



Progetto di Business Management

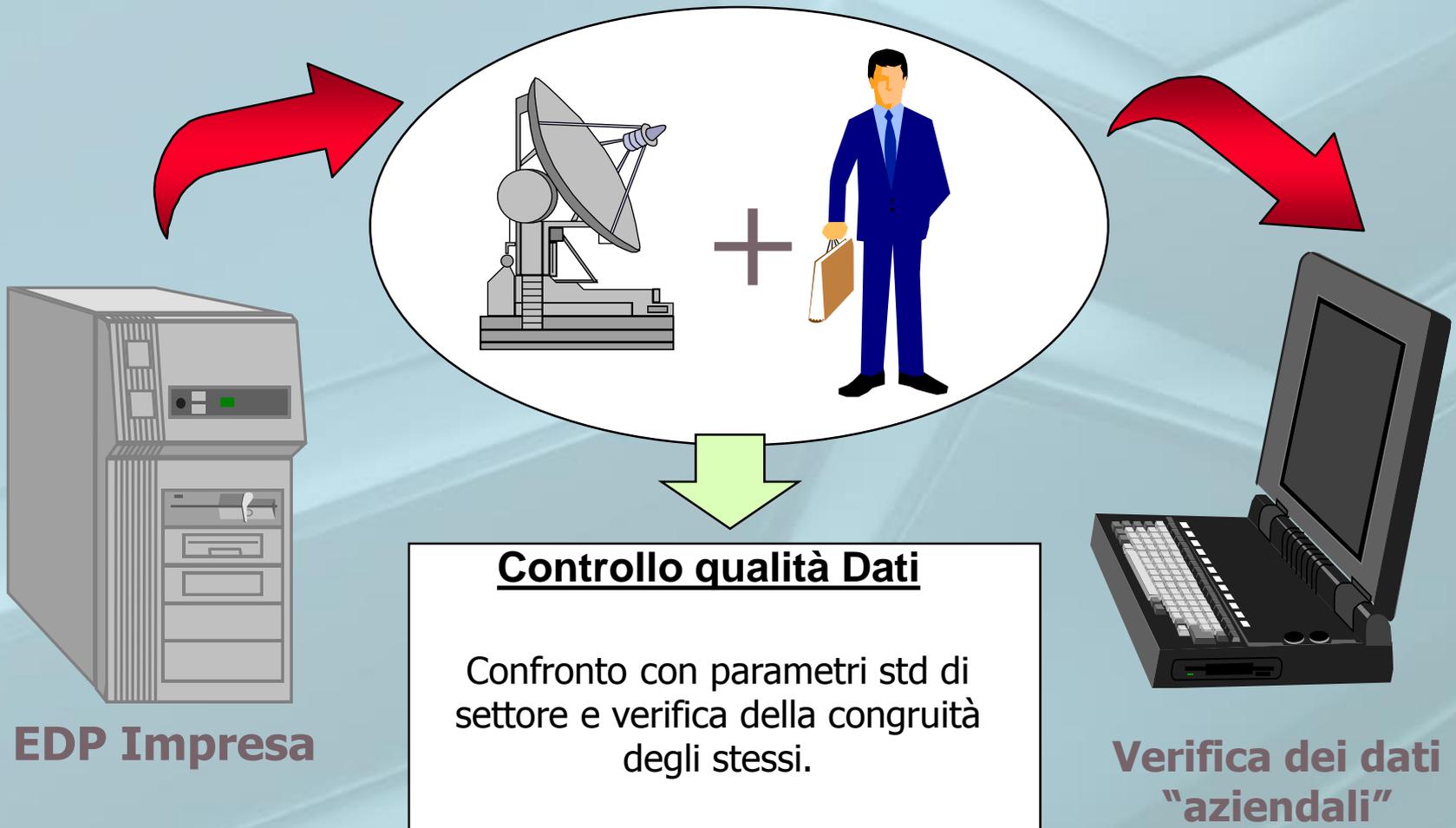
Milano



Alcune premesse

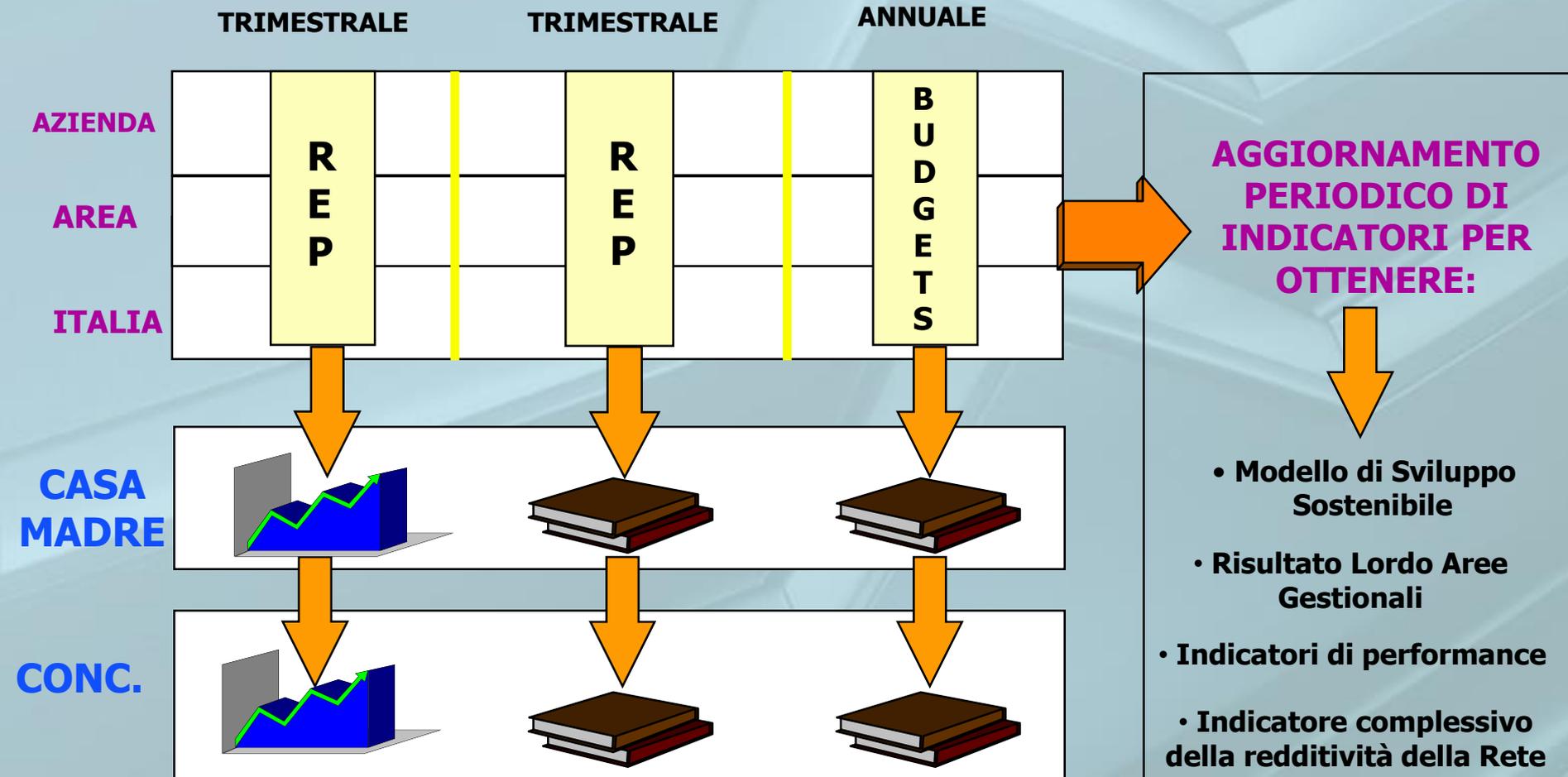
- Il sistema di controllo di gestione e della rappresentazione ed essa collegata (report di periodo) ha bisogno di trovare «adeguatezza» rispetto alla tipologia di impresa;
- Tuttavia il percorso logico per la valutazione e l'introduzione di un proficuo sistema di monitoraggio può essere analizzato sulla base di uno «schema generale», in grado di rappresentare il potenziale informativo ad esso connesso;
- Seppur studiato per un contesto articolato, il piano previsto può essere facilmente utilizzato per situazioni meno complesse;
- Il controllo di gestione è, prima di tutto, un orientamento culturale dell'impresa.

