilioni di euro di ricavi con un elitotta negativo di sidi.5 millioni, debito finanziari per izzi. 4 milioni, ma a litorita comunique di liquidata per otire 175 milioni i si veda il grafico in paginali i risultato di questa analiti. 5 diceva, si traduce in dali imedi di bilancio motto poco attanenti. Tia fe 5-titi statt-up innovativo registrate e fine 2015, co ne sicono sodo 50 che già eggi sono vere e proprie star con 300 mila euro di ricavi in media, raddoppita regil utilimi due anni. margini di ebitata, suprioni si 315. Estrimano poche risporta la totala. Pran a la trosgrafia e associamente malistica e in linea con quello che pon sanno gli investitori in capitale di risprito specializzati in questo settione, e cioè i business angol, gli incubatori d'impresa e i fronti si sverti une notale.

il mondo della start-up funcione costi di un numero all'issimo di patenza, in poorli mesi si a sistito a una siventissima selezione naturalia. Mobile numbiono alticune vivocichinon, una mandata inveneo space de la sixturgi si fandiromano nei costidatti "unicomorii", il prome con il qualle ormali e di uso indicore questie che stravincono la sitida e crescono sino a essere valutate miliandi di dollari o di evue. Macono anche il "desponsi", che invece finiscono per visiera qualisfici certifinadi di miliandi di dei contantique rinne in male. "Abbiamna in portufoglio 1-a samote e perdono tutte. Ma i se non perdessivam in cincidere perente sono venute de ma in nostro lavoro consisto nali fornire a queste aziende il capitato di riscrico per suiver è businessi e continuare a sviluppario" ha Chiarto ieri. Massamiliano Megrini. Controlatore di Unitodi Vironizuro, prenviene di capitato della revigenzia. Cincindatore in una start-up non e fisto per esautrai in poco tempo, la società va seguita con più count di finanziamento, in media ci vogitiono deci anni per aninare al momenta in ci ul lo viluppo rispagi l'investimento di fordore dei suoi interestitori".

Ma poi a chi si vendono queste start-up? Un obiettivo è quello dell'ipo ma l'altro, in teoria raggiungibile prima, è quello di confluire nell'alveo di un'azienda più grande che in questo modo fa innovazione. "Gli anglosassori chiamano questo approccio open innovation, ma in Italia e in Europa non c'é ancora questa cuttura. Noi stiarno provando a contribuire in questo senso", afferma Alberto Floraventi, presidente e cofondatore di Digital Magics, venture incubator quotato all'Alm Italia, che, oltre ad accelerare la crescita detie start-up, cerca di trovare degli investitori per le successive fasi di sviluppo tra un gruppo di grandi aziende che ha deciso di condividere questo tipo di approccio. Su questo fronte anche Intesa Sanpaolo è molto attiva, tanto da avere costituito una vera e propria funcione all'interno della banca quidata da Livio Scatvini, responsabile innovazione e crescita imprese, che ieri ha ricordato che la banca, oltre a investire attivamente nel settore con i fondi di venture Atlante e a mettere in contatto start-up con investitori di venture capital internazionali. ha anche "lanciato l'iniziativa Tech Marketplace, riservato alle aziende in cerca di innovazione con l'objettivo di creare una relazione tra domanda e offerta di tecnologia". l'investimento in start-up innovative, comunque, non è solo appannaggio degli investitori istituzionali. L'equity crowdfundino, infatti, permette ai retali di scommettere su queste aziende. "Esiste una fetta importante di investitori retali che si può avvicinare a questo mercato, perché è gla oggi abituata a investire tramite il web. Il 30% degli scambi azionari sul mercato secondario passa dal trading online", ha detto Fabrizio Barini, responsabile dello sviluppo del business di intermonte sim, che ha aggiunto" Websim, nostra controllata, già oggi fornisce analisi su società in offerta sulle piattaforme di equity proxedfunding, per cui alla fine questo tipo di investimento si sta avvicinando molto a quello sul mercato azionario tradizionate e oggi non c'è più nemmeno un problema di liquidità delle quote, perché il nuovo regolamento Consob permette che un intermediario se le intesti fiduciariamente e quindi crei sostanzialmente un mercato secondario" (si veda altro articolo di Beliesti Ma chi dà i soldi ai fondi di venture? Gli investitori istituzionali classici in italia latitano, ha fatto presente l'amministratore delegato di Fondo Italiano d'investimento sor. Gabriele Cappellini, che è in recosta per il suo fondo di fondi di venture capital. "Da parte nostra, stiamo facendo un grande sforzo per coinvolgere in Italia quelli che in tutto il resto del mondo sono gii operatori che hanno sviluppato il venture capital, ovvero fondi pensione, compagnie assicurative e casse previdenziali. Ma in Italia per ora hanno risposto solo in due: in questo settore: Inarcassa e Cassa Forense". Ma per Cappellini c'è anche "penuria di team con un track record riconosciuto" e infatti Fondo Italiano sta contribuendo a crearli (si veda altro articolo di Referent



