

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



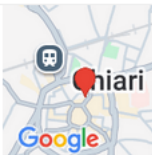
CONDIVIDI



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

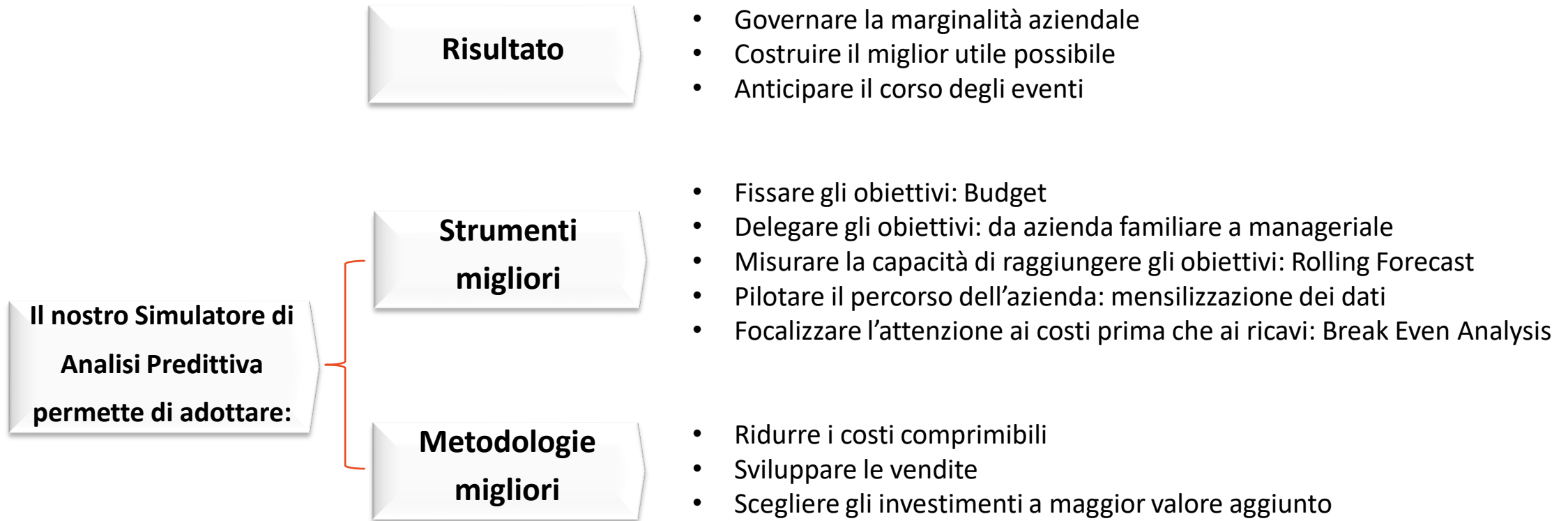
Quali strumenti utilizza l'imprenditore ?

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**.

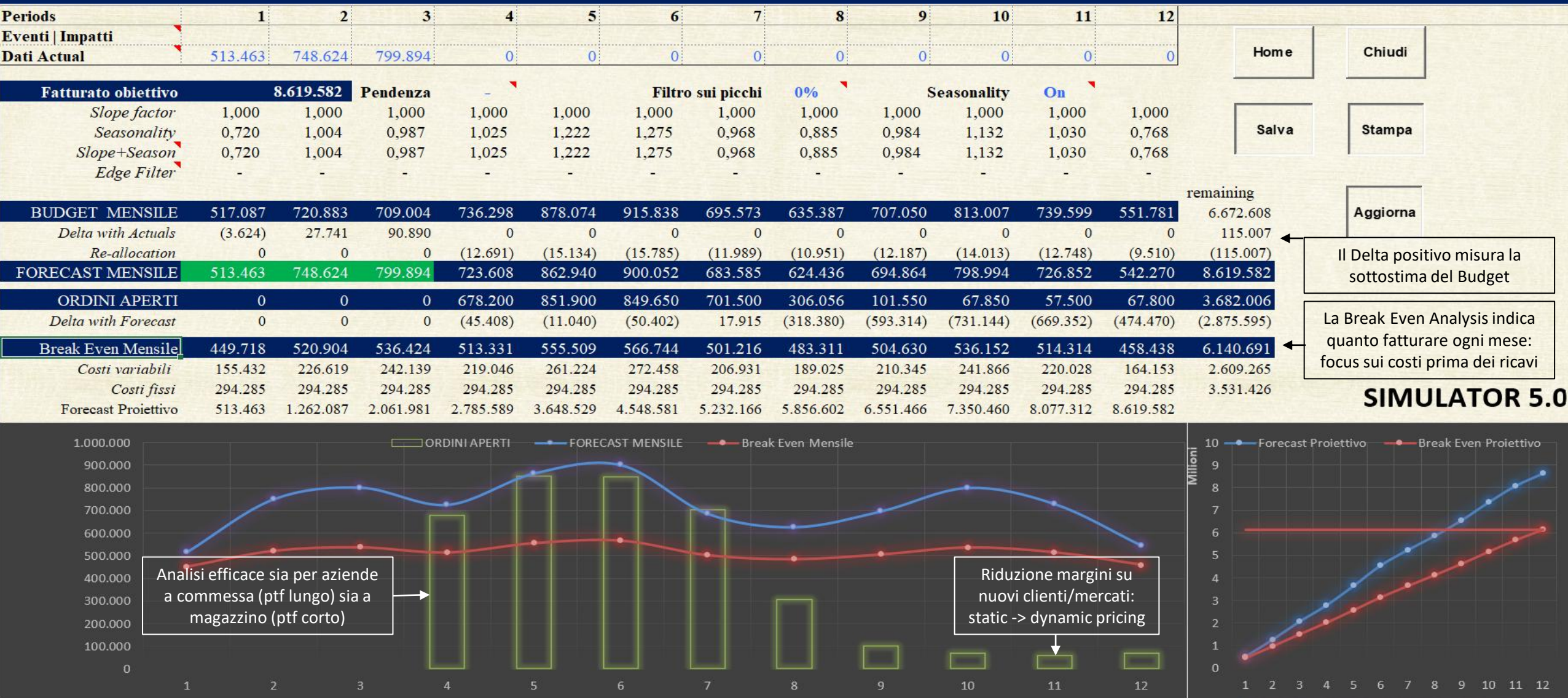
Riproiettiamo costantemente ogni voce di costo e ricavo per determinare l'impatto sul risultato finale e conoscere in anticipo l'andamento economico nei prossimi dodici mesi.