Organizzazione - il processo di rilevazione e controllo dati

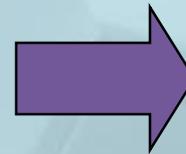
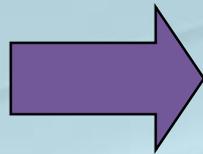




Organizzazione - il sistema di analisi e reporting



Organizzazione - la rilevazione dei dati e la stesura del "Report"



**Report
Gestionale
per Azienda**

**Dopo la
verifica...**

**...Consolidamento
dati**

**...e alla fine del
processo**



Organizzazione: le attività a supporto delle decisioni...

Raccolta e controllo dati

**Implementazione di un
«modello standard» per la
raccolta dei dati**

Analisi e Reportistica

- **Cfr. dati storici**
- **Cfr. dati aziendali/media**
- **Analisi trend di attività**
- **Monitoraggio situazioni problematiche: redditività bassa, Bassa contribuzione d'area...**

Consulenza Specialistica

- **Elaborazione piani d'azione;**
- **Consulenza gestionale;**
- **Supporto alla Direzione;**

Simulazioni

- **Budget singola impresa;**
- **Budget previsionale per sostenibilità economica iniziativa;**
- **Simulazioni/analisi impatto (singole aziende/aggregazioni/ nuovi business/investimenti)**

2. Filosofia: L'Evoluzione

Ma per poter operare il confronto è necessario predisporre

VALORI MEDI PATRIMONIALI ED ECONOMICI (STANDARD)
espressivi di medie di settore - azienda

Presupposto:

Omogeneità nella costruzione dei dati

2. Filosofia: il sistema informativo aziendale

Complessità di gestione dell' "azienda" rende necessaria la costruzione di un articolato sistema di informazione

**SISTEMA INFORMATIVO AZIENDALE PER IL RAGGIUNGIMENTO
DI UN MODELLO DI SVILUPPO SOSTENIBILE**

Utilizzare dei dati (contabili e non) per trarne delle informazioni in ordine alla gestione aziendale, realizzando quindi il controllo di gestione, necessario supporto per l'attività decisionale

2.Filosofia: la costruzione

SISTEMA INFORMATIVO AZIENDALE

Costruzione:

Creazione di un Piano dei Conti Unico/Standard che rispecchi le esigenze di natura gestionale e contabile dell'impresa;

Individuazione di alcune rilevazioni extracontabili al fine di integrare i dati contabili (es.: dati statistici, ma solo eventuali)

Definizione di alcuni metodi standard di costruzione delle informazioni

Sulla base dello standard comune, strutturare un sistema omogeneo di rilevazioni contabili in grado di essere confrontato con le successive elaborazioni gestionali al fine di analizzare scostamenti o indici anomali;

2. Filosofia: il metodo "direct costing"

DIRECT COSTING:

Si attribuisce all'utile lordo prodotto da ciascun reparto solo le spese di diretta imputazione, cioè le spese per le quali è possibile individuare il reparto che ne è beneficiario

MARGINE DI CONTRIBUZIONE:

Quantità di risorse che ciascun reparto è in grado di apportare per la copertura delle spese generali (indirette) aziendali

2.Filosofia: il metodo "direct costing"

