

**LA NOSTRA MISSION:
REALIZZARE IL MIGLIOR UTILE POSSIBILE PER L'AZIENDA**

Chi Siamo

Siamo un network di Professionisti, con oltre vent'anni di esperienza in aziende strutturate a livello internazionale, specialisti in:

- **Pianificazione e Controllo di Gestione:** predisposizione di business plan (anche per la quotazione in Borsa), budget, rolling forecast, analisi di costi e ricavi, contabilità industriale, revisione dei modelli di preventivazione, gestione di flussi finanziari e rapporti bancari.
- **Temporary Management:** gestione del passaggio generazionale, revisione di procedure aziendali, organigrammi e mansionari; riduzione di sprechi e attività che non producono valore, ottimizzando i parametri produttivi (KPI's)..
- **Business Development:** ricerca e selezione di potenziali clienti e contatto diretto, per trasformare le opportunità in vendite concrete e incrementare il fatturato.

FM Studio Consulenza

Consulente aziendale



INDICAZIONI
STRADALI



SALVA



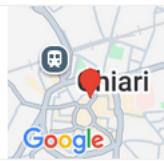
CONDIVIDI



SITO
WEB



Via Villatico, 23, 25032 Chiari BS



Il controllo di gestione: tra passato e futuro

Analisi di Bilancio

Contabilità Industriale

Key Performance
Indicators

Budget

Rolling Forecast

Business Plan

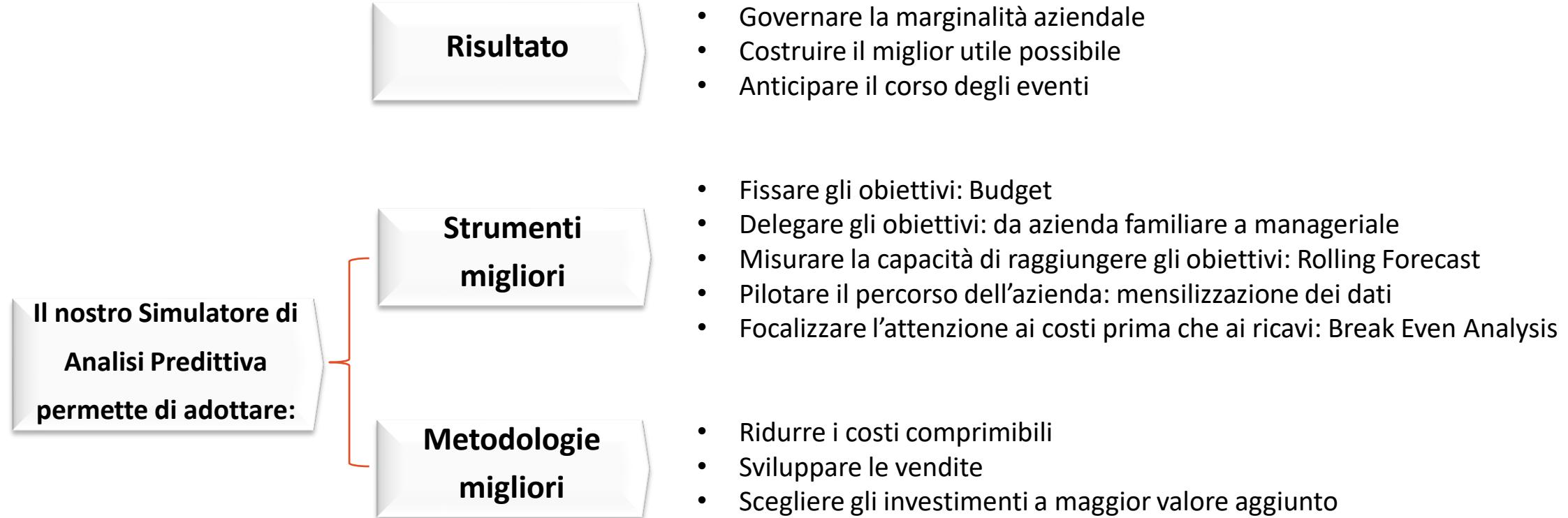
Quali strumenti utilizza l'imprenditore ?

