



Roberto Ciompi

VUOI FINANZIARE LA TUA IMPRESA?

Suggerimenti, strategie, esempi, per finanziare la tua impresa e migliorare il rapporto con le banche.



RC SVILUPPO

Consulenza Coaching Formazione

CIOMPI ROBERTO

**VUOI FINANZIARE LA TUA
IMPRESA?**

**Suggerimenti, strategie, esempi, per
finanziare la tua impresa e migliorare il
rapporto con le banche.**

Youcanprint Self-Publishing

INDICE

Introduzione	5
Consigli Per L'imprenditore.....	6
Un Nuovo Compito Per L'imprenditore	8
Lo Scopo Del Libro.....	9
Il Bilancio.....	10
Introduzione	11
Breve Cenno Alle Forme Giuridiche.....	12
Conosci Il Tuo Bilancio?.....	14
Lo Stato Patrimoniale.....	16
Il Conto Economico	22
Come Riclassificare Il Bilancio.....	25
Gli Indici Di Bilancio.....	28
Alcuni Termini Utili Da Conoscere	30
8 Suggerimenti Per Analizzare Il Tuo Bilancio	35
Il Business Plan	36
Sai Preparare Il Tuo Business Plan?.....	37
La Parte Descrittiva Del Business Plan.....	39
Esempio Società: Gamma S.R.L.	40
Premessa.....	40
Compagine Societaria	40
Attività Svolta	41
Riepilogo Fatturati Ultimi Tre Anni.....	41
Clienti Principali	41
Descrizione Dell' Investimento.....	41
Vantaggi Legati All'intervento	43

Piano Finanziario	44
Richiesta Finanziamento	46
La Parte Tabellare Del Business Plan	48
I 20 Punti Per Preparare Un Business Plan Di Successo	51
La Banca	53
Chi Sei Per Le Banca?.....	54
Qual È Il Tuo Obiettivo?	57
Esempi Da Non Imitare.....	61
Cosa Stai Dicendo Di Nuovo?	63
Vuoi Finanziare La Tua Impresa?	64
Vuoi Fare La Ristrutturazione Finanziaria Della Tua Impresa?.....	78
Caso 1 Ristrutturare I Debiti A Breve Termine.....	87
Caso 2 Ristrutturare I Debiti A Medio/Lungo Termine	90
Caso 3 Ristrutturare I Debiti E Richiedere Nuova Liquidità.....	92
Come Parli Con Le Banche?	95
Cosa Fai Se La Banca Ti Risponde “No”?	104
Alcuni Casi Gestiti Di Accesso Al Credito	109
Cinque Risorse Utili Per L’accesso Al Credito	113
Conclusioni	116
L’autore	117

INTRODUZIONE

Gentile lettore,

mi chiamo Roberto Ciompi fondatore di **rcsviluppo.com**, consulente e coach esperto nell'area finanziaria delle piccole e medie imprese italiane. Dal 2007 ho preparato oltre 400 richieste di finanziamento per le imprese, nelle varie forme tecniche, analizzando i loro bilanci e preparando i business plan necessari.

Nel corso del 2015 e negli anni precedenti, molti imprenditori hanno preferito fare cause alle banche, analizzando e contestando i rapporti di credito (mutui, finanziamenti, conti correnti ecc.). Altri sono ricorsi a procedure giuridiche per ristrutturare le loro aziende (concordato, ristrutturazione del debito ecc.). Tutte decisioni giuste e rispettabili, anche perché ogni azienda è un caso a sé. Però, un problema che può derivare da queste decisioni è di diminuire moltissimo la possibilità di accedere a nuovo credito bancario.

La mia analisi è molto semplice:

Le cause finiscono, le aziende chiudono, le banche rimangono.

Le imprese che vanno avanti e le nuove che nascono per svolgere la loro attività, crescere e rimanere sul mercato hanno tutte, chi più e chi meno, bisogno delle banche.

CONSIGLI PER L'IMPRENDITORE

Aprire un conto corrente sul quale richiedere una linea di fido, un conto anticipi fatture, chiedere un mutuo, un finanziamento, un leasing ecc. sono attività passate di moda in questi ultimi anni per tanti motivi: la crisi, il crollo dei consumi, la pressione fiscale, la mancanza di nuovi investimenti ecc.

Le imprese che vogliono stare sul mercato devono riprendere queste attività, richiedere finanziamenti per nuovi investimenti e presentare richieste per tutte le altre forme tecniche.

In questo libro e nella mia attività di consulente e coach voglio andare contro corrente. Voglio fornirti una serie di consigli per aiutarti ad analizzare il tuo bilancio, costruire il tuo business plan e preparare le richieste di finanziamento e di ristrutturazione finanziaria da presentare alle banche.

È vero che in questi anni il credito erogato alle imprese si è notevolmente ridotto; **diffida però da chi generalizza, dicendoti che le banche hanno smesso di finanziare tutte le richieste che gli sono state presentate.**

Ho visto personalmente imprese che sono state in grado di presentarsi alla banca con richieste preparate in modo

professionale, con la giusta documentazione comunicata correttamente, **ottenendo così l'accesso a nuovo credito**. Altre, invece, non ci sono riuscite.

UN NUOVO COMPITO PER L'IMPRENDITORE

Frequentando da molti anni il mondo delle piccole e medie imprese, pochissime volte ho visto l'imprenditore recarsi in prima persona in banca a richiedere un finanziamento per la sua azienda, munito della necessaria documentazione, preparato a rispondere alle possibili domande.

Spesso delega quest'attività ai suoi professionisti, dimenticandosi completamente che le banche sono in affari con lui e la sua impresa e finanziano lui, non i suoi professionisti.

Sono convinto che, dal 2015, l'imprenditore che riuscirà a essere l'attore principale nel presentare le richieste di finanziamento alle banche farà la differenza, in particolare nelle piccole e medie imprese.

Lo sforzo che dovrà fare il titolare dell'impresa sarà di analizzare il suo bilancio, costruire il suo business plan, preparare le richieste di finanziamento e comunicare in prima persona con le banche.

Nello svolgere quest'attività potrà farsi aiutare, ma non sostituire.

LO SCOPO DEL LIBRO

Se invece condividi i suoi contenuti e vuoi preparare una richiesta di finanziamento per la tua impresa, allora questo è il libro che fa per te. Leggilo, studialo, consultalo tutte le volte che hai bisogno di parlare con le banche e metti in pratica i suoi contenuti.

Buona lettura

il Bilancio

INTRODUZIONE

L'argomento del bilancio spesso è ritenuto di difficile comprensione da molti imprenditori, specialmente in aziende di piccole e medie dimensioni. Se stai leggendo questo libro, probabilmente vuoi approfondire quest'argomento.

Il bilancio è un documento che si trova in ogni attività, sia di piccole sia di grandi dimensioni, tranne alcuni casi in cui l'azienda è gestita in contabilità semplificata, che non ne prevede l'obbligo.

Noi analizzeremo le attività che operano in regime di contabilità ordinaria che hanno l'obbligo legislativo di presentare un bilancio alla fine dell'anno fiscale.

Voglio farti due domande:

Perché un imprenditore passa pochissimo tempo a capire e leggere il bilancio della sua impresa?

Perché non valuta che riuscire a spiegare ai vari interlocutori il bilancio in modo corretto può consentirgli di ottenere importanti risultati, anche con bilanci che presentano una perdita?

La risposta è molto semplice: **perché nessuno gli ha insegnato a farlo e gli ha fatto capire che conoscere questo documento è molto importante per la sua attività.**

BREVE CENNO ALLE FORME GIURIDICHE

Prima di parlare del bilancio, e per comprendere meglio l'argomento, è utile fare una breve sintesi delle forme giuridiche di impresa.

Impresa individuale

Si definisce “individuale” quell'impresa che fa capo a un solo titolare (l'imprenditore), che è l'unico responsabile e promotore della propria attività. La tenuta della contabilità può essere in forma ordinaria o semplificata, a scelta dell'imprenditore. Il rischio d'impresa, in questa forma giuridica, si estende a tutto il patrimonio dell'imprenditore.

Società di persone

Le società di persone sono consigliate a chi intende avviare attività commerciali, agricole o di servizi di limitate dimensioni e con un ridotto numero di soci e di capitali.

Le società di persone possono essere di tre tipi:

- società semplice (SS);
- società in nome collettivo (SNC);
- società in accomandita semplice (SAS).

Società di capitali

È un tipo di società adatta all'impresa che superi certe dimensioni, dove la scelta di diventare una società di capitali è quasi obbligata.

Le società di capitali possono essere:

- società a responsabilità limitata semplificata (s.r.l.s.);
- società a responsabilità limitata (s.r.l.);
- società a responsabilità limitata unipersonale (s.r.l.u.);
- società per azioni (s.p.a.);
- società in accomandita per azioni (s.a.p.a.).

Solo per conoscenza, indico altri soggetti giuridici che hanno l'obbligo di presentare il bilancio alla fine di ogni esercizio:

- società cooperative;
- consorzi.

CONOSCI IL TUO BILANCIO?

Per capire come sta andando la tua azienda, non bastano le sensazioni. **Serve che tu faccia uno sforzo e analizzi il tuo bilancio**, partendo dall'ultimo chiuso, che generalmente coincide con l'anno solare, iniziando a confrontarlo con quelli degli anni precedenti.

Leggendo e analizzando il bilancio potrai avere una serie d'informazioni che saranno di fondamentale importanza per comprendere come sta andando la tua attività.

