

# Come far evolvere il rapporto tra sistema creditizio e impresa



di **ROBERTO FURINI**  
(Amministratore delegato  
WARRANT GROUP)

Sta per concludersi un altro anno molto duro, in cui le piccole e medie imprese hanno resistito sul mercato e contrattaccato gli assalti della crisi, stringendo la cinghia e provando, nelle ipotesi più illuminate, a investire e innovare. In una situazione di scarso potere di mercato, come è quella in cui spesso si trova a operare la piccola e media impresa, il tema delle politiche finanziarie e del rapporto delle pmi con il sistema bancario e, più in generale, con i mercati finanziari, esprime il suo massimo potenziale strategico.

Non a caso nel 2010 è stato sottoscritto da ABI, Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili e Unioncamere, un Protocollo d'Intesa che mira a facilitare il rapporto tra banca e impresa, promuovendo quelle iniziative in grado di:

- 1) ridurre l'asimmetria informativa tra banca e impresa
- 2) migliorare la qualità dell'informazione finanziaria
- 3) aumentare la possibilità di accesso al credito delle micro e PMI
- 4) migliorare l'attendibilità e trasparenza informativa aziendale, nonché la legalità dei comportamenti economici
- 5) diffondere la logica della corretta autodiagnosi finanziaria attraverso piattaforme web.

Ed è proprio per rispondere a questi obiettivi che, dall'esperienza di Warrant Group, specializzato in consulenza finanziaria, internazionalizzazione, trasferimento tecnologico e consulenza in ambito risorse umane, è nata Warrant Online, la prima piattaforma tecnologica in grado di offrire una consulenza altamente qualificata e su misura, a costi contenuti e in tempi estremamente rapidi.

Dall'analisi di bilancio all'elaborazione del rating aziendale, dalla predisposizione del business plan alla valutazione dell'azienda o del singolo investimento, al reperimento, attraverso gli strumenti della finanza agevolata, delle risorse economiche necessarie allo sviluppo dell'impresa: da sempre questi temi sono stati appannaggio princi-

palmente delle grandi aziende, le uniche capaci di costruire strutture interne dedicate o di sostenere i costi considerevoli della consulenza tradizionale.

Nel contesto delle disposizioni normative regionali, nazionali e internazionali infatti esistono offerte per molteplici contributi all'investimento, ma spesso la mancanza di informazioni chiare e omogenee, il continuo rinvio a ulteriori normative e la complessità delle procedure, scoraggiano chi si affaccia a questo mondo.

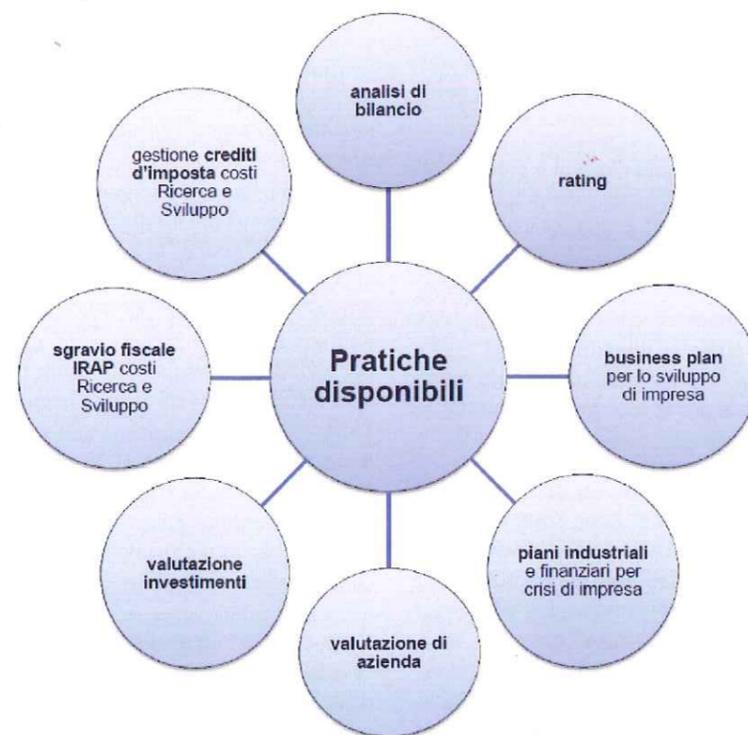
Oltre ad apporti istituzionali come quelli offerti dall'Unione Industriale, esistono anche strumenti e supporti che possono aiutare ad approcciare a questi contributi con maggiore efficacia, come ad esempio Warrant Online che, forse ricorderete, avevamo già messo a disposizione dei Soci del CDFAF un paio di anni fa, uno strumento che si è evoluto nel tempo e che ora offre un articolato supporto di servizi. Con Warrant Online, professionisti e imprenditori, possono disporre di tutte queste competenze e ampliare i servizi offerti alla propria clientela. Senza rinunciare all'alto valore aggiunto del contatto umano utente/consulente che l'evoluzione della tecnologia rende possibile anche al di là della presenza fisica: l'erogazione del servizio finale di analisi del report infatti, avverrà tramite condivisione in web conference call.