Il nostro Simulatore: il Rolling Forecast Report

ROLLING FORECAST REPORT				L E G E N D A	SIMULATOR 5.0										
I valori sono espressi in Euro					Home		Chiudi		Salva		Stampa				
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	rfc	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 Incidenza su ricavi	944.177 39,7%	948.015 42,4%	(3.839) -2,6%		3.442.021 39,9%	3.420.000 40,0%	22.021	2.929.560 39,7%	(512.461)	2.623.270 39,2%	(306.290)	2.726.777 38,9%	103.507	3.095.657 39,5%	368.881
PRIMO MARGINE Incidenza su ricavi	1.432.288 60,3%	1.289.355 57,6%	142.934		5.177.561 60,1%	5.130.000 60,0%	47.561	4.446.512 60,3%	(731.049)	4.063.105 60,8%	(383.407)	4.285.422 61,1%	222.317	4.751.065 60,5%	465.644
COSTI DEL PERSONALE Incidenza su ricavi	429.252 18,1%	462.672 20,7%	(33.419)		1.971.411 22,9%	1.981.650 23,2%	(10.239)	1.907.994 25,9%	(63.417)	1.850.544 27,7%	(57.450)	1.960.339 28,0%	109.794	2.048.947 26,1%	88.609
COSTI OPERATIVI E INDUSTRIALI Incidenza su ricavi	216.913 9,1%	227.414 10,2%	(10.500)		819.854 9,5%	805.570 9,4%	14.284	791.928 10,7%	(27.926)	802.632 12,0%	10.704	1.039.991 14,8%	237.359	1.156.785 14,7%	116.793
REDDITO OPERATIVO-INDUSTRIALE Incidenza su ricavi	786.123 33,1%	599.269 26,8%	186.853	val	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
COSTI COMMERCIALI E PUBBLICITA' Incidenza su ricavi	32.603 1,4%	52.309 2,3%	(19.706)		135.914 1,6%	137.748 1,6%	(1.834)	189.168 2,6%	53.254	225.490 3,4%	36.322	202.670 2,9%	(22.820)	385.801 4,9%	183.132
COSTI DI STRUTTURA Incidenza su ricavi	153.069 6,4%	159.456 7,1%	(6.386)		586.993 6,8%	588.801 6,9%	(1.808)	605.094 8,2%	18.101	643.971 9,6%	38.877	667.071 9,5%	23.100	683.114 8,7%	16.043
RICAVI ACCESSORI Incidenza su ricavi	(13.297) 0,6%	(11.124) 0,5%	(2.172)		(36.369) 0,4%	(35.642) 0,4%	(727)	(111.066) 1,5%	(74.697)	(124.441) 1,9%	(13.374)	(121.489) 1,7%	2.951	(57.049) 0,7%	64.440
EBITDA Incidenza su ricavi	613.746 25,8%	398.628 17,8%	215.118		1.699.758 19,7%	1.651.874 19,3%	47.884	1.063.395 14,4%	(636.363)	664.909 9,9%	(398.486)	536.841 7,7%	(128.068)	533.468 6,8%	(3.373)
AMMORTAMENTI Incidenza su ricavi	0 0,0%	0 0,0%	0	180.000 2,1%	180.000 2,1%	0	114.629 1,6%	(65.371)	110.668 1,7%	(3.961)	103.368 1,5%	(7.300)	106.154 1,4%	2.786	
EBIT	613.746 25,8%	398.628 17,8%	215.118	1.519.758 17,6%	1.471.874 17,2%	47.884	948.765 12,9%	(570.992)	554.241 8,3%	(394.524)	433.472 6,2%	(120.769)	427.313 5,4%	(6.159)	

Mensilizzare i dati per aprire una finestra sui dodici mesi successivi



Come migliorare il mix di vendita e comprimere i costi

<i>DISTINTA BASE</i>	Descrizione	Costo Std	U.M.	Fattore	Costo	Incidenza
	materia prima 1	10,000	m	1,00	10,00	10,0%
	materia prima 2	12,000	m	1,00	12,00	12,0%
	materia prima 2	13,000	m	1,00	13,00	13,0%
	imballo 1	0,500	q	1,00	0,50	0,5%
					0,00	0,0%
					0,00	0,0%
					0,00	0,0%
					0,00	0,0%
					0,00	0,0%
					0,00	0,0%
					0,00	0,0%
					0,00	0,0%
					0,00	0,0%
					0,00	0,0%
					0,00	0,0%
	Materie prime				35,50	35,5%
	Prezzo di vendita				100,00	↑ 4,5%

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

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%