

Le 8 cose da fare appena riapri la tua azienda

29/03/2020 | 0 commenti |



Non sappiamo ancora quanto durerà la vicenda Covid-19. Gli ultimi decreti hanno fermato l'attività di molte imprese. Ma questo non deve far scoraggiare gli imprenditori e tanto meno le persone comuni. Tutte le tempeste hanno una fine. Ma cosa devono fare le imprese per prepararsi alla riapertura, dopo che sarà passata la tempesta "coronavirus"? Personalmente, credo che debbano fare queste otto cose:

1) Devono decodificare il futuro immaginando i cambiamenti che questa vicenda porterà al tessuto economico, ai mercati e alle filiere di approvvigionamento. Molte grandi e medie aziende cambieranno i parametri di rischio accorciando la filiera di approvvigionamento, perché in casi di eventi straordinari sarà più facile mantenere la catena di fornitura dei prodotti e delle lavorazioni. **Molte cercheranno di capire quali saranno i settori a maggiore crescita** (elettromedicale? sanitario? nuove tecnologie per la comunicazione? ecc.).

Il presente sito fa uso di cookies anche di terze parti. La prosecuzione nella navigazione comporta l'accettazione dei

Cambieranno anche i consumi, perché le Per ulteriori informazioni clicca qui

Ricerca Lavoro

Cerchi lavoro? Accedi al nostro servizio di ricerca. Seleziona tipologia e provincia e vedi le offerte proposte!



persone si stanno abituando a spendere meno, e molti avranno un minore capacità di spesa per effetto della chiusura di aziende, della cassa integrazione e di licenziamenti per ridimensionamento di alcune imprese, attuabili appena finirà il divieto imposto per legge. Un'impresa esiste per fare profitto ma, se non riesce, per le mutate situazioni da fattori endogeni, come in questo caso, deve intervenire nella riduzione dei costi e, tra i costi c'è anche il personale. Per alcuni settori, ci sarà un effetto domino che coinvolgerà molte imprese e molti lavoratori. Per questo diventa indispensabile pensare un piano.

2) Dopo l'analisi dei possibili trend, in base al settore e alla tipologia di mercato in cui opera, **l'impresa dovrà fare un'analisi del suo essere in questi cambiamenti**. Le classiche domande sono: **per chi creiamo valore?** Il valore è percepito dai nostri clienti? Perché, se non lo è, il valore che noi pensiamo di creare non esiste. Quali sono e saranno i punti forza e di debolezza della nostra impresa nel nuovo contesto? I punti di forza e debolezza dovranno riguardare anche la struttura aziendale in tutte le sue componenti, dalle risorse strutturali e tecnologiche a quelle umane e delle competenze. Dovrà essere un'analisi profonda e sincera perché da questa analisi si capisce se l'impresa potrà avere o meno un futuro.

3) Se l'analisi del secondo punto, ci dice che possiamo avere una continuità e un futuro, si dovrà passare alla fase dei numeri. **L'impresa deve, da subito, cercare di capire quali sono le risorse finanziarie e le agevolazioni messe a disposizione dallo stato** o dai vari enti e, come, dove e quanto potrà far ricorso e attingere. Oltre a strumenti come la cassa integrazione, i finanziamenti e contributi a fondo perduto, allo spostamento dei versamenti di imposte e di eventuali finanziamenti e/o mutui, dovrà anche valutare **dove e come approvvigionarsi di risorse finanziarie aggiuntive** per le fasi di mantenimento della continuità aziendale, o di ristrutturazione o di trasformazione. Questa

attività deve fatta con il supporto di Consulenti del Lavoro e/o di Commercialisti e/o di consulenti aziendali e/o finanziari.

4) Fatte le prime tre cose, l'impresa deve preparare la foto, allo stato attuale, della **situazione debitoria a breve e medio-lungo termine**, dei crediti verso i clienti, delle rimanenze di magazzino, e delle disponibilità liquide. Dovrà analizzare la lista dei crediti verso i clienti alla luce della nuova situazione, per individuare quali clienti sono o saranno in grande difficoltà finanziaria e non in grado di far fronte ai pagamenti dei debiti verso i fornitori e quindi dell'impresa. Questa situazione fa affiancata dalla lista degli affidamenti bancari e dei relativi utilizzi.