<u>Reparto 1</u>	<u>Reparto 2</u>	<u>Reparto 3</u>	<u>Reparto 4</u>
Totale Vendite -	Totale Vendite -	Totale Vendite -	Totale Vendite -
Costo del Venduto=	Costo del Venduto=	Costo del Venduto=	Costo del Venduto=
Margine di Contribuzione I -	Margine di Contribuzione I -	Margine di Contribuzione I -	Margine di Contribuzione I -
Totale Spese Variabili =	Totale Spese Variabili =	Totale Spese Variabili =	Totale Spese Variabili =
Margine di Contribuzione II -	Margine di Contribuzione II -	Margine di Contribuzione II -	Margine di Contribuzione II -
Totale Spese Dirette =	Totale Spese Dirette =	Totale Spese Dirette =	Totale Spese Dirette =
Margine di Contribuzione III	Margine di Contribuzione III	Margine di Contribuzione III	Margine di Contribuzione III
Totale Margine di Contribuzione III -			
Spese Indirette=			
Risultato di Gestione +/-			
Costi/Ricavi finanziari +/-			
Costi/Ricavi Complementari =			
Risultato al lordo d'imposta			

3. Il Report: la rappresentazione dei dati raccolti

ANALISI E REPORT AZIENDALI

Che possano mettere in evidenza:

Dati complessivi

1. Reddività generale:
2. Reddività di Reparto - (di area 1, 2, 3,.....)
3. Indicatori statistici di performance, indicatori di produttività ed efficienza, fatturato medio, etc;

In prospettiva ...confronto Budget/Consuntivo – Evidenza vs. scostamenti.

3. Il Report: un esempio concreto...

SITUAZIONE GENERALE*Conto Economico (Riepilogo Generale)*

Riga	TOTALE				VENDITA VEICOLI NUOVI				VENDITA VEICOLI OCCASIONE				
	Euro	% suFatt. Dealer	% suFatt. Gruppo	% suFatt. Bdg.	Euro	% su Fatt. Dealer	% su Fatt. Gruppo	% su Fatt. Bdg.	Euro	% su Fatt. Dealer	% su Fatt. Gruppo	% su Fatt. Bdg.	
IFC	Descrizione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1010	Totale Vendite	23.976.923	100,0	100,0		17.066.794	100,0	100,0		4.129.678	100,0	100,0	
1020	- Costo del Venduto	22.034.392	91,9	91,0		15.875.304	93,0	91,9		4.129.678	100,0	98,6	
1030	= Margine di Contribuzione I	2.527.005	10,5	11,8		1.731.929	10,1	11,4		0	0,0	1,8	
1040	- Totale Spese Variabili	431.556	1,8	1,9		311.640	1,8	2,0		113.168	2,7	2,8	
1050	= Margine di Contribuzione II	2.095.449	8,7	9,9		1.420.289	8,3	9,4		-113.168	-2,7	-1,0	
1060	- Totale Spese Dirette	631.118	2,6	2,8		325.678	1,9	1,7		63.159	1,5	1,9	
1070	= Margine di Contribuzione III	1.464.331	6,1	7,0		1.094.611	6,4	7,8		-176.327	-4,3	-3,0	
1080	- Totale Spese Indirette I	428.724	1,8	2,3									
1090	= Risultato di Gestione I	1.035.607	4,3	4,7									
1100	- Totale Spese Indirette II	281.363	1,2	1,5									
1110	= Risultato di Gestione II	754.244	3,1	3,3									
1120	+/- Extra Gestione	-265.402	-1,1	-0,3									
1130	= Risultato al Lordo d'Imposta	488.842	2,0	3,0									
1140		0	0,0	0,0									
1150		0	0,0	0,0									
1160	- Risultato Lordo Previsto	0	0,0	0,0									
1170	= Differenza	488.842	2,0	3,0									

Ripartizione Fatturato

Riga		Dealer Gruppo	
		%	%
IFC	Descrizione	23	24
1180	Vendita Veicoli Nuovi	71,2	71,2
1190	Vendita Veicoli Occasione	17,2	16,5
1200	Vendita Ricambi	8,6	9,0
1210	Vendita Officina	3,0	3,3
1220	Altre Vendite	0,0	0,0
1230	Totale Vendite	100,0	100,0

Indici

Dealer

Gruppo