

per le imprese

I.A.R

InteragIre SupportAre CresceRe

In questo numero

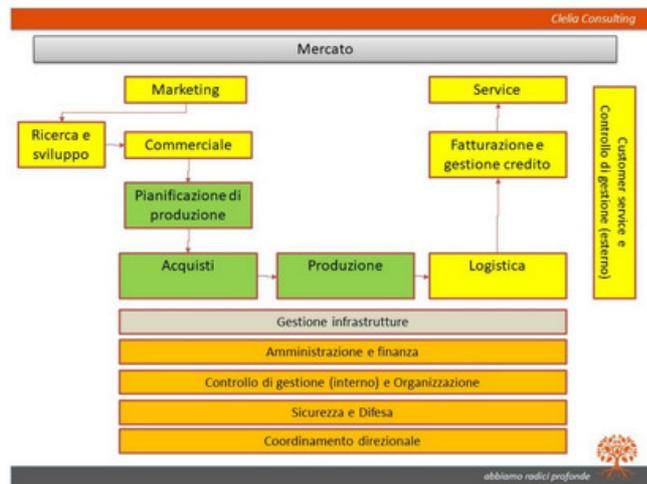
**Il controllo di gestione:
una funzione nata vecchia
che si deve innovare**



Perché la funzione del controllo di gestione è nata ‘vecchia’? Quali sono le nuove impostazioni affinché il Controllo di gestione possa generare valore per l’impresa?

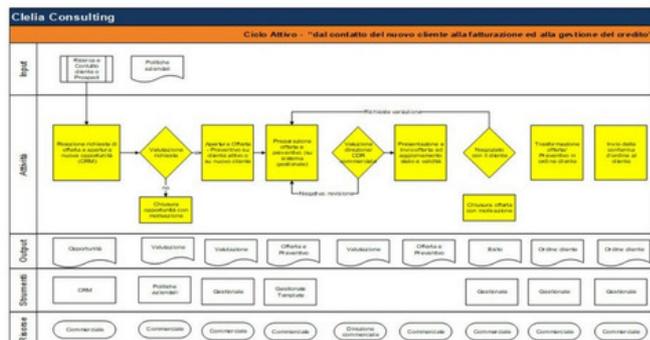
La prima cosa che bisogna capire è che, in un contesto in continuo e rapido cambiamento, il controllo deve essere a supporto della strategia per diventare controllo strategico.

1. Conosci il funzionamento organizzativo e informativo



2. Progetta come rilevare le informazioni e armonizza i sistemi gestionali in uso

Processi – Attività – Responsabilità Mappature





Il controllo strategico per essere tale deve aiutare l'impresa:

- nel processo di comprensione dell'evoluzione del contesto e del suo conseguente posizionamento competitivo nel tempo. L'analisi 'solo annuale' dei dati e delle informazioni deve essere integrata con quella di medio periodo che è in grado di far comprendere la capacità dell'impresa di raggiungere o meno gli obiettivi prefissati
- nello sviluppo della **consapevolezza dei punti forti e deboli, opportunità e minacce rispetto alla concorrenza**, oggi particolarmente aggressiva, **e ad un mercato** che riceve e risponde rapidamente alle sollecitazioni che possono giungere da attori eterogenei. In questo caso **il Controllo di Gestione** deve orientarsi a monitorare il posizionamento **dell'impresa anche nello spazio competitivo.**

Questo tipo di impostazione genera una conseguenza fondamentale: **è necessario focalizzare l'attenzione del controllo di gestione sulle motivazioni che portano l'impresa a raggiungere o meno i risultati (le cause) piuttosto che continuare ad analizzare le variabili risultato tradizionali** che da sole non sono in grado di far capire all'imprenditore il successo o l'insuccesso della strategia adottata.

Largo spazio dunque al Controllo Strategico che attraverso un processo di:

- condivisione degli obiettivi da raggiungere nell'ambito del processo Direzionale;
- identificazione dei fattori Critici di successo da monitorare;
- determinazione di parametri di riferimento da seguire per la comprensione dell'evoluzione del business;

puo' assumere un ruolo fondamentale nella generazione del valore d'impresa.