Come creare un business plan





5 e vi siete recati in banca per chiedere un finanziamiento o se avete dovuto presentare un progetto a un partner o optenziale 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 d descrivere il progetto, le ragioni della sua sostenibilità e le motivazioni che dovrebbe spingere qualcuno a credere in quel progetto o ad assistervi fi-

prattutto 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 scostamenti rispetto alla rotta trac-

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?

ness plan sia un documento che deve aiutare a convincere la propria contro aiutare a convincere la propria contro aiutare a convincere la propria contro aparte che il progetto 'ta in pierli, anostro inferiocutore porreibbe fard. tri che è utile per tirare su il prezzo nel caso si voglia vendere qualcosa; altri ti i possibili argomenti da includere, le prossime dieci righe è molto alto. ancora che sia completamente inutile. potremmo dire che la sezione descrittanto o pensano loro a convincere la tiva contiene le seguenti informazioni; consulente...":

* il progetto

* il promotori e/o la società promotrice

* Spleghiamo qu

Queste sono le affermazioni tiniche (in • Il mercato gran parte corrette) degli Imprenditori e in generale di coloro che i progetti li • I clienti attuali e/o potenziali ano, li sostengono e li realizzano • I fornitori strategici e non

Qual è il contenuto del business plan za e di debolezza

un metodo pratico per la redazione e la stesura di un business plan alla porla stesura di un business plan alla porvalore delle poste in gioco, della prevalore delle poste in gioco, della pre-

in fondo questo artícolo, scopriere del business plan bisegna essere sicuri a france soglie? Quello economico dove simundi documento su memodone positi immergia deveni minutri documento su mei nostri interfocutori, il classico probabilimente la risposta dipende

Elmperoditore srf - è una società taliana che fornice dati ufficiali (ca-merali, catastali, etc) ed informazioni di soggetti nazionali ed internazionali attraverso il portale waran/eanusiti e/o attraverso i propri colla-brattadi autorita. sortile 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 Bisno-de D&B – Svitzera, gruppo che vanta ottre 3.000 dipendenti e la presenza in 19

da presentare in banca per una richie- effetto WOW

- I canali distributivi • I rischi, le opportunità, i punti di for-

 Perché il progetto è vincente. parazione degli interlocutori e cosi via.

sta di finanziamento o ai propri parti Bisogna essere in grado di convincere ner per avviare una nuova trattativa. Il nostro interlocutore che il modello di business ha degli elementi tali da essere in grado di "amministrare un posto da due parti, una descrittiva e bisogno del cliente finale in un modo Faltra numerica: unico, tole do non loscoire olternativo".

I più smaliriati sostengono che il busiLa parte descrittiva ha la finalità di racGli americani, per descrivere questo "Unique selling proposition? Cose da-

> Spieghiamo questo termine con un esempio pratico.

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 mol-Ciascun capitolo può essere più o ciarone"; il secondo è un Ristorante In questo numero intendiamo fornize meno complesso da sviluppare in fun- "stellato", caro, nonostante la cucina-

Se avete la pazienza di leggere fino. Sta di fatto che alla fine della lettura. Secondo voi il fornitore quale risto-

voi avrà pensato che la risposta giusta tutti gli elementi che fanno scattare e che "non sta in piedi".