Capita spesso, nel lavoro che svolgo, di parlare con imprenditori che sanno niente o poco del bilancio della loro azienda e di fronte a domande banali vanno in difficoltà. Per esempio alla domanda

“Quanto ha fatturato la sua azienda nell'anno 2014?”

rispondono che per avere certi dati occorre rivolgersi al loro commercialista

oppure

che il loro utile (*e non il fatturato, come richiesto*) è stato di alcune migliaia di euro, dando quindi una risposta completamente sbagliata.

I principali documenti di un bilancio

In base alla forma giuridica dell'impresa, i principali documenti di cui si compone il bilancio e che si ritrovano nelle attività in contabilità ordinaria sono:

- stato patrimoniale (es. s.a.s., s.n.c., s.r.l., s.p.a.);
- conto economico (es. s.a.s., s.n.c., s.r.l., s.p.a.);
- rendiconto finanziario (si trova solo in alcune aziende).

Se si tratta di società di capitali (es. s.r.l., s.p.a. ecc.), si trovano altri allegati:

- nota integrativa;
- relazione degli amministratori sulla gestione;
- relazione del collegio dei sindaci revisori (se presenti in azienda).

Ognuno di questi documenti ha un compito ben preciso. Per capire il bilancio della propria azienda occorre conoscerne il significato e abituarsi a leggerli con attenzione.

Ti garantisco che pochi imprenditori conoscono bene questi documenti e l'importanza che hanno nella loro attività aziendale. Certo, non serve che diventi un commercialista, ma ti consiglio di impegnarti nel capirli. Nel libro analizzeremo due di questi documenti: lo **stato patrimoniale** e il **conto economico**.

LO STATO PATRIMONIALE

Lo ritengo il documento più importante tra quelli che riportano i dati di un'azienda. Si trova in tutte le società che hanno una contabilità ordinaria e indica la situazione patrimoniale dell'azienda a un dato periodo dell'anno.

Per aiutarti a capire lo stato patrimoniale, prova a immaginare di fotografare a intervalli diversi (un mese, tre mesi, un anno ecc.) un edificio in costruzione. Guardando le foto, ti accorgerai che a ogni periodo corrisponde una diversa situazione dell'edificio. Stessa cosa accade andando a leggere lo stato patrimoniale di un'azienda a intervalli di tempo diversi.

Generalmente il documento è prodotto a fine esercizio, ma possono essere fatte situazioni patrimoniali su base mensile, trimestrale, semestrale.

Lo stato patrimoniale si suddivide per voci, identificate utilizzando il piano dei conti preparato per l'azienda.

Lo stato patrimoniale si presenta diviso in due colonne: quella di sinistra dell'attivo e quella di destra del passivo. La prima cosa che devi sapere è che il totale dell'attivo sarà sempre uguale al totale del passivo.

Questo perché la colonna dell'attivo indica il totale del capitale investito e la colonna del passivo indica come questo capitale

investito è stato finanziato. Spesso si trovano anche sotto il nome di impieghi o attivo, fonti o passivo ecc.

Stato patrimoniale attivo

La colonna dell'attivo si divide in due macro voci:

- **le immobilizzazioni;**
- **l'attivo circolante.**

Le immobilizzazioni indicano:

- l'importo degli investimenti fatti dall'azienda (denominati appunto immobilizzazioni):
- immobilizzazioni immateriali (brevetti, marchi ecc.);
- immobilizzazioni materiali (immobili, terreni, attrezzature, macchinari ecc.);
- immobilizzazioni finanziarie (titoli, partecipazioni in altre società, azioni, obbligazioni ecc.).

L'attivo circolante (detto anche a breve termine) indica:

- i crediti ancora da incassare dai clienti;
- i crediti fiscali che devono essere rimborsati o da compensare;
- i saldi delle banche, se sono in attivo;
- i saldi della cassa disponibili;
- le rimanenze di magazzino;
- i ratei e riscontri attivi;

- altri crediti che possono essere da incassare.

Esempio di stato patrimoniale (**ATTIVO**) di una società sotto forma di s.r.l.

STATO PATRIMONIALE - ATTIVO	31/12 /2014	31/12/ 2013
A) CREDITI VERSO SOCI P/VERS.TI ANCORA DOVUTI	0	0
B) IMMOBILIZZAZIONI		
I) IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI		
1) Immobilizzazioni immateriali	-----	-----
2) Fondo ammort.e svalutaz.immob. immateriali	-----	-----
I TOTALE IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI	2.000	1.000
II) IMMOBILIZZAZIONI MATERIALI		
1) Immobilizzazioni materiali	-----	-----
2) Fondo ammort.e svalutaz.immob. materiali	-----	-----
II TOTALE IMMOBILIZZAZIONI MATERIALI	120.000	80.000
III) IMMOBILIZZAZIONI FINANZIARIE	0	0
B TOTALE IMMOBILIZZAZIONI	122.000	81.000
C) ATTIVO CIRCOLANTE		
I) RIMANENZE	210.000	210.000
II) CREDITI		
1) Esigibili entro l'esercizio successivo	-----	-----
2) Esigibili oltre l'esercizio successivo	-----	-----
II TOTALE CREDITI	230.000	180.000
III) ATTIVITÀ FINANZIARIE (non immobilizz.)	0	0
IV) DISPONIBILITÀ LIQUIDE	2.000	1.000
C TOTALE ATTIVO CIRCOLANTE	442.000	391.000
D) RATEI E RISCONTI	1.000	1.000
TOTALE STATO PATRIMONIALE – ATTIVO (A+B+C+D)	565.000	473.000

Stato patrimoniale passivo

La colonna del passivo si divide in tre macro voci:

- **il patrimonio netto;**
- **i debiti a medio/lungo termine (oltre l'esercizio);**
- **i debiti a breve termine (entro l'esercizio), o passivo a breve.**

Il patrimonio netto indica:

- il capitale sociale dell'azienda (soldi messi dai soci in fase di costituzione, più gli eventuali aumenti di capitale fatti in seguito);
- le riserve dell'azienda (utili non distribuiti negli anni portati a riserva);
- le rivalutazioni di beni nel patrimonio dell'azienda (es. capannone acquistato nel 1999 a un miliardo di lire e rivalutato oggi a due milioni di euro);
- i finanziamenti soci in conto/futuro aumento capitale;
- gli utili non distribuiti relativi ai precedenti esercizi;
- l'utile o la perdita che si riferisce all'ultimo esercizio.

I debiti a medio/lungo termine (cioè quelli considerati oltre l'anno) indicano:

- il T.F.R. (trattamento di fine rapporto nei confronti dei dipendenti) maturato negli anni da pagare;
- i debiti a medio/lungo termine con le banche (mutui, finanziamenti chirografi);
- eventuali debiti verso terzi (es. soci), da rimborsare oltre l'esercizio;
- fondi di accantonamento su perdite (fondi rischi e oneri).

I debiti a breve termine (sono quelli considerati entro l'anno) e indicano:

- debiti nei confronti dei fornitori ancora da pagare;
- debiti a breve nei confronti delle banche (scoperto c/c, anticipi fatture);
- debiti verso l'erario (iva, ires, irap);
- debiti verso gli istituti previdenziali (inps, inail ecc.);
- debiti verso i dipendenti (stipendi o rimborsi ancora da pagare);
- ratei e riscontri passivi.

Esempio di stato patrimoniale (PASSIVO) di una società sotto forma di s.r.l.

STATO PATRIMONIALE - PASSIVO	31/12/ n+1	31/12/ n
PATRIMONIO NETTO		
I) Capitale	10.000	10.000
II) Riserva da soprapprezzo delle azioni	-----	-----
III) Riserve di rivalutazione	-----	-----
IV) Riserva legale	-----	-----
V) Riserve statutarie	-----	-----
VI) Riserva per azioni proprie in portafoglio	-----	-----
VII) Altre riserve	-----	-----
VIII) Utili (perdite) portati a nuovo	50.000	
IX) Utile (perdita) dell'esercizio	60.000	50.000
A) TOTALE PATRIMONIO NETTO	120.000	60.000
B) FONDI PER RISCHI E ONERI	-----	-----
C) TRATTAMENTO FINE RAPPORTO LAVORO	40.000	22.000
DEBITI		
1) Esigibili entro l'esercizio successivo	303.000	260.000
2) Esigibili oltre l'esercizio successivo	100.000	130.000
D) TOTALE DEBITI		
E) RATEI E RISCONTI	2.000	1.000
TOTALE STATO PATRIMONIALE – PASSIVO (A+B+C+D+E)	565.000	473.000

IL CONTO ECONOMICO

Si presenta diviso in due colonne: la colonna di sinistra è quella dei costi mentre quella di destra indica i ricavi.

Oppure in forma a scalare, partendo dai ricavi e continuando con i costi fino ad arrivare alla differenza finale (utile o perdita) che equivale alla sottrazione dei ricavi meno tutte le voci dei costi, tasse comprese (nell'esempio di seguito troverai questa forma grafica).

La lettura del conto economico fornisce alcune importanti indicazioni. Elenchiamo le principali, considerandole su base annuale ma sapendo che possono essere fatti conti economici su base mensile, trimestrale, semestrale, secondo le necessità dell'azienda.