In una simile impostazione del ruolo anche le competenze del Controller devono dunque aggiornarsi. Il saper fare deve continuamente evolversi con l'affermarsi di nuove esigenze

informative e di nuovi strumenti di supporto e richiede un aggiornamento delle tipiche competenze di controllo che sono oggi molto più articolate rispetto al passato.

3. Imposta la reportistica aziendale

Controllo di gestione								
Cliente: Nuova Atlante								
Report Conto Economico								
Analisi Margine di Contribuzione Netto per Cliente								
Periodo Gennaio 2017 - Luglio 2017								
Cliente	Fatturato	Costo di produzione totale	Costo provvigioni	Costo Trasporti	Spese generali	Ammortamenti	Reddito operativo	%
Cliente 1	18.879,83	8.918,06	1.321,59	1.699,18	2.831,97	1.887,98	2.221,04	11,76
Cliente 2	43.154,28	18.944,12	3.020,80	3.883,89	6.473,14	4.315,43	6.516,91	15,10
Cliente 3	31.766,49	14.478,69	2.223,65	2.858,98	4.764,97	3.176,65	4.263,54	13,42
Cliente 4	29.242,30	12.860,38	2.046,96	2.631,81	4.386,35	2.924,23	4.392,58	15,02
Cliente 5	26.558,74	11.411,42	1.859,11	2.390,29	3.983,81	2.655,87	4.258,24	16,03
Cliente 6	32.298,71	16.331,82	2.260,91	2.906,88	4.844,81	3.229,87	2.724,42	8,44
Cliente 7	22.876,08	10.813,05	1.601,33	2.058,85	3.431,41	2.287,61	2.683,84	11,73
Totale complessivo	204.776,43	93.757,54	14.334,35	18.429,88	30.716,46	20.477,64	27.060,55	13,21

Controllo di gestione				
Cliente: Nuova Atlante				
Report Conto Economico				
Analisi Margine di Contribuzione Lordo per Articolo				
Periodo Gennaio 2017 - Luglio 2017				
Prodotto	Somma di Fatturato	Costo di produzione	Margine Valore	Margine in %
Prodotto 1	3.519,91	1.505,26	2.014,65	57,24
Prodotto 10	14.743,96	7.417,50	7.326,46	49,69
Prodotto 11	3.166,62	1.764,90	1.401,72	44,27
Prodotto 12	1.826,40	830,06	996,34	54,55
Prodotto 13	4.168,00	2.803,50	1.364,50	32,74
Prodotto 14	11.063,16	5.879,70	5.183,46	46,85
Prodotto 15	5.061,96	2.920,00	2.141,96	42,31
Prodotto 16	21.359,52	9.221,61	12.137,91	56,83
Prodotto 17	11.844,77	4.901,31	6.943,46	58,62
Prodotto 18	14.097,55	6.037,15	8.060,40	57,18
Prodotto 19	19.796,40	8.539,80	11.256,60	56,86
Prodotto 2	9.342,68	3.841,60	5.501,08	58,88
Prodotto 20	18.882,50	9.695,37	9.187,13	48,65
Prodotto 3	5.177,76	2.159,88	3.017,88	58,29
Prodotto 4	11.978,13	5.058,33	6.919,80	57,77
Prodotto 5	4.935,94	2.041,56	2.894,38	58,64
Prodotto 6	9.248,21	3.832,95	5.415,26	58,55
Prodotto 7	11.812,92	4.933,35	6.879,57	58,24
Prodotto 8	10.297,96	4.492,80	5.805,16	56,37
Prodotto 9	12.452,08	5.880,91	6.571,17	52,77
Totale complessivo	204.776,43	93.757,54	111.018,89	54,21