Uni na permator dosi na ragionie:
on in grentare in conorci nei tecerimine in que more anora de evitare trutto in quel momentia, infatta, il ristoriante in anno, con el force comportamento, al questo, estato in grado di ammini- successo o meno del progetto. cliente, bisogno che in quel momento ni possono dare le macchinette del in fretta, magari al vostro responsabile non poteva essere amministrato in altro modo a tal punto da giustificare un qualche stimolo in più per ripensare il progetto in delibera (ci vuole proprio maggior prezzo e addirittura una mi- al proprio business e magari, esat- una grande immaginazione soprattutto

può dipendere solo parzialmente dal business plan. prodotto "ristorante", perché entrano in gioco altri valori che il prodotto ri
Come, valutare rapidamente la so. Di seguito, facendo riferimento storante, in quel preciso momento è in stenibilità di un progetto prima an all'esempio del nostro ristorante stella erado di trasmettere

r incontrare una persona o per al-

nitore si trovi nella stessa via di fronte rantito, ma in media dopo 250 giorni agli stessi ristoranti ma è venerdi sera Secondo voi sceglierà il ristorante stellato oppure la trattoria? Come vedete Diciamo subito che elaborare i nume

caratteristiche del mercato, gli esperti non fanno riferimento solo a età, ses-so, istruzione dei clienti, ma soprati E necessario avere competenze di non fanco riterimento soro e con, con componente de constitución del cosidióreta "segmentazione comportamental" quella basaria, aspeptores, comportamental quella basaria, aspeptores, quella basaria del constitución del contencio, quest mecanismo il minoriale e financiado del initiativo de sempre andato especial del composito comito comi le reazioni del cervello umano di fronte rischi di errore.

l'effetto WOW nel consumatore finale o in generale in coloro che determine-

nore qualità del cibo. tamente come facciamo noi adesso, di questi tempi...), come fare per simu-Come vedete la decisione di acquisto ripensare alla necessità di creare un lare rapidamente se un determinato

Oltre alla parte descrittiva, in un business plan è fondamentale elaborare l parte numerica. Proseguendo con il nostro esempio

immaginiamo che il ristorante stellat (fatturato 2014 pari a 61 milioni) debb fare il business plan per acquistare u Forse è impossibile saperlo con esat- monolocale in vendita proprio a fia mente che il pulsante dell'erogazione ristrutturazioni incluse. Il nuovo loca viene spinto per un complesso di mo-tivazioni solo in parte riconducibili al gusto, alla qualità e al prezzo del caffè. ampliarsi perché in questo modo pu Immaginiamo adesso che lo stesso for- aziende della zona. Il pagamento è ga

è possibile che la stessa persona si di un business plan è un lavoro da e comporti in modo opposto in funzione sperti; è un processo complesso chi della situazione e del contesto in cui si trova. Invora. Sicuramente non è sufficiente Proprio per questo, per riferirsi alle un articolo o una sessione di formazio-

il Cliente, dal rapporto più o meno con-idenziale che c'è tra le partra di aa litti lidenziale che c'è tra le partra di aa litti parteri o le carratteristiche sometiche rende conto che il progetto o l'idea che fattori. Certo è che la maggior parte di del personale. In altri termini studiano il intendeva valutara rono è sostenibile

progetto ha le "gambe per poter cor-

cora di creare il business plan. Ito vi mostriamo come valutare in pochi secondi se un progetto è sostenibile

Ricavi	*
61.095.165	100
Costi	×
-26.491.272	-43,4
EBITDA = MOL	×
2.975.098	4,9
EBIT = MON	×
341.272	0,6
Oneri Finanziari	*
844,047	1,4

1,5

Marketing, ovvero coloro che studiano plesso che nasconde molte trappole e Tolti gli acquisti di materie prime e i 26 milioni di Costi di Gestione (personale alle sollectizationi esterne; il conoscono Talvolta però tale lavoro risulta es-talmente bene da studiare i profumi sere inutile: dopo molte ore di lavoro discreto margino 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

Best measured to the proper credits. In 21'90 Get calluty page 2007 to the state of the proper credits in the page 2007 to th

www.leanus.it



Molte aziende italiane riescono a generare le risorse necessarie al proprio business senza far alcun ricorso al credito bancario. Uno studio MF-Leanus le ha individuate. Mettendo in luce i segreti del loro successo