Il conto economico indica:

- i ricavi fatti dall'azienda nel periodo preso in esame, suddivise per varie voci (ricavi da vendite, da produzione ecc.);
- i costi per l'acquisto delle merci che abbiamo utilizzato nella produzione;
- i costi sostenuti per il personale (comprensivi dei costi dei contributi, inail, ferie ecc.);
- i costi sostenuti per le spese generali (es. energia elettrica, costi amministrativi, consulenze ecc.);

- i costi per l'utilizzo dei beni di terzi (es. leasing, noleggi, affitti ecc.);
- i costi per gli oneri finanziari (derivanti dai tassi d'interesse applicati dalle banche sui finanziamenti fatti all'azienda sia nel breve che nel medio-lungo termine);
- i costi per gli ammortamenti (relativi alla quota di deterioramento che si genera ogni anno sulle immobilizzazioni dell'azienda sia materiali, sia immateriali, che si ritrovano nello stato patrimoniale);
- gli importi delle tasse che l'azienda deve pagare relativi al periodo analizzato (es. irap,)
- l'importo degli utili o delle perdite che l'azienda ha generato nel periodo in esame.

Leggere e analizzare i dati contenuti in questi due documenti è a mio parere fondamentale per l'imprenditore (grande o piccolo che sia).

Esempio di conto economico di una società sotto forma di s.r.l.

CONTO ECONOMICO	31/12/2014	31/12/2013
A) VALORE DELLA PRODUZIONE		
1) Ricavi delle vendite e delle prestazioni	-----	-----
5) Altri ricavi e proventi	-----	-----
5 <u>TOTALE</u> altri ricavi e proventi	-----	-----
A TOTALE VALORE DELLA PRODUZIONE	1.000.000	900.000
B) COSTI DELLA PRODUZIONE		
6) per materie prime, suss., di cons. e merci	500.000	470.000
7) per servizi	50.000	40.000
8) per godimento di beni di terzi	20.000	15.000
9) per il personale:		
a) salari e stipendi	-----	-----
b) oneri sociali	-----	-----
c) trattamento di fine rapporto	-----	-----
9 <u>TOTALE</u> per il personale	260.000	230.000
10) ammortamenti e svalutazioni:		
a) ammort. immobilizz. immateriali	-----	-----
b) ammort. immobilizz. materiali	-----	-----
10 <u>TOTALE</u> ammortamenti e svalutazioni	24.000	24.000
11) Variazione delle rimanenze materie prime	0	0
14) Oneri diversi di gestione	1.000	1.000
B TOTALE COSTI DELLA PRODUZIONE	855.000	780.000
A-B TOTALE DIFF. TRA VALORI E COSTI DI PRODUZIONE	145.000	120.000
C) PROVENTI E ONERI FINANZIARI	(50.000)	(40.000)
D) RETTIFICHE DI VALORE DI ATTIVITÀ FINANZIARIE	0	0
E) PROVENTI E ONERI STRAORDINARI		
A-B±C±D±E RISULTATO PRIMA DELLE IMPOSTE	95.000	80.000
22) Imposte reddito di esercizio	-----	-----
a) imposte correnti	-----	-----
22 <u>TOTALE</u> Imposte	35.000	30.000
23) Utile (perdite) dell'esercizio	60.000	50.000

COME RICLASSIFICARE IL BILANCIO

Nel formato in cui si presenta, il bilancio consente di avere varie informazioni, ma la lettura nel suo insieme non è di facile comprensione; **quindi, per avere una migliore interpretazione dei dati, occorre riclassificare il bilancio su tabelle che, prendendo gli stessi valori e collocandoli in forma grafica diversa, sono in grado di migliorare la loro lettura e analisi.**

I dati riportati sono prettamente indicativi e, per semplicità, nella tabella seguente indicherò solo i totali delle singole voci di bilancio. Il segno “-----” indica che nella normale lettura ci sono dei numeri e la loro somma dà il totale riportato nella tabella.

Esempio di stato patrimoniale riclassificato

STATO PATRIMONIALE ATTIVO	31/12/2014	%	31/12/2013	%
Rimanenze	210.000	37%	210.000	44%
Altro attivo circolante	233.000	41%	182.000	39%
Disponibilità liquide	2.000		1.000	
Crediti entro l'esercizio (a breve)	230.000		180.000	
Ratei e risconti	1.000		1.000	
Immobilizzazioni	122.000	22%	81.000	17%
Immateriali	2.000		1.000	
Materiali	120.000		80.000	
Finanziarie	0		0	
Totale attivo	565.000	100%	473.000	100%
STATO PATRIMONIALE PASSIVO	31/12/2014	%	31/12/2013	%
Passivo Circolante	305.000	54%	261.000	55%
Debiti a breve entro l'esercizio				
Debiti a breve vs. fornitori	100.000		70.000	
Debiti a breve vs. banche	203.000		190.000	
Ratei e risconti	2.000		1.000	
Passivo a M/L termine	140.000	25%	152.000	32%
Debiti a M/L termine	100.000		130.000	
Trattamento di fine rapporto (t.f.r.)	40.000		22.000	
Fondi rischi e oneri				
Mezzi propri	120.000	21%	60.000	13%
Capitale sociale	10.000		10.000	
Utili/perdite portate a nuovo	50.000		50.000	
Utili (perdite) dell'esercizio	60.000			
Totale passivo	565.000	100%	473.000	100%

Esempio di conto economico riclassificato

CONTO ECONOMICO	31/12/2014	%	31/12/2013	%
Ricavi delle vendite e prestazioni				
Variazione rimanenze prodotti finiti				
Altri ricavi e proventi				
A) Totale Valore della produzione	1.000.000	100%	900.000	100%
B) Costi della produzione				
Per materie prime e merci	500.000	50%	470.000	52%
Per servizi ecc.	50.000	5%	40.000	4,4%
Variazione rimanenze	0		0	
Per godimento beni di terzi	20.000	2%	15.000	1,7%
Per il personale	260.000	26%	230.000	25,6%
Oneri diversi di gestione	1.000	0,1%	1.000	0,1%
B) Costi della produzione	831.000	83,1%	756.000	84%
C) reddito operativo lordo (A-B)				16%
Ebitda	169.000	16,9%	144.000	
D) Ammortamenti	24.000	2,4%	24.000	2,7%
E) reddito operativo netto (C-D)				13,3%
Ebit	145.000	14,5%	120.000	
F) Proventi e oneri finanziari	-50.000	-5%	-40.000	-4,4%
Risultato ante imposte (E+F+G)	95.000	9,5%	80.000	8,9%
Imposte sul reddito d'esercizio	-35.000	3,5%	-30.000	3,3%
Utile / perdita di periodo	60.000	6%	50.000	5,6%

Flussi di Cassa	31/12/2014		31/12/2013	
Ammortamenti	24.000		24.000	
Utile/perdita di esercizio	60.000		50.000	
Totale	84.000		74.000	

GLI INDICI DI BILANCIO

Quando si parla di riclassificare un bilancio si associa a tale esercizio il calcolo di tutta una serie di indici che sono molto importanti per fare un'analisi approfondita dell'azienda. Alcuni, tra i più conosciuti, sono il roi (return on investment) e il roe (return on equity), ma ve ne sono molti altri.

Due indici molto importanti da conoscere sono :

- ROI (return on investment) = reddito operativo (Ebit) / capitale investito (totale attivo). Esprime la redditività del capitale investito attraverso la gestione tipica dell'impresa ed è un indice fondamentale per capire come l'attività è gestita dall'imprenditore. Tale redditività dipende dall'intensità del fatturato, dai costi aziendali tipici e dal capitale investito;
- ROE (return on equity) = reddito netto / patrimonio netto, esprime la capacità dell'impresa di remunerare congruamente i

mezzi apportati dall'imprenditore o dai soci. Il valore dovrebbe essere tanto maggiore quanto maggiore è il rischio connesso all'attività dell'impresa.

Solo per completare l'argomento, e per tua maggiore informazione, dalle tabelle di riclassificazione sopra rappresentate puoi comunque calcolare alcuni indici di bilancio. Vediamone alcuni.

Alcuni indici di bilancio

ROI (return on investment)
reddito operativo (Ebit) / capitale investito (totale attivo)
ROE (return on equity)
reddito netto / patrimonio netto
INCIDENZA ONERI FINANZIARI
oneri finanziari / ricavi
COVERAGE MONETARIO
marginale operativo lordo / oneri finanziari
DEBT / EQUITY RATIO
passivo finanziario / patrimonio netto
INDIPENDENZA FINANZIARIA
patrimonio netto / Totale attivo
GIORNI MEDI DI CREDITO AI CLIENTI
crediti commerciali / vendite * 365
GIORNI MEDI DI CREDITO DAI FORNITORI

debiti verso fornitori/ acquisti di beni e servizi * 365
GIORNI MEDI DI SCORTA
rimanenze / vendite * 365

ALCUNI TERMINI UTILI DA CONOSCERE

Il fatturato

Il termine “fatturato” è molto utilizzato quando siamo nell’ambito della comunicazione finanziaria. È la somma dei ricavi delle vendite e delle prestazioni di servizi nonché degli altri ricavi e proventi ordinari di un’impresa. Generalmente è riferito all'anno di esercizio, ma può essere calcolato anche mensilmente, trimestralmente ecc. È un dato utile anche per misurare la capacità di mercato di un'impresa (quota di mercato). In tempi recenti questo dato è stato anche prescelto, insieme a quello sul numero di addetti, come uno dei criteri per l’individuazione delle categorie delle microimprese o delle piccole e medie imprese.

Si trova indicato nel conto economico del bilancio.

Ecco alcuni esempi:

- l’azienda ALFA ha aumentato il fatturato nel 2010 del 10% rispetto al 2009;

- quest'anno prevedo di raggiungere 2.000.000,00 di euro di fatturato.

Essendo un dato importante per un'impresa, è utile conoscerlo, capirlo e padroneggiarlo nel linguaggio quotidiano, evitando di dire dati inesatti.