3. Imposta la reportistica aziendale

Controllo di gestione
Cliente: Nuova Atlante

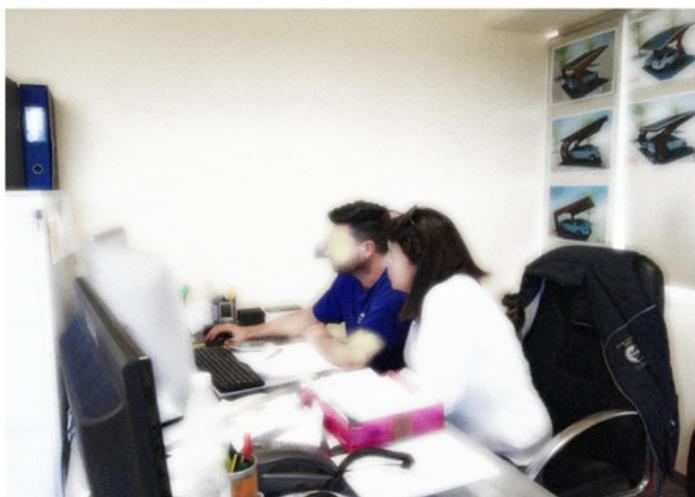
Report Conto Economico
Analisi Margine di Contribuzione Lordo Per Cliente Articolo
Periodo Gennaio 2017 - Luglio 2017

Etichette di riga	Somma di fatturato	Costo di produzione tot.	Margine valore	Margine in %
Cliente 1				
Prodotto 1	3.519,91	1.505,26	2.014,65	57,24
Prodotto 15	5.061,96	2.920,00	2.141,96	42,31
Prodotto 8	10.297,96	4.492,80	5.805,16	56,37
Cliente 1 Totale	18.879,83	8.918,06	9.961,77	52,76
Cliente 2				
Prodotto 16	21.359,52	9.221,41	12.137,91	56,83
Prodotto 2	9.342,68	3.841,60	5.501,08	58,88
Prodotto 9	12.452,08	5.880,91	6.571,17	52,77
Cliente 2 Totale	43.154,28	18.944,12	24.210,16	56,30
Cliente 3				
Prodotto 10	14.243,96	7.417,90	7.326,46	49,69
Prodotto 17	11.844,77	4.901,31	6.943,46	58,62
Prodotto 3	5.177,76	2.259,88	3.017,88	58,29
Cliente 3 Totale	31.266,49	14.479,09	17.087,80	54,42
Cliente 4				
Prodotto 11	3.166,62	1.764,90	1.401,72	44,27
Prodotto 18	14.077,55	6.037,15	8.060,40	57,18
Prodotto 4	11.979,13	5.058,33	6.920,80	57,77
Cliente 4 Totale	29.223,30	12.860,38	16.362,92	56,02
Cliente 5				
Prodotto 12	1.826,40	830,06	996,34	54,55
Prodotto 19	19.796,40	8.539,80	11.256,60	56,86
Prodotto 5	4.935,94	2.041,56	2.894,38	58,64
Cliente 5 Totale	26.558,74	11.411,42	15.147,32	57,03
Cliente 6				
Prodotto 13	4.168,00	2.403,50	1.964,50	47,14
Prodotto 20	18.882,50	9.695,37	9.187,13	48,65
Prodotto 6	9.348,21	3.832,95	5.415,26	58,55
Cliente 6 Totale	32.398,71	16.131,82	15.966,89	49,44
Cliente 7				
Prodotto 14	11.063,16	5.879,70	5.183,46	46,85
Prodotto 7	11.812,92	4.933,35	6.879,57	58,24
Cliente 7 Totale	22.876,08	10.813,05	12.063,03	52,71
Totale complessivi	204.776,43	83.257,54	111.018,89	54,21

Saper progettare un sistema di Controllo strategico significa

- essere proattivi nel ripensare le logiche e le strutture di fondo dei molteplici sistemi di gestione in azienda;
- apportare non solo le proprie competenze distintive, ma anche una solida capacità contributiva;
- “saper gestire” le persone e soprattutto saper identificare l'emergere di nuovi fabbisogni informativi connessi al cambiamento del contesto competitivo e normativo, cui rispondere con tempestività ed autorevolezza.

4. Forma e affianca il personale



per le imprese
I.A.R
Interagire Supportare Crescere
Arrivederci a presto

Clelia Consulting
Servizi di consulenza aziendale in Strategia,
Organizzazione e Controllo di gestione
Sedi Operative a Pescia (PT) Chiusi (SI) e
Viareggio (LU)
Cell. +39 334 1844833
servizioclienti@cleliaconsulting.it
www.cleliaconsulting.it