Il bello delle No Bank

MILANO FINANZA

	Doenby 2(11)	Disentes 20
Ricavi	23.696	25.125
Variazione ricavi	nd	6,02%
Margine operativo lordo (sbitda)	6,40%	6,01%
Redditività netta	4,83%	4,59%
Redditività del capitale investito (rol)	11,68%	14,37%
Reddit/vità del capitale netto (ros)	10,76%	10,31%
Ptianalsi	6,023	6.161
Pli analsi/pli Italia	3,70199%	3,786899
Variazione investimenti	nd	1,08%
Totale debiti	11,686	11,737
Totale debitificani	0,49	0,47
Totale debiti patrimonio netto	1,10	1,05
Costo del personale/costi operativi	31,7%	31,53%
Numero dipendenti stimati	64.331	67,729
Media ricavi	17,5	10,6
Numero imprese analizzate	1,350	1,350

	Done	ni 2013	Donate	2014
• ImplegN	alcale.	1	3 kres.	5
Immobilizzazione materiali	3,318	45,8	3.233	43,6
Inmobilizzazione finanziarie	3.287	45,4	3.477	46,9
Immobilizzazione immeteriali	680	9,4	652	8,8
Fordo ammortamento	0	. 0	0	0
Attivo fisso netto	7,258	100,5	7,362	99,4
Credit clienti	5.872	81	5.901	79,7
Debit funitori	4.109	-66,7	4.269	-67,6
Amanaza	2,273	31,4	2.363	31,9
 Capitate circolante caratteristico 	4.035	55,7	3.995	53,9
Altri crediti	3,331	45	3,519	47,5
Atriodis	-6.310	47,1	-6.338	-85,6
Capitale orcolante non caratteristice	-2.979	:41,1	-2.819	-38,1
Capitale (circolante) netto	1,057	14.8	1.175	15,9
Fond	-1.095	45,1	-1.130	3:45,2
Capitale investito	7.247	100%	7,408	100%

etengrons.	Fornit
2) La struttura debitoria	monta
del campione. Il accordo ele-	euro, c
nonte ha riguardate l'analisi	tali, iir
della struttura patrimoniale.	Cao me

LA STRUTTURA DEGLI IMPIEGNI DELLE IMPRESE DEL CAMPIONE NO BANKING

Ma cosa permette di gestire il capitale circolante in maniera così efficiente? Dipende da fattori interni all'azienda, come la qualità dei manager

MILANO FINANZA





MEMSI Da una ricerca Leanus-BeBeez su 8.800 bilanci 2016 di altrettante aziende italiane è emerso che 2.500 presentano un basso rischio di credito e crescono più del 7%. Sarebbero target perfetti per i fondi di private equity. Le altre invece...