L'utile o perdita di esercizio

Con questa espressione si intende la differenza tra i ricavi e i costi sviluppati in un certo arco di tempo da un'impresa. Se tale differenza è positiva si parla di “utile”, in caso contrario si parla di “perdita”. Questo dato si trova nel bilancio all'interno del conto economico e sta a significare se l'impresa, alla fine di un certo periodo di tempo (generalmente un anno), ha prodotto un utile o una perdita per i suoi proprietari (soci, azionisti, imprenditore).

Esempio:

- l'azienda ALFA ha sviluppato un fatturato di 2.000.000,00 di euro con un utile di 50.000,00 euro, oppure con una perdita di 10.000,00 euro.

Il margine operativo lordo (MOL)

Il MOL si trova all'interno del conto economico ed è uno dei dati più importanti da capire, conoscere e analizzare, perché dalla sua lettura, sia numerica sia in termini percentuali, si riesce

a comprendere se l'impresa genera utile o perdita nella sua gestione caratteristica, prima che intervengano gli altri componenti dei costi, per esempio ammortanti, interessi (gestione finanziaria), tasse (gestione fiscale). Essendo un indicatore di redditività, viene spesso utilizzato per fare delle comparazioni tra imprese che operano nello stesso tipo di mercato. Conoscere e comunicare a terzi questo dato, soprattutto sotto forma di percentuale, dà immediatamente un riferimento importante per capire le potenzialità dell'impresa nel mercato in cui opera.

I flussi di cassa

Il flusso di cassa rappresenta una misura dell'autofinanziamento di un'impresa in un certo arco di tempo. Oltre a conoscere questo termine, è utile che tu comprenda un metodo molto semplice per calcolarlo. Ti premetto che le voci di bilancio che servono al suo calcolo più analitico e approfondito sono in numero superiore a quelle da me indicate, ma conoscere almeno le due principali che derivano dalla gestione operativa di un'impresa sono sicuro che potrà esserti di aiuto.

I dati principali necessari per il calcolo dei flussi di cassa sono collocati nel conto economico del bilancio, e sono:

gli ammortamenti + l'utile o perdita di esercizio.

Ecco un semplice esempio.

Devi fare un investimento di macchinario del valore di 100.000,00 euro. Per acquistarlo hai intenzione di pretendere un finanziamento dello stesso importo da restituire in 5 anni.

Per sapere se la tua impresa ha flussi di cassa sufficienti a coprire la quota capitale annua del finanziamento, prima fai una simulazione del finanziamento, andando a calcolare la quota capitale annua da restituire, e dopo confrontala con il risultato della formula che ti ho indicato, prendendo i dati dal bilancio della tua impresa.

Se i flussi di cassa sono superiori alla quota capitale annua, potrai comunicare al tuo interlocutore bancario che vuoi un finanziamento di 100.000,00 euro da restituire in 5 anni per acquistare un macchinario e che la tua impresa ha flussi di cassa sufficienti per coprire la quota di rimborso annua.

I bilanci consuntivi e previsionali

Per concludere questo capitolo voglio farti capire la differenza sostanziale che c'è tra i bilanci consuntivi e i bilanci previsionali.

Anche questa cosa può sembrarti scontata e banale, ma non è così. Infatti, quando comunichi i dati della tua impresa, è importante specificare se si tratta di dati consuntivi o previsionali.

Se dici che la tua impresa ha sviluppato un fatturato di 1.000.000,00 di euro comunichi un dato certo e consuntivo, che trovi indicato nel bilancio. Quindi stai parlando di bilancio consuntivo.

Se invece dici che la tua impresa farà un fatturato di 1.000.000,00 di euro nel 2016 trasmetti un dato previsionale, in quanto questo evento deve ancora verificarsi.

Quando devi comunicare dei dati finanziari della tua impresa ti suggerisco di specificare bene se sono dati consuntivi o previsionali. Alcuni imprenditori non specificano bene questa distinzione e parlano dei loro business plan come se i risultati che vi sono indicati all'interno si fossero già verificati, cosa chiaramente non vera e magari non evidenziano degli importanti risultati già raggiunti dalla loro impresa.

Inoltre, cosa non meno importante, sui bilanci previsionali puoi usare un po' di fantasia e immaginazione, ipotizzando dei

risultati più o meno ottimisti. Sui bilanci consuntivi, invece, questo aspetto non ti è consentito, in quanto il dato contabile oramai si è verificato e consolidato.

8 SUGGERIMENTI PER ANALIZZARE IL TUO BILANCIO

- 1) Procurati una copia dei tuoi ultimi due bilanci;
- 2) Riclassificali con tabelle come hai trovato negli esempi;
- 3) Analizza i dati confrontando i due anni;
- 4) Evidenzia le maggiori differenze;
- 5) Evidenzia le aree di miglioramento;
- 6) Prepara un budget per i prossimi 12 mesi;
- 7) Analizza il tuo bilancio ogni mese;
- 8) Controlla mensilmente gli scostamenti dal budget.

il **B**usiness plan

SAI PREPARARE IL TUO BUSINESS PLAN?

Il secondo documento che ti suggerisco di preparare e conoscere è il tuo business plan, conosciuto anche con il nome di piano industriale, piano di investimento o piano di sviluppo, a seconda dei casi.

Il termine **business plan** è il più utilizzato ed è facile trovarlo all'interno delle richieste di finanziamento presentate alla banca da parte di un'impresa.

Il documento si divide in due parti:

- **parte descrittiva;**
- **parte tabellare.**

Le previsioni che si trovano all'interno di solito coprono un arco temporale da tre a cinque anni.

Lo scopo del documento è di dichiarare cosa farà l'azienda negli anni successivi; nel caso sia finalizzato a una richiesta di finanziamento si andrà a specificare a cosa serve il finanziamento e quante fonti di reddito si prevede di avere per restituirlo.

Può essere utilizzato anche per coinvolgere possibili soci o finanziatori nel progetto, presentare l'azienda ai clienti, ai fornitori, alle banche ecc.

Ogni azienda è un caso a sé, quindi il business plan è un documento molto personalizzato, da redigere seguendo alcuni criteri base, ma adattandolo a ogni singolo caso aziendale.

L'esempio inserito in questo libro riguarda un business plan preparato per un richiesta un finanziamento necessaria per l'acquisto di un'immobile. Lo schema che trovi indicato può essere utilizzato in molti altri casi.

Si tratta di un caso andato a buon fine che ho gestito personalmente, dove ho utilizzato le tecniche e i suggerimenti indicati.

La Società GAMMA s.r.l. aveva la necessità di richiedere un finanziamento sotto forma di mutuo immobiliare a 10 anni per l'acquisto di un capannone industriale di 1500 mq, necessario per sviluppare la produzione di carpenterie metalliche per grosse imbarcazioni.

Il prezzo richiesto per l'acquisto dell'immobile era di 1.000.000,00 di euro, oltre a tutti i costi accessori.

Per presentare la richiesta alla banca è stato necessario preparare il business plan, iniziando dalla parte descrittiva per finire con la parte tabellare, con all'interno i principali dati economico-finanziari previsionali della società.

I nomi indicati nell'esempio non sono quelli reali.

LA PARTE DESCRITTIVA DEL BUSINESS PLAN

Capita frequentemente di trovare parti descrittive di un business plan anche per piccole aziende che sono dei veri e propri libri. Personalmente sono contrario a business plan molto corposi (salvo casi particolari); preferisco poche pagine descrittive con l'aggiunta di tabelle essenziali che, per punti, spieghino le varie fasi del piano aziendale.

Nell'esempio è presentata sinteticamente l'azienda, la sua storia, i suoi soci e il management, proseguendo con una descrizione dell'attività svolta e le sue principali caratteristiche. Inoltre sono indicati i principali clienti; per ognuno è inserito il fatturato sviluppato nell'ultimo anno e il portafoglio ordini acquisiti.

Dopodiché è stata fatta una breve descrizione dell'investimento, un elenco dei principali benefici che la società prevedeva di ottenere, uno schema di riepilogo del piano finanziario, le voci principali dei costi dell'operazione e, infine, un elenco dei documenti allegati.

In questo esempio, per semplicità, non sono stati inseriti piani di marketing e analisi di mercato che si possono trovare all'interno di un business plan.

Esempio società: GAMMA s.r.l.

Parte descrittiva

Città, data X/Y/20..

PREMESSA

La società GAMMA s.r.l. ha iniziato l'attività in data 21-09-1998, ha sede a xxx in via yyy 18 nella zona industriale, dove occupa un capannone in affitto di circa 800 mq.

COMPAGINE SOCIETARIA

La società è costituita da due soci:

Sig. Bianchi ha il 55% delle quote.

Sig. Rossi ha il 45% delle quote.

Entrambi sono operativi in azienda e hanno con molta esperienza nel settore.

Il socio Rossi si occupa della parte tecnica e della parte di produzione, mentre il socio Bianchi si occupa della gestione finanziaria. Altra figura importante della società è il dott. Caio, responsabile commerciale, che si occupa di gestire i rapporti con i vari clienti e sviluppare azioni commerciali per acquisirne di nuovi **(ti consiglio sempre di inserire tra gli allegati i rispettivi curriculum vitae).**

ATTIVITÀ SVOLTA

L'attività consiste in costruzioni di carpenterie metalliche per il settore navale e altri affini; completano il ciclo di produzione con la sabbiatura e verniciatura. Le principali caratteristiche della lavorazione sono l'elevata professionalità delle maestranze e le tecnologie applicate alle varie fasi di processo, che rendono il prodotto finito di ottima qualità a un prezzo competitivo.