Chiunque voglia avvalersi di uno dei servizi di Warrant Online, dunque, non dovrà far altro che inserire i dati richiesti dalla pratica prescelta attraverso un sistema di caricamento guidato, anche in più sessioni di lavoro, e con la possibilità, in caso di difficoltà, di contattare l'help desk telefonico. Una volta caricate tutte le informazioni, potrà monitorare online lo stato di avanzamento di ogni singola pratica che verrà accuratamente studiata dallo staff di analyst di Warrant Online e processata in un report finale che sarà condiviso e commentato con un consulente in web conference call.

Attualmente, sono disponibili le seguenti pratiche:

**1) FINANZA AGEVOLATA:** finalizzata alla gestione del complesso di investimenti che supportano lo sviluppo di progetti aziendali, coprendo, per quanto possibile, il fabbisogno finanziario mediante l'ottenimento di agevolazioni nazionali.

**2) ANALISI DI BILANCIO:** declinata nelle due versioni del rating bancario e del rating per affidamento commerciale di nuova clientela, tale pratica rappresenta la soluzione professionale semplice, sicura e veloce per gestire il delicato tema dell'analisi e della comunicazione finanziaria con i più importanti stakeholder (in primis banche, soci, finanziatori, dipendenti, ecc).



**3) BUSINESS PLAN:** si propone come obiettivo l'elaborazione di un piano industriale pluriennale economico-finanziario di impresa, completo di relazione illustrativa e ipotesi prospettiche e di relazione finale dell'analista relativamente alla sostenibilità del piano. A seconda dell'uso e dei bisogni, il business plan è disponibile:

- nella versione base, per gestire il piano industriale di impresa in tutte le ipotesi che differiscono dai contesti di crisi aziendale, sia attraverso strategie organiche di sviluppo che attraverso modelli di crescita per linee esterne (acquisto di aziende/rami di aziende, società, ecc);
- nella versione specifica per scenari di crisi aziendale risolti tramite piani attestati e ristrutturazioni del debito che comunque presuppongono la continuità dell'impresa come obiettivo finale;

- nella versione specifica per scenari di crisi aziendale risolti tramite concordati e/o liquidazioni;
- nella versione specifica a supporto di fusioni con indebitamento.

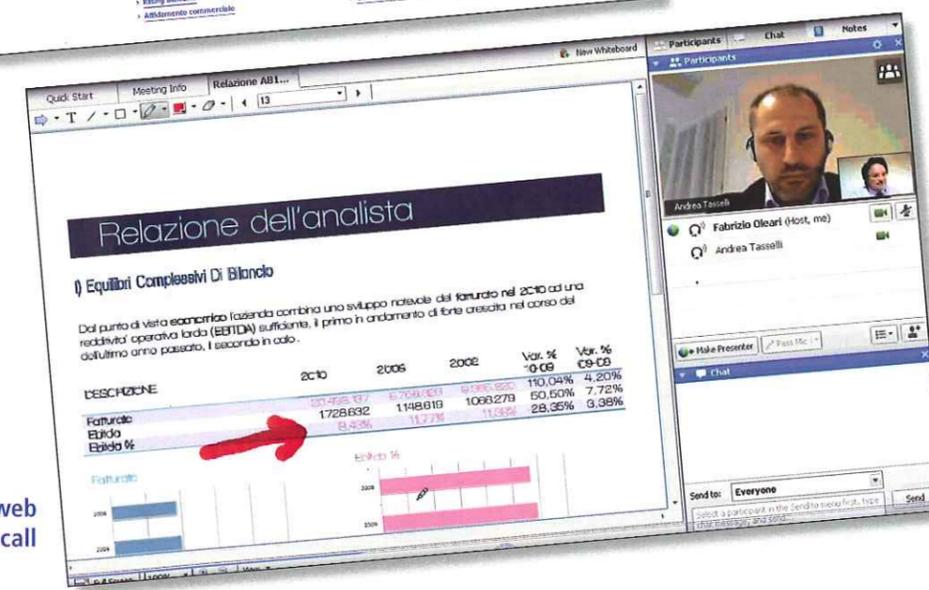
Il report finale include anche l'analisi di bilancio condotta sulle ultime tre annualità storiche che anticipano il piano prospettico.

**4) VALUTAZIONE D'AZIENDA:** finalizzata all'elaborazione di una perizia valutativa d'azienda, completa di relazione illustrativa dell'identità e delle caratteristiche del soggetto economico, oltre che dell'analisi dei suoi bilanci storici, della formulazione delle ipotesi prospettiche e della relazione finale da parte dell'analista sul valore di impresa attraverso metodi alternativi.

**5) VALUTAZIONE DEL SINGOLO INVESTIMENTO:** consta nell'elaborazione di un report che analizza un investimento pluriennale, tipicamente un bene materiale "produttivo" (es. macchinario, impianto, ecc), ma anche un bene immateriale o una spesa a utilizzo pluriennale (es. brevetto, marchio, avviamento, ricerca e sviluppo, pubblicità, ecc), nelle sue varie componenti di costo, sia pluriennale che di esercizio. Si tratta di uno strumento estremamente valido in caso di negoziazione dei costi di acquisto/produzione dell'investimento, di richiesta di un finanziamento (es. banca, leasing, ecc), di controllo budgetario con analisi scostamenti in divenire dell'asset pluriennale acquisito e di richiesta interna di delibera autorizzativa.



Piattaforma  
Warrant Online



Esempio di web  
conference call