MILANO FINANZA

Le piccole da private

I BILANCI 201		lice i ci ouro	10000		
Can fathersts \$8-500 miliani	DW	Stable	Acres	Sura	Dame
Figure 1	86.007.78	119.000.13	29 141 45	\$7.002.05	13:26
Variations does!	22.79%	4.00%	22.57%	-7.00%	34.54
Enth	7.10%	7.36%	2.00%	3.79%	654
Peddityllaretta	7.95%	4.8%	-0.88%	0.00%	1.17
Variations investigant:	9.63%	4.87%	22.58%	6.93%	8.5
Totale Gebili	41.361.16	83415.86	26 704 87	10367.29	18.0
Totale debit/ricavi	0.67	0.51	0.90	0.86	8.6
Media ricesi	1247	125.69	100.66	110.88	136.5
Analisi cotegoria / analisi gruppo	70572.400	945/2409	20672.468	17972450	W/2
AT 18 THY BOARD OF THE PARTY OF	- HOUSE STATE	STATE OF THE PARTY.	-	-	
Can ricavi 15-50 miliumi	Ster .	Sable	Azmen	Skek	District
Richel	29.482,21	34.363,36	10 123,11	18.577,48	2,006
Variazione ricavi	21,85%	-4.45%	16,07%	4,68%	17,60
Ebbin	10,58%,	8,8%	1,795	3,54%	6,60
Reditivitàretta	1,17%	5,475	1,08%	-1,71%	2,42
Variazione investimenti	11,61%	4.974	5,485	1,40%	2,70
Tetale riebili	11.962,53	15.844,28	8,580,01	15,533,04	1,911
Totale debits / ricavi	0,51	0.49	0.85	0.64	0.8
Media ricavi	25.14	25.68	24,00	25.80	25.9
Analisi categoria / analisi gruppo	234 5.555	1.236. 3.515	410/5515	720/3515	110/3
Can ricavi 15-50 milioni	Str	Smole	Auren	Stock	Deines
Firms.	8.400.29	12,734,82	3.547,57	5.225.46	425.2
Variatione ricavi	28.52%	48%	23.79%	4,545	1626
Esta	15,26%	15,31%	279%	3,00%	4,00
Reddivitaretta	8,54%	7,50%	2.88%	6.97%	1.45
Variations insentinent	1,00%	1.00%	6.07%	-1.50%	7.45
Totale defeit	6,565.62	11.831.83	6.308.23	13,686,79	1,762
Totale debit/ ricari	0.74	0.83	1.78	2.04	2.0
Media riceni	25.63	25.60	25.08	25.00	25.0
Analisi categoria / analisi gruppo	339/1200	60011200	138/1700	204/1200	35/1
ALC STATEMENT OF THE PARTY OF	STATE OF THE PARTY	Saidle			
Can ristari 15:60 miliani Ristari	5400134	14.259.73	#500.95	200A	Da inves
Variaziona ricauli	27.39%	-6.74%	24.90%	25,97%	20.41
Fishio					
	2,99%	24%	0.49%	0.74%	1,33
Redditolik rutta	1,62%	1,68%	0.09%	0.82%	1,48
Variazione Investimenti	4,30%	4,7%	5,89%	1,37%	70,61
Totale debits	4.771.5	4.872.3	3,755,03	4.567,68	807,
Totals debit/rigger	0.34	0.33	0.58	0.63	2,4
Media riezni	29.12	24,21	27,23	26,45	- 27.1
Analisi cologoria Faralisi gruppo	506 / 1.602	5071.ND	296 / 1.602	775 (1.402)	467
Min. Co. improve alto his red Learner Science L. Vo. Le inviende stuck hunter Espanis Science Le discri Learner Science - hydrar all mentios, materi maggine	ayi -CN; da qola di I combuvicolo	nde scrimen have to a proff domes		of a Municipal	76

	DM .	State	RIMME	State		
Ricasi	822.27	478.55	364,43	803,25		
 Variazione ricavi 	16,21%	-0.77%	20,89%	-11,00%		
◆ Khitch	4,61%	14,25%	12,41%	5,16%		
Redditivita retta:	4.09%	6,72%	4295	0.16%		
 Variazione investimenti 	12,23%	8,445	16,78%	7,47%		
Totale debiti	725.67	679.90	689.07	808.70		
Totale debiti / ricavi	0,86	5,4	3,63	3,21		
Caenue® Score	· verde	O rent	Claig (8 maso		
 Media ricani 	66,52	43,53	21,05	49,52		
Analisi cutagoria / analisi gruppe		11/45	9/45	1445		

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

















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

南南南南南 ovon

Secondo un'analisi effettuata da Leanus per BeReez

Più complesso invece il discorso sueli 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

dei finanziamenti per le imprese meno dinamiche.

default, finisce per portare a una riduzione consistente

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 stinendi 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 digs 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 ritrosia degli imprenditori a mettere nelle mani di un estraneo tutti gli strumenti per valutare la reale condizione di salute della propria

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.

C Riproduzione riservata

www.leanus.it



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 deali 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