RIEPILOGO FATTURATI ULTIMI TRE ANNI

Anno 2011: 2.000.000,00 euro.

Anno 2012: 2.200.000,00 euro.

Anno 2013: 2.400.000,00 euro.

Fatturato previsto anno 2014: 2.700.000,00 euro.

CLIENTI PRINCIPALI

Pippo s.p.a. Fatturato anno 2013 euro 300.000,00

Caio s.p.a. Fatturato anno 2013 euro 700.000,00

Sempronio s.r.l. Fatturato anno 2013 euro 600.000,00

Il portafoglio ordini acquisiti alla data del 30/06/2014 è di 3.000.000,00 euro da completarsi entro il 2016.

DESCRIZIONE DELL' INVESTIMENTO

L'investimento consiste nell'acquistare un capannone industriale, già costruito, dove trasferire l'attività che adesso è svolta in un

immobile in affitto. Il nuovo capannone individuato è di 1500 mq con 100 mq uso ufficio e 1000 mq di piazzale esterno; si trova nella zona industriale, in via Caio nr. 3, nel Comune di xxx, dove i prezzi di mercato di beni simili si aggirano intorno ai 800 euro al mq.

La zona è ben collegata e c'è un'ottima viabilità, trovandosi a meno di un chilometro dall'innesto nella strada di grande comunicazione.

L'immobile è dotato di tutti gli allacci ed è servito dalla rete gas; è già installato sia all'interno che all'esterno un impianto antincendio a norma (necessario per svolgere l'attività). Inoltre, sulla superficie del tetto è possibile installare un impianto fotovoltaico in grado di produrre energia elettrica sufficiente al normale svolgimento dell'attività, con notevoli risparmi sui costi energetici.

L'investimento sul fotovoltaico sarà preso in esame successivamente all'acquisto.

Oggi l'azienda sostiene un costo di affitto annuo di 50.000,00 euro, questa cifra in caso di acquisto, potrà essere destinata al pagamento delle rate di un mutuo.

Il prezzo richiesto per l'acquisto del bene è di 1.000.000,00 euro, oltre ai costi accessori.

L'immobile è stato fatto stimare da un tecnico professionista che ha attribuito al bene, nello stato attuale, un valore di mercato pari a 1.300.000,00 euro (perizia allegata).

Allegato alla presente, rimettiamo planimetria dell'immobile e quattro foto, dove si possono vedere la parte esterna, interna, il piazzale e l'ottimo stato in cui si trova l'immobile.

VANTAGGI LEGATI ALL'INTERVENTO

Riteniamo opportuno evidenziare per punti i principali benefici che la società prevede di ottenere dall'investimento:

- Spostando la produzione nel nuovo capannone si prevede di portare il fatturato dagli attuali 2.700.000,00 euro, previsti per l'anno 2014, ai 4.000.000,00 euro, previsti nell'anno 2017, con conseguente miglioramento dell'utile aziendale, come riportato nella parte tabellare del business plan.
- Inoltre si otterrà un'ottimizzazione della logistica interna e conseguentemente del processo di produzione, avendo a disposizione una superficie maggiore ed essendo il capannone dotato di carroponete, potendo così recuperare tempo prezioso ora dedicato a continui spostamenti interni delle merci.
- Ci sarà inoltre la possibilità di acquisire commesse di lavoro più importanti con clienti anche esteri che operano

nel settore, avendo una struttura adeguata per le loro esigenze produttive.

PIANO FINANZIARIO

Nella tabella seguente andiamo a esporre in sintesi il piano finanziario dell'investimento.

Descrizione Costi	Importi in euro	Coperture finanziarie	Importi in euro	% Sul totale importo
Costo acquisto capannone	1.000.000,00	Mutuo ad un tasso del 4,5%	1.100.000,00	86%
Lavori di adeguamento impianti	220.000,00	Mezzi propri	173.000,00	14%
Costo Notaio, agenzia, spese varie	53.000,00			
Totali	1.273.000,00		1.273.000,00	100%

In questo esempio l'azienda ha mezzi propri disponibili pari a 173.000,00 euro, corrispondenti al 14% del totale.

Cosa importante, evidenziata nella tabella, è la ripartizione in percentuale sia dei mezzi propri sia del mutuo richiesto sull'importo totale dell'investimento. Questo serve perché se la banca richiede un aumento dei mezzi propri immessi dall'azienda generalmente ragiona in termini percentuali (esempio, per finanziare l'investimento occorre portare i mezzi

propri al 25% sul totale, mentre la banca finanzia il rimanente 75%). Per completare il **piano finanziario dell'esempio** è stata inserita una simulazione del mutuo richiesto di 1.100.000,00 euro, della durata di 10 anni, tasso ipotizzato 4,5%.

Importo mutuo = 1.100.000
Tasso = 4,5 % TAEG = 4,55 %
Durata in 10 anni

N.	Scadenza	Importo rata	Quota interessi	Quota capitale	Debito residuo
1	30/06/2015	68.906,27	24.750,00	44.156,28	1.055.843,72
2	31/12/2015	68.906,27	23.756,48	45.149,79	1.010.693,93
3	30/06/2016	68.906,27	22.740,61	46.165,66	964.528,26
4	31/12/2016	68.906,27	21.701,89	47.204,39	917.323,87
5	30/06/2017	68.906,27	20.639,79	48.266,49	869.057,38
6	31/12/2017	68.906,27	19.553,79	49.352,49	819.704,89
7	30/06/2018	68.906,27	18.443,36	50.462,92	769.241,98
8	31/12/2018	68.906,27	17.307,93	51.598,33	717.643,64
9	30/06/2019	68.906,27	16.146,98	52.759,30	664.884,35
10	31/12/2019	68.906,27	14.959,90	53.946,38	610.937,97
11	30/06/2020	68.906,27	13.746,10	55.160,17	555.777,79
12	31/12/2020	68.906,27	12.505,00	56.401,28	499.376,52
13	30/06/2021	68.906,27	11.235,97	57.670,31	441.706,21
14	31/12/2021	68.906,27	9.938,39	58.967,89	382.738,32
15	30/06/2022	68.906,27	8.611,61	60.294,67	322.443,65
16	31/12/2022	68.906,27	7.254,98	61.651,30	260.792,36
17	30/06/2023	68.906,27	5.867,83	63.038,45	197.753,91
18	31/12/2023	68.906,27	4.449,46	64.456,81	133.297,10
19	30/06/2024	68.906,27	2.999,18	65.907,09	67.390,00
20	31/12/2024	68.906,27	1.516,28	67.390,00	,00
Totali		1.378.125,56	278.125,56	1.100.000,00	

RICHIESTA FINANZIAMENTO

In seguito a quanto sopra descritto, siamo a richiedervi di valutare la possibilità di concederci un finanziamento sotto forma di mutuo ipotecario a copertura dell'investimento con il seguente schema.

Importo richiesto: **1. 100.000,00 euro**

Durata: **mutuo 10 anni**

Tasso richiesto: **4,5% da confermare con vostro istituto**

Garanzie accessorie: **fideiussioni personali dei due Soci**

Per permettervi una migliore valutazione, alleghiamo alla presente la seguente documentazione:

- Conti economici previsionali 2015 - 2016 - 2017.
- Flussi di cassa previsionali 2015 - 2016 - 2017.
- Bilancio provvisorio al 30/06/2014.
- Bilancio al 31-12-2012.
- Bilancio al 31-12-2013.
- Certificato Camera di Commercio.
- Curriculum vitae dei due soci.
- Elenco affidamenti bancari.
- Atto costitutivo e statuto della società.
- Ultime due dichiarazioni dei redditi della società.
- Ultime dichiarazioni dei redditi dei soci.
- Copia documento identità dei soci.

- Stima immobiliare del capannone da acquistare.
- Planimetria e foto del capannone da acquistare.

Restiamo in attesa di un vostro cortese riscontro.

Distinti saluti

La parte descrittiva del business plan nell'esempio è piuttosto sintetica, questo perché ogni azienda è un caso a sé. **Lo scopo dell'esempio è di farti capire come procedere e darti uno schema da seguire.**

LA PARTE TABELLARE DEL BUSINESS PLAN

Terminata la parte descrittiva, è necessario preparare la parte tabellare.

Anche sulla parte tabellare ritengo utile farti alcune precisazioni:

Si divide in:

- **conto economico previsionale;**
- **stato patrimoniale previsionale;**
- **flussi finanziari previsionali.**

In alcuni casi si trova anche un altro documento sui principali **indici di bilancio.**

Per semplicità, nell'esempio ho inserito solo la parte tabellare del conto economico previsionale, e il calcolo dei flussi di cassa sommando gli ammortamenti e gli utili previsti.

