

I propositi degli imprenditori per il nuovo anno

L. Ponti e V. Roggiani, PeR consulting

L'anno 2016 si è concluso con notizie confortanti per il sistema impresa: su tutto il territorio italiano è diminuito il numero sia dei fallimenti sia delle richieste di concordato preventivo.

I dati Cerved mostrano che i primi nove mesi del 2016 hanno fatto segnare sul territorio nazionale una frenata dei fallimenti nella misura del 6% e delle richieste di concordato preventivo nella misura del 39%. A Brescia, ad esempio, sono stati registrati 23 fallimenti in meno rispetto al 2015 e 98 in meno rispetto al 2014. A Lucca, le aziende fallite sono state 26 in meno rispetto al 2015 e 17 in meno rispetto al 2014. In Campania, il 2016 ha visto 52 fallimenti in meno rispetto all'anno precedente. Se si prende in considerazione il dato regionale, i maggiori decrementi sono stati registrati in Abruzzo, Friuli Venezia Giulia e Calabria.

Se la riduzione del numero dei concordati preventivi è facilmente riconducibile alla recente riforma fallimentare che prevede criteri più severi per fruire dei benefici concorsuali, la riduzione dei fallimenti indica invece che molte aziende italiane stanno resistendo agli anni più neri della crisi economica, anche se certamente non senza conseguenze soprattutto dal punto di vista occupazionale.

Le recenti prospettive – più o meno condivisibili – di una imminente ripresa economica hanno il positivo effetto di diffondere fiducia tra gli imprenditori ma possono anche trarre in inganno: le aziende “sopravvissute” potrebbero infatti pensare di essere ormai in salvo ma se non si rafforzeranno adeguatamente,



Sulmona, Giostra Cavalleresca

rischieranno di trovarsi impreparate di fronte alla tanto attesa ripresa.

Ripresa o non ripresa, quello che è certo è che le aziende hanno la necessità di evolversi continuamente e adeguarsi agli eventi del mercato, migliorando la propria struttura in termini operativi e finanziari.

Spesso emerge invece una resistenza al cambiamento da parte degli imprenditori per motivazioni assai variegate: incertezza dell'andamento futuro, abitudine alla situazione attuale, poca propensione alla spesa in ricerca e sviluppo, difficoltà ad aprirsi a nuovi interlocutori.

L'esperienza sulle ristrutturazioni aziendali (*turnaround*) ha permesso di individuare i più diffusi punti di criticità delle imprese italiane: da questi abbiamo tratto alcuni suggerimenti per migliorare le prospettive aziendali, con l'auspicio che possano diventare i buoni propositi degli imprenditori per l'anno appena iniziato.

- 1) Rafforzare la struttura dei vertici aziendali: la scelta di un buon management permette all'imprenditore di concentrarsi sullo sviluppo del business condividendo la gestione aziendale.
- 2) Rafforzare il sistema dei controlli interni: implementare un adeguato sistema di controllo di gestione in grado di fornire i dati necessari affinché si possa costantemente monitorare l'andamento aziendale per poter intervenire tempestivamente con



Gran Sasso

azioni di riequilibrio operativo / finanziario.

- 3) Rafforzare il sistema dei controlli esterni: in occasione delle nuove nomine, scegliere professionisti adeguatamente preparati a sostenere il ruolo di sindaci, revisori, organismi di vigilanza poiché essi possono rappresentare un punto di forza e di critica positiva all'operato aziendale.
- 4) Concentrarsi sistematicamente sul recupero dei crediti: la puntuale gestione dei crediti verso i clienti permette di ridurre la richiesta di finanziamenti a breve agli istituti di credito.
- 5) Avere una visione a medio-lungo termine della gestione di tesoreria: la comparazione tra i flussi di cassa operativi prospettici e i debiti aziendali di breve e lungo termine consente all'azienda di monitorare l'andamento delle risorse finanziarie disponibili e quindi intervenire con anticipo in caso di crisi di liquidità.
- 6) Creare partnership/rete di imprese: l'aumento della dimensione aziendale o la possibilità di fruire di aggregazioni permette di incrementare la capacità competitiva dell'azienda.
- 7) Abituarsi al confronto con i professionisti/consulenti aziendali: se dotati di un approccio serio, possono offrire esperienza specifica e preziosa attraverso un punto di vista esterno e distaccato.
- 8) Pianificare gli investimenti necessari a far crescere e migliorare l'azienda:

destinare risorse finanziarie alla ricerca e sviluppo deve essere considerato un punto critico di successo.

- 9) Imparare ad anticipare i segnali di crisi al fine di gestire le temporanee difficoltà con una strategia volta a definire gli obiettivi del riassetto aziendale quando ancora l'azienda ha risorse e tempo davanti sè.

Infine, un ultimo suggerimento di carattere generale: l'imprenditore non deve dimenticare che gli effetti delle proprie decisioni ricadono sia sui dipendenti sia sull'indotto che la sua azienda coinvolge.

Avere un approccio al rafforzamento aziendale nei termini sopra riportati, significa rispettare i doveri di un buon imprenditore, capace di assumersi rischi ma anche di proteggere quanto ha creato orientandosi a sempre nuovi successi.

Prima operazione di cartolarizzazione di crediti commerciali su una piattaforma di invoice trading

Factor@Work – portfolio manager con sede in Italia – ha acquistato 5 milioni di crediti commerciali in offerta sulla piattaforma web di invoice trading Workinvoice.

Si tratta della prima operazione di cartolarizzazione di crediti commerciali su una piattaforma di invoice trading.

Workinvoice ha organizzato la transazione, mentre Zenith Service ha fornito la società-veicolo e ha svolto il ruolo di master servicer.