di numero 310 di VM era stata pubblicata la clussifica relativa alle "Top 100" del Vending italiano
nel 2013. In questa riclos, come negli uni pubble. Nel 2011 erano 17 le società co bilancio in perdita,
nel 2013. In questa riclos, come negli uni pusa.
16 nel 2011. Anche da queste punto di vista abbiano un transanti aspettii. Nella
notra analsia disbiano utilizzato i dai relativa ilsu.
16 nel 2011. Anche da queste punto di vista abbiano un
16 nel 2011. Anche da queste punto di vista abbiano un
16 nel 2011. Anche da queste punto di vista abbiano un
16 nel 2011. Anche da queste punto di vista abbiano un
16 nel 2011. Anche da queste punto di vista abbiano un
16 nel 2011. Anche da queste punto di vista abbiano un
16 nel 2011. Anche da queste punto di vista abbiano un
16 nel 2011. Anche da queste punto di vista abbiano un
16 nel 2011. Anche da queste punto di vista abbiano un
16 nel 2011. Anche da queste punto di vista abbiano un
16 nel 2011. Anche da queste punto di vista abbiano un
16 nel 2011. Anche da queste punto di vista abbiano un
16 nel 2011. Anche da queste punto di vista abbiano un
16 nel 2011. Anche da queste punto di vista abbiano un
16 nel 2011. Anche da queste punto di vista abbiano un
16 nel 2011. Anche da queste punto di vista abbiano un
16 nel 2011. Anche da queste punto di vista abbiano un
16 nel 2011. Anche da queste punto di vista abbiano un
16 nel 2011. Anche da queste punto di vista abbiano un
16 nel 2011. Anche da queste punto di vista abbiano un
16 nel 2011. Anche da queste punto di vista abbiano un
16 nel 2011. Anche da queste punto di vista di
16 nel 2011. Anche da queste punto di vista
16 nel 2011. Anche da queste punto di vista di
16 nel 2011. Anche da queste punto di vista di
16 nel 2011. Anche da queste punto di vista di
16 nel 2011. Anche da queste punto di vista di
16 nel 2011. Anche da queste punto di vista di vis

UNA PREMESSA i dati 3913 c 2012 non sono pie-namente confrontabili con quelli pubblicati nel nu-mero 302 di VM (marzo 2014) per alcune variazioni nelle metodologici di calcolo degli indicatori, Per i dettagli si rimanda alle formule presenti nella nata metodologica.

18 (Rotterno n'Investata, è il Rivoltato persitivo

STABILI I RICAVI GRAZIE ALLE ACQUISIZIONI

rot 2013 abbiamo un fatturato complessivo in lierissima decrescita, per le prime 100 aziende, rispetto alle Top 100 - 2012; pari a - 0,13%, nonostante l'ulteriore aumente di pesa, anche per incorporazioni, dei ferrandi Grangil. Grangil. Originati dei fatturato, seprattuti be per effetto di operazioni di di el fatturato, seprattuti be per effetto di operazioni di M&A.

CONTINUANO A SOFFRIRE GLI UTILI

Per cuanto riguarda eli utili, il dato cumulato delle prirer quanto rigidada gli 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'I.38%, menthe sut instruction a attesta net 2913 att 1,59%, neuron tree net 2012 or att 1,59%; en el 2011 2,59%, Abbieno avuto, quindi, un brusco ridimensionamento. Natural-mente i dati sono esempe infloranta di Toig di settori, in particolare da IVS Italia e da Grupo Agenta, le cui performance di bilancio incidiono considerevolmente sui performance di bilancio incidiono considerevolmente sui

Gli utili sui ricavi, escludendo IVS e Argenta, van-no dall'1,45% del 2013, al 2,86% del 2012, al 4,46% del 2011. Come si può notare c'è una netta e progressi-

- (ottenuto sottraendo dai ricavi tutti i costi operativi) sul Capitale investito netto (cioè l'attivo di Stato Patri

ramento rispetto alle "Top 100" degli anni prece-dentii 8,60% nel 2012; 2,71% nel 2011; 5,59% del 2010. anche se i dati non sono sempre confrontabili. Valori im-

anche se i dati non sono sempre confrontabili. Nafori importanti in abbismo per Scilinat con il 21.467°, Diolematic con il 22.85% e CDA di Cattelan con il 22.27%. Il ROE naturalmente è composte di un numeratore e di un denominatore e la percentuale che si otticne risurdi ci entrambe queste grandetze, per cui il valorie può di-pendore, ad esempio, anche da una eccessiva sottocapitalizzazione, cied da un Patrimonio Netto particolarmente

Il ROI misura la redditività operativa sul capitale inve-stito netto e quindi rileva due capacità dell'impresa: quel-la di generare reddito operativo (cicò il risultato genera-to senza considerare gli operi finanziari, il risultato della va riduzione del reddito mil fatturato.