PAST

FUTURE



Il nostro approccio in sintesi



La Delega di Obiettivi

Perché l'imprenditore tende spesso ad accentrare la gestione della sua azienda e fa fatica a delegare?

Gli organigrammi di tipo funzionale incontrano un limite quando non esistono obiettivi chiari ma soprattutto condivisi.

Promuoviamo la **Delega di Obiettivi** per coinvolgere i collaboratori sui traguardi da raggiungere, generando responsabilizzazione e autocontrollo e trasformando i conti contabili in veri e propri centri di responsabilità.

Tale processo, graduale nel tempo, è volto a creare dei veri e propri **Comitati di Direzione**, trasformando la gestione aziendale da familiare a manageriale.

Delega di Obiettivi



Change Management



Il Budget

Il **Budget**, se e quando viene predisposto, è quasi sempre dimenticato nel «cassetto» e non si traduce in un vero e proprio strumento di gestione.

Elaboriamo il **Budget del Conto Economico**, identificando le persone con cui condividere gli obiettivi di spesa e di vendita, perché l'imprenditore non può gestire tutto da solo.

Il Budget è però uno strumento statico, aggiornato una/due volte all'anno: tali previsioni cambiano in base ai dati consuntivi via via contabilizzati.

Le oscillazioni impreviste del mercato (energia, materie prime, etc.) rendono inutile la predisposizione del Budget?

Valori in €	FY 2021	FY 2022	FY 2023	FY 2024	FY 2025
Valore di produzione	7.846.723	7.012.199	6.686.375	7.376.072	8.619.582
Break Even Point	7.254.585	6.349.283	5.830.754	5.880.648	6.140.691
Costi variabili	3.609.466	3.092.689	2.874.731	3.154.504	3.662.580
Margine di contribuzione	54,0%	55,9%	57,0%	57,2%	57,5%
Costi fissi	3.917.501	3.548.969	3.323.887	3.365.688	3.531.426
Costi del personale	2.048.947	1.960.339	1.850.544	1.907.994	1.971.411
Costi operativi e industriali	843.715	783.784	674.341	681.363	691.294
Costi commerciali	185.063	92.964	102.320	74.789	43.914
Costi di struttura	683.114	667.071	643.971	605.094	586.993
Ammortamenti	106.154	103.368	110.668	114.629	180.000
Oneri finanziari netti	107.557	62.932	66.484	92.885	94.182
Ricavi accessori	(57.049)	(121.489)	(124.441)	(111.066)	(36.369)
EBT ricalcolato	319.756	370.541	487.757	855.880	1.425.576
EBT da bilancio	295.491	354.990	478.635	837.908	1.396.967
Delta, di cui:	(24.266)	(15.551)	(9.121)	(17.972)	(28.609)
Ricavi di gestione non caratter.	0	0	0	0	0
Proventi (Oneri straordinari)	(24.266)	(15.551)	(9.121)	(17.972)	(28.609)
Quadratura Delta					

Il Rolling Forecast

Il Rolling Forecast del Conto Economico è lo strumento necessario a misurare la capacità dell'azienda di raggiungere gli obiettivi fissati nel Budget, che cambiano dalla prima proiezione (statica) ad ogni riproiezione (dinamica) successiva.

Si costruisce utilizzando i dati Actual (consuntivi) per i mesi terminati ed il Budget residuo o un nuovo Budget per i mesi a finire ma, applicando **Algoritmi Statistici** alle serie storiche dei costi e ricavi difficilmente prevedibili, elaboriamo il Rolling Forecast anche senza Budget, grazie al nostro **Simulatore di Analisi Predittiva**.

Riproiettiamo costantemente ogni voce di costo e ricavo per determinare l'impatto sul risultato finale e conoscere in anticipo l'andamento economico nei prossimi dodici mesi.