5) Il passo successivo è quello di prendere l'andamento economico (costi e ricavi) mensilizzato o almeno trimestrale del 2019, meglio avere, se possibile, anche quello del 2018 e del 2017 per poter fare un confronto sull'andamento dei costi e ricavi degli ultimi tre anni. Sulla base di questi dati, e sulla base dei risultati realizzati nei primi due (ormai tre) mesi del 2020, stilare una previsione da marzo/aprile a dicembre del 2020. Per alcune attività i ricavi, di marzo e probabilmente di aprile, saranno pari zero e nella parte costi, avranno dei costi variabili (quelli che variano in funzione della produzione/vendita) in meno se non a zero, come avranno dei costi fissi (che non variano in funzione della produzione/vendita) certi e quindi da sostenere anche per i periodi con ricavi a zero. Basti pensare al personale dipendente o al costo figurativo del titolare se, l'imprenditore ricava il suo sostentamento per vivere dall'impresa. Di fatto si tratta di realizzare un budget economico per il 2020.

6) Molto importante è l'analisi dei dati raccolti al quinto punto. L'analisi dovrà evidenziare se, per il 2020, l'impresa regge la nuova situazione sotto il profilo economico. Molte imprese chiuderanno in perdita e, chi le gestisce dovrà valutare se, il valore previsto della perdita, è sostenibile o meno. Per ulteriori informazioni clicca qui

dall'impresa. In questa fase è utile, se non indispensabile, mettere sotto stress i conti economici, per vedere con ipotesi peggiorative qual è il limite di sostenibilità e quindi della sopravvivenza dell'impresa stessa. Questa fase di analisi e rielaborazione dei dati economici è molto importante perché, la previsione economica, determina i flussi finanziari attesi dall'impresa.

I dati dovrebbero essere simulati non solo per il 2020, ma anche per il 2021 e meglio ancora, se possibile, anche per il 2021. Mi rendo conto e lo so, anche perché è il mio lavoro, che non è semplice farlo, ma è necessario. Non puoi migliorare quello che non puoi misurare, e non puoi governare bene un'impresa senza obiettivi. Non dimentichiamo che, se un'impresa non genera margine, difficilmente potrà sostenere il debito. In una situazione come questa, qualche supporto arriverà, dallo stato, alle imprese, e speriamo in modo semplice ed immediato ma, l'impresa già indebitata dovrà fare sforzi ancora maggiori perché, prima o poi qualcuno presenta il conto.

7) Dalle analisi potrebbe emergere che l'impresa, nella nuova situazione di mercato in cui opera non è sostenibile ma, per le competenze che possiede e/o per la struttura e/o il suo management è in grado di trasformarsi per realizzare altri prodotti o erogare altri servizi che potrebbero avere una crescita in base a quanto visto nei primi due punti. Se è in grado di farlo, dovrà predisporre un piano di investimenti per la sua trasformazione e cercare gli adeguati finanziamenti per realizzarlo. Non sarà più come prima, i cambiamenti avranno un impatto enorme sulle persone, sui loro comportamenti, sulle relazioni, sugli obiettivi, sul modo di pensare e di essere e, tutto questo si rifletterà e condizionerà i mercati di ogni tipo.

8) Con i dati raccolti e le analisi fino al settimo punto, in particolare con il piano economico previsionale, e lo stato patrimoniale

e finanziario ad oggi, l'impresa dovrà predisporre un sistema mensile o trimestrale dei flussi finanziari (entrate e uscite) attesi per valutare se, il piano economico, il piano degli investimenti sono sostenibili finanziariamente e in quale momento ci sono flussi negativi, per poter ricorrere in anticipo al sistema creditizio e altra fonte, per attingere ai finanziamenti necessari. Anche in questo caso, i flussi dovrebbero essere messi sotto stress, in base alle diverse simulazioni economiche che si decidono di fare, o prevedendo mancati pagamenti da parte dei clienti o dinieghi di finanziamenti da parte dei finanziatori. Credo che mai, come in queste situazioni di emergenza, le imprese sentano il bisogno di competenze in grado di dare suggerimenti, idee, punti di vista e strumenti per realizzare piani economici e finanziari in grado di aiutarle a guardare avanti.

Claudio Bottos

Consulente del lavoro e direzione strategica aziendale.

29/03/2020



Commenti: 0

Ordina per [



Aggiungi un commento...

[Plug-in Commenti di Facebook](#)

OggiTreviso | Quotidiano on line iscritto al n. 87/2008 del registro stampa del Tribunale di Treviso del 15/02/2008 |
Direttore: Emanuela Da Ros
Editoriale il Quindicinale srl | Viale della Vittoria Galleria IV Novembre 4 - Vittorio Veneto | C.F. Registro delle imprese
e P.I. 04185520261 | Capitale sociale € 10.000,00 i.v.
Tel. 0438 550265 | redazione@oggitreviso.it | [PRIVACY E COOKIES POLICY](#)

© OGGITREVISIO
Powered by
MULTIWAYS 2012-
2020