gestione straordinaria e le imposto e quella di riuscire a
Nello Top 100 - 2013", 25 aziende chiudono in perdita, 74
farbo utilizzando al meglio e in modo efficiente gli investini utile (per il i dato nen el dispossible); nel 2012, 15 chiuin til (FOI negliovi significa che i ricavi ano non-

17 nel 2012. In questo caso i costi operativi (quindi senza considerare gli oneri finanziari, le componenti straza considerare gii onen Innamari, le componenti atra-cordinarie di reditio e le imposte) non 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 maggio-re efficienza nell'utilizzo delle risorse. I valori medi maggiori si trovano nell'area Nord-Ovest (24,38%); i valori più modesti al Centro (5.62%)

Cresce il margine operativo sulle vendite

Il ROS è il margine operativo sulle vendite. La me-dia del 2013 è del 6,36%, in miglioramento rispetto al 5,44% del 2012 (nel 2011 era il 6,13%, il 6,31% del 2019). Questo significa che per ogni Euro di ricavi, obi tatti costi operativi, quello che rimane è 6,36 centesimi. Valori significativi sono ottenuti da IVS Italia, con il 18,34%, Schara (15,56%), CDA di Cattlean (16,37%), DDS 123,33%), Eurovending (21,02%), Friul Service

Come aree geografiche i dati niù positivi li troviacome aree geogramene i dat par positivi i trovi-me nel Nord-Ovest (9,10%), mentre nel Centro e nel Sud e Isole troviamo valori medi intorno al 2,5%. Per quanto riguarda le classi di fatturato sono le azion-de più grandi, con ricavi superiori a 50 milioni di Euro,

grado di coprire i costi operativi, cioè quelli dell'attivita, caratteristica.

Nel 2013 di ROI è negativo per 15 aziende; erano
12 na 2012. In mossèo caso i costi operativi (quindi son, l'alle di l'alle de l'alle d' il 2013 con un ROS negativo

L'EBITDA medio rispetto al fatturato è del 17,13%, in LEBITIA medio rispetto al latturato e dei 17,13%, in migliorimento rispetto al 13,7% dell'anno precedente. Valori molto buoni li abbiamo per IVS Italia (30,14%), Molinari (21,72%)). Sellmat (24,33%) 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 misura il cosiddetto "effetto leva", ha un valore medio di Oglo, che è abbastanza in equilibrio. I va-lori maggiori, che stanno a significare un maggiore ri-schio finanziario. Il tevioneo tra le aziende più grandi e, sebbene in misura inferiore, tra quelle più piccole. Valori molto bassi, prossimi allo zero, li abbiamo per Sellmat, Ovdamatic, Espresso Service, Bassano Distri-scilmat, Ovdamatic, Espresso Service, Bassano Distri-Setlimat, Ovdamatuc, 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.

L'incidenza media degli oneri finanziari sul fatturato è del 3.11%, contro il 2,7% dell'anno precede te. Il valore è significativo, considerato i tassi di interesse particolarmente bassi.

NOTA METODOLOGICA E LEGENDA VOCI

- L'analisi è effettuata sui dati forniti da Leanue-L'Imprenditore sri relativi alle società di capitali presenti nella classifica delle "Top 100 2013", pubblicata sul n. 310 di VM.
- Per quanto riguarda utile e fatturato seno stati raffrontati i dati delle "Top 100" 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012.
- Per quanto riguarda gli indici di redditività (ROE, ROI, ROS, Rapporto di indebitamento, oneri finanziari, consumi di materia sui cost, ecc.), quando si parla di raffronto 2012-2013 s'intende riferito alla aziendo presenti 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): R.O.I. (Return on Investment): Risultato Operativo Caratteristico/Capitale Investito Netto Risultato Operativo Risultato Operativo Caratterístico/Ricavi R.O.S. (Return on Sales): Debiti Finanziani/Patrimonio Netto Oneri Finanziari su Fatturato: Oneri Finanziari/Ricavi Oneri Finanziari su MOL: Oneri Finanziari/MOL (Valore della Produzione – Altri ricavi e proventi) – (Costi della produzione Ammortamenti e Svalutazioni – Onen Diversi di Gestione) Consumi di Materie su Costi: Consumi di Materie/Costi di Produzioni Variazione dei Ricavi: (Fatturato (T) - Fatturato (T-1)/Fatturato (T-1)



www.leanus.it