Facciamo ancora riferimento alla simulazione del piano di mutuo per 1.100.000,00 euro di dieci anni a un tasso d'interessi del 4,5%. Nella parte tabellare è importante evidenziare **se i flussi di cassa che la società produrrà negli anni a venire saranno sufficienti a pagare la quota capitale del mutuo, mentre la quota interessi è stata inserita nella voce “proventi e oneri finanziari” del conto economico.**

Società: GAMMA s.r.l. parte tabellare

<i>Conti Economici previsionali</i>	2015	2016	2017
Ricavi delle vendite e prestazioni			
A) Valore della produzione	3.000.000	3.500.000	4.000.000
Acquisti materie prime e merci	1.670.000	2.000.000	2.300.000
Acquisizione di servizi ecc.	300.000	320.000	400.000
Variazione rimanenze merci	0	0	0
Personale	700.000	800.000	900.000
Ammortamenti	100.000	100.000	100.000
Oneri diversi di gestione	10.000	15.000	10.000
B) Costi della produzione	2.780,00	3.235.000	3.710.000
Risultato operativo (A-B)	220.000	265.000	290.000
C) Proventi e oneri finanziari	-100.000	-110.000	-120.000
Risultato ante imposte (A-B+C)	120.000	155.000	170.000
Imposte sul reddito d'esercizio	48.000	62.000	68.000
Utile/perdita di esercizio	72.000	93.000	102.000

Flussi di cassa previsionali	2015	2016	2017
Quota ammortamento	100.000	100.000	100.000
Utile/perdita d'esercizio	72.000	93.000	102.000
Totale	172.000	193.000	202.000

Quota capitale di mutuo annua	2015	2016	2017
Quota capitale 30/06	44.156	46.165	48.266
Quota capitale 31/12	45.149	47.204	49.357
Totale quota capitale annua	89.305	93.369	97.623

Dal confronto delle due tabelle si evidenzia che l'azienda ha **flussi di cassa previsionali** in grado di coprire ampiamente la quota capitale annua del mutuo richiesto.

I 20 PUNTI PER PREPARARE UN BUSINESS PLAN DI SUCCESSO

Questo è lo schema suddiviso per punti, che io utilizzo tutte le volte che ho necessità di preparare un business plan da inserire all'interno di una richiesta di finanziamento.

Parte descrittiva

- 1) Composizione societaria dell'impresa: chi sono i soci, percentuali di partecipazione.
- 2) Precedenti esperienze lavorative dei soci.
- 3) Dati dei rappresentanti legali e/o amministratori e management.
- 4) Attività dell'impresa.
- 5) Breve storia, prospettive di sviluppo.
- 6) Organigramma e numero dipendenti diviso per funzione ricoperta.
- 7) Descrizione dettagliata delle caratteristiche del programma d'investimento nel suo complesso.
- 8) Elenco delle singole voci di spesa del programma d'investimento.
- 9) Fatturati consuntivi / previsionali dell'impresa.

10) Descrizione del prodotto o servizio e dei bisogni di mercato che si intendono soddisfare.

11) Descrizione del mercato di sbocco (dimensioni, andamento storico e previsioni).

12) Clienti potenziali.

13) Sistema competitivo (principali concorrenti).

14) Descrizione del processo produttivo dell'impresa.

15) Mercato di approvvigionamento delle materie prime (principali fornitori).

16) Posizione sul mercato del prodotto o servizio, sistema dei prezzi e canali distributivi.

Parte tabellare

17) Il conto economico previsionale.

18) Lo stato patrimoniale previsionale.

19) I flussi finanziari.

20) Principali indici di bilancio.

la **B**anca

CHI SEI PER LE BANCA?

La banca è un soggetto giuridico che svolge un'attività imprenditoriale. Il prodotto che tratta è il denaro con i relativi accessori. Il suo compito è di raccogliarlo dal mercato dei risparmiatori e prestarlo a chi ne fa richiesta; prima però valuta se il richiedente è meritevole di averlo, perché ritiene che sia in grado di restituirlo in un termine prefissato.

Tutto molto semplice e banale. Cosa c'è di nuovo che già non sai?

Nulla, assolutamente nulla.

Ora voglio farti questo esempio.

Il tuo meccanico di fiducia, quando porti la tua auto che ha un problema, dopo averti salutato che cosa ti chiede?

“Sig. Bianchi, che problema ha la sua auto?”

E tu inizierai a spiegare cosa non va. Più precisa sarà la tua spiegazione e più è probabile che il meccanico trovi cosa non funziona e riesca a risolvere il problema in meno tempo, magari facendoti risparmiare anche sui costi dell'intervento.

Ti ho parlato di soggetti molti diversi, banca e meccanico. Entrambi però svolgono un'attività imprenditoriale e per farla con successo hanno bisogno di clienti.

E cosa devono fare i clienti in entrambi i casi?

Descrivere i loro bisogni nel modo più preciso possibile.

Se hai bisogno di un finanziamento, in qualunque forma tecnica, abituati a scrivere con esattezza cosa vuoi chiedere, per cosa ti serve, quanto denaro occorre e i possibili benefici che potrai avere.

Sai che queste semplici regole possono fare la differenza?

Quando hai avuto bisogno di richiedere un finanziamento, un mutuo, un fido di conto corrente, hai mai applicato queste regole?

La banca ti ha mai risposto: “NO, caro Sig. Rossi, non è possibile accettare la sua richiesta?” Oppure ti ha richiesto altra documentazione, allungando i tempi per darti una risposta?

Spero che non ti sia mai capitato, ma ti assicuro che accade spesso.

In questi anni, l’accesso al credito per le imprese è notevolmente diminuito; ma sei proprio convinto che le banche non hanno finanziato nessuno, o solo imprese con rating bellissimi e imprenditori con grandi patrimoni?

La risposta è NO.

Non è andata così, le banche hanno finanziato imprese che hanno preparato richieste con le giuste spiegazioni e la relativa documentazione a supporto. Certo, non tutte, ma molte di più di quello che generalmente si può pensare in un momento di crisi.

Sai che caratteristiche avevano molte richieste di finanziamento che ho visto andare a buon fine, anche in tempi rapidi?

A presentarle era stato lo stesso imprenditore, a volte accompagnato da un suo professionista di fiducia.

Sai perché?

Perché le banche, specialmente quando si tratta di una piccola e media impresa, vogliono dialogare, conoscere, avere le risposte e finanziare l'imprenditore e la sua impresa, non i suoi professionisti.

Chi sei per la banca è la sfida di questo paragrafo.

La risposta giusta è: sono l'imprenditore e il titolare della società "XXXX", sono un cliente e ho la necessità di finanziare la mia azienda.

QUAL È IL TUO OBIETTIVO?

Quello che sembra chiaro per te, spesso non lo è per gli altri.

Mi capita di parlare con imprenditori che hanno necessità di richiedere un finanziamento, i quali di fronte a domande semplici vanno in difficoltà, facendomi capire che hanno solo un'idea parziale di quello che è il loro obiettivo.

Potrebbero anche avere tutto chiaro, ma non riescono a descriverlo in modo preciso e completo a chi li ascolta, non riuscendo così a fargli ben capire che cosa vogliono fare e cosa serve per farlo. Questa poca chiarezza diventa ancora più evidente e negativa di fronte a una richiesta di finanziamento.

Quindi, la prima cosa che ti suggerisco di fare è definire subito il tuo obiettivo e per aiutarti a fare ciò, quando prepari una richiesta di finanziamento, in qualunque forma tecnica, inizia stabilendo con esattezza quattro cose:

- 1. che cosa vuoi fare;**
- 2. perché vuoi farlo;**
- 3. quanto denaro ti occorre;**
- 4. i benefici.**

Questo semplice suggerimento di consentirà di avere ben chiaro cosa vuoi e come pensi di ottenerlo. Inoltre, ti aiuterà a mantenere un atteggiamento positivo per raggiungere il tuo obiettivo.

Ecco alcuni esempi.

Esempio 1.

Che cosa vuoi fare: Vorrei acquistare un capannone industriale dove andare a sviluppare la produzione della mia azienda.

Perché vuoi farlo: L'immobile è adatto allo sviluppo della mia attività. La superficie è di 2000 mq di cui 200 mq uso ufficio, con annesso 1.000 mq di piazzale esterno. Il capannone si trova nella zona industriale xxx, i prezzi nella zona sono di 1.200,00 euro al mq e il prezzo richiesto dal venditore è di 1.000.000,00 euro.

Quanto denaro ti occorre: Ho firmato un'opzione per l'acquisto, facendo un'offerta di 900.000,00 euro. Dopo aver analizzato con i miei professionisti la soluzione migliore, sono a richiedervi di concedermi un mutuo dell'importo di 900.000,00 euro della durata di 15 anni.

Benefici: Con questo investimento prevedo di passare con il fatturato da 2.000.000,00 attuali a 3.000.000,00 di euro nel 2018 e generare così flussi di cassa sufficienti per far fronte alle rate di mutuo, come indicato nei miei bilanci previsionali.

Esempio 2

Che cosa vuoi fare: Vorrei fare una ristrutturazione finanziaria della mia impresa.

Perché vuoi farlo: Avrò così un'unica rata semestrale che sarò in grado di pagare già con i flussi di cassa attuali come ho indicato nel mio business plan.

Quanto denaro ti occorre: Dopo aver analizzato il mio indebitamento attuale, la soluzione ottimale è di richiedere un finanziamento chirografo a 10 anni di 400.000,00 di euro, che raccolga tutti i debiti finanziari relativi agli scoperti di conto corrente e ai due finanziamenti della durata di cinque anni ancora in corso.

Benefici: Attraverso questa ristrutturazione prevedo di avere minori costi di oneri finanziari, calcolati per circa 30.000,00 euro annui e minori costi di gestione, dovendo gestire una sola rata semestrale anziché tre linee di scoperto di conto, più due finanziamenti.

Esempio 3

Che cosa vuoi fare: Voglio fare una serie di investimenti in attrezzature necessarie per la produzione di articoli di pelletteria; si tratta di acquistare un cad e relativo software e fare alcune opere murarie nei locali in affitto dove si svolge la produzione.

Perché vuoi farlo: La mia società è stata costituita da pochi mesi e opera nel mercato dell'alta pelletteria grazie alla mia professionalità. Per essere competitiva ha bisogno di migliorare i locali produttivi e acquistare delle attrezzature necessarie alla

produzione dei prototipi per le stagionalità del mercato della moda.