Il nostro Simulatore: il Rolling Forecast Report

ROLLING FORECAST REPORT				L E G E N D A	lya = anno precedente rettificato rfc = rolling forecast ets = forecast a perequazione esponenziale ema = media mobile esponenziale wma = media mobile ponderata sma = media mobile semplice val = valore specifico		Home	Chiudi	Salva	Stampa	SIMULATOR 5.0								
DESCRIZIONE CONTO				BILANCIO DI VERIFICA		Aggiorna		2025		2024		2023		2022		2021			
				mar-25	mar-24	Var 25 vs 24		ROLLING FORECAST	BUDGET	Var RF 25 vs BDG 25		Bilancio al 31 dicembre	Var 24 vs 25	Bilancio al 31 dicembre	Var 23 vs 24	Bilancio al 31 dicembre	Var 22 vs 23	Bilancio al 31 dicembre	Var 21 vs 22
VALORE DI PRODUZIONE				2.376.465	2.237.370	139.095		8.619.582	8.550.000	69.582		7.376.072	(1.243.510)	6.686.375	(689.697)	7.012.199	325.824	7.846.723	834.524
COGS				944.177	948.015	(3.839)	rfc	3.442.021	3.420.000	22.021		2.929.560	(512.461)	2.623.270	(306.290)	2.726.777	103.507	3.095.657	368.881
<i>Incidenza su ricavi</i>				39,7%	42,4%	-2,6%		39,9%	40,0%			39,7%		39,2%		38,9%		39,5%	
PRIMO MARGINE				1.432.288	1.289.355	142.934		5.177.561	5.130.000	47.561		4.446.512	(731.049)	4.063.105	(383.407)	4.285.422	222.317	4.751.065	465.644
<i>Incidenza su ricavi</i>				60,3%	57,6%			60,1%	60,0%			60,3%		60,8%		61,1%		60,5%	
COSTI DEL PERSONALE				429.252	462.672	(33.419)		1.971.411	1.981.650	(10.239)		1.907.994	(63.417)	1.850.544	(57.450)	1.960.339	109.794	2.048.947	88.609
<i>Incidenza su ricavi</i>				18,1%	20,7%			22,9%	23,2%			25,9%		27,7%		28,0%		26,1%	
COSTI OPERATIVI E INDUSTRIALI				216.913	227.414	(10.500)		819.854	805.570	14.284		791.928	(27.926)	802.632	10.704	1.039.991	237.359	1.156.785	116.793
<i>Incidenza su ricavi</i>				9,1%	10,2%			9,5%	9,4%			10,7%		12,0%		14,8%		14,7%	
REDDITO OPERATIVO-INDUSTRIALE				786.123	599.269	186.853		2.386.296	2.342.781	43.515		1.746.590	(639.706)	1.409.928	(336.661)	1.285.092	(124.837)	1.545.333	260.242
<i>Incidenza su ricavi</i>				33,1%	26,8%			27,7%	27,4%			23,7%		21,1%		18,3%		19,7%	
COSTI COMMERCIALI E PUBBLICITA'				32.603	52.309	(19.706)		135.914	137.748	(1.834)		189.168	53.254	225.490	36.322	202.670	(22.820)	385.801	183.132
<i>Incidenza su ricavi</i>				1,4%	2,3%			1,6%	1,6%			2,6%		3,4%		2,9%		4,9%	
COSTI DI STRUTTURA				153.069	159.456	(6.386)		586.993	588.801	(1.808)		605.094	18.101	643.971	38.877	667.071	23.100	683.114	16.043
<i>Incidenza su ricavi</i>				6,4%	7,1%			6,8%	6,9%			8,2%		9,6%		9,5%		8,7%	
RICAVI ACCESSORI				(13.297)	(11.124)	(2.172)		(36.369)	(35.642)	(727)		(111.066)	(74.697)	(124.441)	(13.374)	(121.489)	2.951	(57.049)	64.440
<i>Incidenza su ricavi</i>				0,6%	0,5%			0,4%	0,4%			1,5%		1,9%		1,7%		0,7%	
EBITDA				613.746	398.628	215.118		1.699.758	1.651.874	47.884		1.063.395	(636.363)	664.909	(398.486)	536.841	(128.068)	533.468	(3.373)
<i>Incidenza su ricavi</i>				25,8%	17,8%			19,7%	19,3%			14,4%		9,9%		7,7%		6,8%	
AMMORTAMENTI				0	0	0	val	180.000	180.000	0		114.629	(65.371)	110.668	(3.961)	103.368	(7.300)	106.154	2.786
<i>Incidenza su ricavi</i>				0,0%	0,0%			2,1%	2,1%			1,6%		1,7%		1,5%		1,4%	
EBIT				613.746	398.628	215.118		1.519.758	1.471.874	47.884		948.765	(570.992)	554.241	(394.524)	433.472	(120.769)	427.313	(6.159)
				25,8%	17,8%			17,6%	17,2%			12,9%		8,3%		6,2%		5,4%	