Quanto denaro ti occorre: Ho ricevuto tutti i preventivi dai possibili fornitori e quelli migliori portano un totale di investimenti da fare di 150.000,00 euro. Vorrei richiedere un finanziamento a sette anni, possibilmente con un anno di preammortamento per consentirmi di mettere a regime il fatturato dell'impresa.

Benefici: Con questi investimenti, considerando gli ordini che ho già acquisito, prevedo di entrare regime con la produzione già dal primo anno di attività e di raggiungere un fatturato di 1.000.000,00, con previsioni di crescita del 15% già dal secondo anno di attività.

Questi sono semplici esempi che fanno capire a chi ascolta quali sono gli obiettivi che l'imprenditore vuole raggiungere.

ESEMPI DA NON IMITARE

Ecco alcuni esempi da non imitare, dove emerge la poca chiarezza degli obiettivi.

Ricordi lo schema dei quattro punti?

- **che cosa si vuole fare con il finanziamento;**
- **perché si vuole farlo;**
- **quanto denaro occorre;**
- **quali benefici si pensa di avere.**

Per aiutarti a capire meglio, negli esempi ho evidenziato le parti mancanti nella descrizione degli obiettivi.

Esempio 1.

Vorrei acquistare un capannone industriale, per acquistarlo mi occorrono circa 900.000,00 euro, con un mutuo oppure un leasing.

- che cosa si vuole fare con il finanziamento;
- **perché si vuole farlo;**
- quanto denaro le occorre;
- **quali benefici si pensa di avere.**

Esempio 2

Vorrei fare una ristrutturazione finanziaria dell'azienda, con un finanziamento che raccolga tutti i debiti in una sola rata da pagare.

- che cosa si vuole fare con il finanziamento;
- perché si vuole farlo;
- **quanto denaro occorre;**
- **quali benefici si pensa di avere.**

Esempio 3

Mi occorre nuova liquidità. Pensavo di chiedere un finanziamento alla banca di 200.000,00 o 300.000,00 euro, oppure il massimo che la banca può darmi.

- **che cosa si vuole fare con il finanziamento;**
- **perché vuole farlo;**
- **quanto denaro le occorre;**
- **quali benefici si pensa di avere.**

Questi esempi si riferiscono a casi reali e testimoniano che spesso chi richiede un finanziamento ha solo un'idea parziale di ciò che realmente vuole.

COSA STAI DICENDO DI NUOVO?

Sono sicuro che, se in questo momento fossimo di fronte tu e io, la cosa che mi sentirei dire è:

“Che cosa mi stai dicendo di nuovo?”

“Pensi che descrivendo meglio le mie richieste la banca mi conceda credito con gli ultimi due bilanci in perdita?”

“Ristrutturare il debito è un segnale di debolezza e difficoltà, e rischio anche di farmi togliere fidi che mi ha accordato.”

“Ho già provato con i miei professionisti e non ci sono riusciti.”

“Il direttore della banca con la quale lavoro mi cerca solo per chiedermi di rientrare sul conto e di pagare le rate scadute del finanziamento.”

Io ti risponderei così:

“Hai ragione, quello che dici è tutto vero, ma se non provi non puoi sapere se quello che ti sto dicendo può esserti di aiuto. Inoltre la banca, se entri in crisi, ti ridurrà comunque gli affidamenti.

Quindi il suggerimento è di agire utilizzando i suggerimenti di questo libro, che possono aiutarti ad avere un metodo per preparare le tue richieste da sottoporre alla banca.”

VUOI FINANZIARE LA TUA IMPRESA?

Quelle che trovi di seguito sono alcune delle richieste più frequenti di accesso **a nuove linee credito** che gli imprenditori rivolgono alle banche per le necessità della loro impresa (la ristrutturazione delle linee di credito già in essere sono indicate nel capitolo successivo).

Per linee di fido a breve termine le richieste frequenti sono per:

- fidi di scoperti di conto o aumento di quelli già concessi;
- fidi di anticipi fatture o aumento di quelli già concessi;
- fidi di salvo buon fine o aumento di quelli già concessi;
- fidi per anticipi export;
- fidi di anticipi import;
- apertura di una linea di factoring (spesso, per attivarlo, si passa direttamente dalla banca che fa capo alla società di factoring. Quindi è inserito nelle linee di fido a breve termine).

Per linee di fido a medio/lungo termine le richieste frequenti sono per:

- mutui ipotecari;
- finanziamenti chirografi con durata da tre a dieci anni;
- conti correnti ipotecari con durata maggiore di diciotto mesi;

- mutui edilizi con durata maggiore di diciotto mesi;
- leasing immobiliare e strumentale.

Come vedi le modalità sono varie perciò, quando si deve fare una richiesta di finanziamento, non è possibile standardizzarla ma puoi seguire un metodo che utilizzo nei casi reali.

Eccoti 9+1 suggerimenti per richiedere i finanziamenti alle banche.

1. Fissa gli obiettivi

È il punto di partenza, definisci:

- che cosa vuoi fare;
- perché vuoi farlo;
- quanto denaro ti occorre;
- I benefici che otterrai.

2. Richiedi le centrali rischi

Recati nella filiale più vicina della Banca d'Italia e fatti stampare le centrali rischi dell'impresa, personali e dei tuoi soci che prestano fidejussioni. Lo scopo è di analizzare preventivamente se sono segnalati sconfinamenti, sofferenze e altro, sia dell'impresa sia di chi presta fidejussioni. Queste informazioni ti consentiranno di andare preparato all'incontro con la banca

quando presenti la richiesta e in caso di problemi puoi fare una strategia per risolverli preventivamente.

3. Prepara il tuo business plan

Prepara il tuo business plan diviso in due parti.

La parte descrittiva

Ecco cosa puoi inserire al suo interno:

- composizione societaria e management dell'impresa, chi sono i soci, percentuali di partecipazione;
- precedenti esperienze lavorative dei Soci;
- dati dei rappresentanti legali e/o amministratori;
- attività dell'impresa (in dettaglio);
- breve storia, motivazioni che sono alla base dell'iniziativa e/o prospettive di sviluppo;
- struttura organizzativa dell'impresa: numero dei dipendenti previsto e funzione ricoperta;
- descrizione dettagliata delle caratteristiche del programma di investimento nel suo complesso;
- elenco delle singole voci di spesa del programma di investimento;
- fatturati consuntivi / previsionali dell'impresa;
- descrizione del prodotto o servizio che si intende realizzare e dei bisogni di mercato che si intendono soddisfare;

- descrizione del mercato di sbocco (dimensioni andamento storico e previsioni);
- clienti potenziali;
- sistema competitivo (principali concorrenti);
- descrizione del processo produttivo dell'impresa;
- mercato di approvvigionamento delle materie prime (principali fornitori);
- posizione nel mercato del prodotto o servizio;
- Sistema dei prezzi e canali distributivi.

La parte tabellare

- conti economici previsionali da tre a cinque anni;
- stati patrimoniali previsionali da tre a cinque anni;
- flussi di cassa previsionali da tre a cinque anni.

Esempio di tabella da poter inserire nel business plan

Stato patrimoniale previsionale	Anno x	Anno x+1	Anno x+2
Rimanenze			
Altro Attivo Circolante			
Disponibilità liquide			
Crediti a breve			
Ratei e risconti			
Immobilizzazioni			
Immateriali			
Materiali			
Finanziarie			
Totale attivo			
Passivo Circolante			
Debiti a breve vs. fornitori			
Debiti a breve vs. banche			
Ratei e risconti			
Passivo a M/L termine			
Debiti a M/L termine			
Trattamento di fine rapporto (TFR)			
Fondi rischi e oneri			
Mezzi Propri			
Capitale Sociale			
Riserve			
Utili (perdite) portate a nuovo			
Utili (perdite) dell'esercizio			
Totale passivo			

Conto economico previsionale	Anno x	Anno x+1	Anno x+2
Ricavi			
Variazione rimanenze			
A) Valore della produzione			
Acquisti materie prime e merci			
Acquisizione di servizi ecc.			
Variazione rimanenze materie prime e merci			
Personale			
Ammortamenti			
Oneri diversi di gestione			
B) Costi della produzione			
Risultato operativo (A-B)			
C) proventi e oneri finanziari			
D) proventi e oneri straordinari.			
Risultato ante imposte (A-B+C+D)			
Imposte sul reddito d'esercizio			
Utile/perdita di esercizio			

Flussi di cassa previsionale	Anno x	Anno x+1	Anno x+2
Ammortamenti			
Utile/perdita di esercizio			
Totale			

4. Inserisci una simulazione del piano di mutuo o del finanziamento

Scarica da internet una simulazione del piano di mutuo o di finanziamento (lo puoi fare con dei programmi che trovi su molti siti, io uso <http://www.toptrento.com/servizi/creapiano.asp>), dove puoi calcolare l'importo totale della rata annua (quota capitale e interessi) e puoi ottenere varie ipotesi con scadenze semestrali, trimestrali, mensili ecc.