Mensilizzare i dati per aprire una finestra sui dodici mesi successivi

Periods	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Home	Chiudi	
Eventi Impatti	513.463	748.624	799.894	0	0	0	0	0	0	0	0	0			
Dati Actual	513.463	748.624	799.894	0	0	0	0	0	0	0	0	0			
Fatturato obiettivo	8.619.582	Pendenza	-			Filtro sui picchi	0%		Seasonality	On					
Slope factor	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	Salva	Stampa	
Seasonality	0,720	1,004	0,987	1,025	1,222	1,275	0,968	0,885	0,984	1,132	1,030	0,768			
Slope+Season	0,720	1,004	0,987	1,025	1,222	1,275	0,968	0,885	0,984	1,132	1,030	0,768			
Edge Filter	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-			
BUDGET MENSILE	517.087	720.883	709.004	736.298	878.074	915.838	695.573	635.387	707.050	813.007	739.599	551.781	remaining 6.672.608	Aggiorna	
Delta with Actuals	(3.624)	27.741	90.890	0	0	0	0	0	0	0	0	0	115.007		
Re-allocation	0	0	0	(12.691)	(15.134)	(15.785)	(11.989)	(10.951)	(12.187)	(14.013)	(12.748)	(9.510)	(115.007)		
FORECAST MENSILE	513.463	748.624	799.894	723.608	862.940	900.052	683.585	624.436	694.864	798.994	726.852	542.270	8.619.582		
ORDINI APERTI	0	0	0	678.200	851.900	849.650	701.500	306.056	101.550	67.850	57.500	67.800	3.682.006		
Delta with Forecast	0	0	0	(45.408)	(11.040)	(50.402)	17.915	(318.380)	(593.314)	(731.144)	(669.352)	(474.470)	(2.875.595)		
Break Even Mensile	449.718	520.904	536.424	513.331	555.509	566.744	501.216	483.311	504.630	536.152	514.314	458.438	6.140.691		
Costi variabili	155.432	226.619	242.139	219.046	261.224	272.458	206.931	189.025	210.345	241.866	220.028	164.153	2.609.265		
Costi fissi	294.285	294.285	294.285	294.285	294.285	294.285	294.285	294.285	294.285	294.285	294.285	294.285	3.531.426		
Forecast Proiettivo	513.463	1.262.087	2.061.981	2.785.589	3.648.529	4.548.581	5.232.166	5.856.602	6.551.466	7.350.460	8.077.312	8.619.582			
<p>Analisi efficace sia per aziende a commessa (ptf lungo) sia a magazzino (ptf corto)</p> <p>Riduzione margini su nuovi clienti/mercati: static -> dynamic pricing</p>															

Come migliorare il mix di vendita e comprimere i costi

Esempio di prodotto a maggiore valore aggiunto, dove l'incidenza della materia prima sul fatturato, pari al 35%, è inferiore alla media aziendale del 40%

Un esempio: se l'incidenza media della materia prima sul fatturato, a livello aziendale, fosse pari al 40%, tale percentuale determinerebbe uno spartiacque tra prodotti a maggiore e minore valore aggiunto.

Applicando le distinte base alle vendite siamo in grado di fare una «TAC» dell’azienda, anche senza la necessità di implementare la contabilità industriale.

Potremo pertanto spingere il fatturato delle linee ad alto valore aggiunto e, viceversa, ottimizzare gli acquisti o esternalizzare la produzione di quei prodotti a minore valore aggiunto