Esempio di tabella:

Importo mutuo = 100.000
Tasso = 7 % TAEG = 7,12 %
Durata in 5 anni
Periodicità = semestrale
Importo rata = 12.024,13
Data erogazione = 30/06/2013
Tot. anno rate = 24.048,27
Totale rate = 120.241,36

n.	Scadenza	Importo rata	Quota interessi	Quota capitale	Debito residuo
1	30/12/2013	12.024,13	3.500,00	8.524,14	91.475,86
2	30/06/2014	12.024,13	3.201,66	8.822,48	82.653,38
3	30/12/2015	12.024,13	2.892,87	9.131,27	73.522,11
4	30/06/2016	12.024,13	2.573,27	9.450,86	64.071,25
5	30/12/2016	12.024,13	2.242,48	9.781,64	54.289,61
6	30/06/2017	12.024,13	1.900,14	10.124,00	44.165,61
7	30/12/2017	12.024,13	1.545,80	10.478,34	33.687,26
8	30/06/2018	12.024,13	1.179,05	10.845,08	22.842,18
9	30/12/2018	12.024,13	799,48	11.224,66	11.617,52
10	30/06/2019	12.024,13	406,61	11.617,52	,00
Totali		120.241,37	20.241,37	100.000,00	

5.Evidenzia i minor costi e i maggiori ricavi

Inserisci una breve descrizione, oppure una tabella, dove spieghi in modo sintetico i vantaggi dell'intervento.

Esempio di come evidenziare i vantaggi:

- Spostando la produzione nel nuovo capannone prevedo di implementare il fatturato dagli attuali 1.900.000,00 dell'anno 2014 ai 2.800.000,00, da raggiungere nell'anno 2018, con conseguente miglioramento dell'utile aziendale, come riportato nella parte tabellare del business plan.
- Otterrò un'ottimizzazione della logistica interna e conseguentemente del processo di produzione, avendo a disposizione una superficie maggiore ed essendo il capannone dotato di carroponete. Da tale ottimizzazione sarà possibile recuperare tempo prezioso ora dedicato a continui spostamenti interni delle merci.
- Potrò acquisire commesse di lavoro importanti da primari clienti operanti nel settore, avendo una struttura adeguata.

6.Prepara i documenti necessari

Ogni banca, di fronte a una richiesta di finanziamento di qualsiasi natura, ti richiederà una serie di documenti che sono necessari per analizzarla.

Prepara un elenco dei documenti. I più frequenti sono:

- Certificato della Camera di Commercio;
- atto costitutivo e statuto della società;
- documento identità dei soci;
- curriculum vitae dei due Soci;
- ultime dichiarazioni dei redditi dei soci;
- bilancio definitivo al 31/12/xxxx con la dichiarazione redditi;
- bilancio definitivo al 31/12/xxxx+1 con la dichiarazione redditi;
- bilancio provvisorio al 31/xx/xxxx;
- business plan;
- preventivo di acquisto con foto del bene da acquistare;
- elenco affidamenti bancari (**se ci sono**).

Dopo averli preparati, inseriscili ordinati all'interno di un raccoglitore, meglio se con un frontespizio che in sintesi indica il contenuto della richiesta.

Esempio.

Soggetto richiedente: Società XXXX s. r. l.

Sede legale Indirizzo: Via G. Verdi 12

Tipo di richiesta: Linea anticipo fatture

Data di presentazione: 10-07-20014

Referente: Dott. Rossi (amministratore unico)

Tel. 338. 0000000

7. Studia la documentazione e comunicala correttamente

Dopo aver svolto le attività precedenti, la cosa importante è leggere la documentazione ed esercitarsi a comunicare correttamente il suo contenuto.

Esempio di comunicazione corretta:

“Sono a richiedere un finanziamento di euro 200.000,00 in cinque anni per acquistare un nuovo macchinario necessario a ottimizzare la produzione della linea borse e accessori. La mia impresa oggi sviluppa un fatturato di 1.600.000,00 euro, ha chiuso l'ultimo bilancio con un utile netto dopo le tasse di 10.000,00 euro, che è stato destinato a fondo di riserva. Con l'acquisto del macchinario andrò a diminuire i tempi produzione, eviterò di dare parte della mia produzione all'esterno e diminuirò

così il costo per lavorazioni di terzi di circa 30.000,00 euro, pari al 3% dei costi totali”.

8. Prepara le domande utili

Quando hai finito la richiesta di finanziamento, preparati le domande utili da fare alla banca.

Ecco alcuni esempi:

- Può darmi un suo parere sulla richiesta?
- Secondo lei, devo aggiungere qualcosa?
- Come posso migliorarla?
- In che fase si trova la sua banca oggi, sta erogando oppure è ferma con nuovi finanziamenti?
- Quale organo interno decide la mia richiesta (filiale, centro imprese, direzione regionale, comitato di...)?

Prima di presentare la richiesta, scriviti le domande utili da fare alla banca.

9. Preparati a rispondere alle domande

Tutte le fasi precedenti possono richiedere qualche giorno di tempo per essere completate quindi, prima di andare in banca, leggi nuovamente tutta la documentazione che vuoi consegnare, così da essere preparato alle possibili domande che potrà farti il funzionario della banca.

Ecco alcuni esempi di domande che può rivolgerti una banca:

- Quanto è stato il fatturato della sua azienda nell'ultimo anno?
- E negli ultimi due?
- Come ha chiuso gli ultimi due bilanci, in utile o in perdita?
- Chi conduce l'attività oltre lei?
- Ha figli o familiari in azienda?
- Se lei smette di lavorare, chi porta avanti l'attività?
- Con quante e quali banche lavora oltre la nostra?
- Quali sono i suoi affidamenti attuali?
- Quanti debiti a medio termine ha la sua impresa (mutui – finanziamenti – leasing)?
- Quanti dipendenti ha?
- Prevede di assumere o di licenziare nei prossimi mesi?
- Che cosa fa per il controllo dei costi?
- Chi tiene la contabilità, è interna all'azienda oppure esterna?
- Come sta andando il suo settore?
- Che fatturato prevede per l'anno in corso?
- A quanto ammonta il suo portafogli ordini?

9+1 Presenta la richiesta di finanziamento

Dopo che hai seguito tutti i suggerimenti precedenti, fai la cosa più importante: **presenta la tua richiesta alle banche.**

So che può sembrarti banale, ma è utile ricordartelo e soprattutto è importante ricordarti di essere Tu a presentarla.

Riepilogo dei 9+1 suggerimenti per richiedere i finanziamenti alle banche.

1. Fissa gli obiettivi.
2. Richiedi le centrali rischi.
3. Prepara il tuo business plan.
4. Prepara una simulazione del piano di mutuo o finanziamento.
5. Evidenzia i minor costi e i maggiori ricavi.
6. Prepara i documenti necessari.
7. Studia la documentazione e comunicala correttamente.
8. Prepara le domande utili.
9. Preparati a rispondere alle domande.

9+1 Presenta la richiesta di finanziamento.

VUOI FARE LA RISTRUTTURAZIONE FINANZIARIA DELLA TUA IMPRESA?

Hai mai pensato di ristrutturare l'indebitamento bancario della tua impresa?

Sai da dove partire per farlo?

Che benefici può portarti?

Dove vai a intervenire?

Ti indico alcune delle richieste frequenti inserite all'interno di una ristrutturazione finanziaria:



- ristrutturare linee di scoperti di conto corrente e linee di anticipo fatture dove sono anticipate fatture con problemi per essere incassate;
- ristrutturare mutui o finanziamenti allungando il periodo di restituzione: per esempio un mutuo con durata ancora di cinque anni, è necessario ristrutturarlo allungando il periodo a dieci anni;
- ristrutturare sia linee di breve termine che finanziamenti di medio lungo termine;
- ristrutturare sia linee di breve termine che finanziamenti di medio lungo termine **e richiedere nuova liquidità.**

Eccoti 7+1 suggerimenti per preparare una richiesta di ristrutturazione finanziaria dell'impresa.

1. Inizia dall'analisi della situazione attuale

Analizza e riclassifica il bilancio della tua impresa degli ultimi due anni, fai la situazione del tuo attuale indebitamento che trovi collocato nello stato patrimoniale.

Esempio di schema sintetico dello stato patrimoniale di un'impresa.

ATTIVO CIRCOLANTE			PASSIVO CIRCOLANTE		
			Debiti vs. banche	200.000	
IMMOBILIZZAZIONI			DEBITI A M-L-T		
			(medio-lungo termine)		
			Debiti vs. banche	500.000	
			PATRIMONIO NETTO		
TOTALE ATTIVO			Totale passivo circolante		

2. Stampa le centrali rischi

Anche in questo caso, vai nella filiale più vicina della Banca d'Italia e fatti stampare le centrali rischi dell'impresa, personali e dei tuoi soci che prestano fideiussioni.

Lo scopo è di analizzarle preventivamente per sapere se sono segnalati sconfinamenti, sofferenze e altro, sia dell'impresa sia

di chi presta fideiussioni. Queste informazioni ti consentiranno di andare preparato all'incontro con la banca quando presenti la richiesta di ristrutturazione finanziaria e in caso di problemi puoi fare una strategia per risolverli preventivamente.

3. Fissa gli obiettivi che vuoi ottenere

Ricordi le quattro fasi:

- **che cosa vuoi fare;**
- **perché vuoi farlo;**
- **quanto denaro ti occorre;**
- **i benefici.**

Ecco alcuni esempi semplici ma molto frequenti dove occorre fare una ristrutturazione del debito:

Esempio 1

Hai gran parte del tuo indebitamento a breve termine fatto da linee di scoperti di conto utilizzate al massimo del fido o sconfinati, oppure linee di anticipo fatture con il cliente che non paga per vari motivi (si trova in una situazione di crisi di liquidità, è in concordato è fallito ecc.).

Le conseguenze comuni di questo tipo d'indebitamento sono:

- elevati costi degli oneri finanziari addebitati ogni trimestre;
- in caso di sconfinamento, segnalazione in centrale rischi;

- possibili richieste di rientro da parte della banca;
- possibili diminuzioni degli affidamenti;
- difficoltà a pagare i fornitori per mancanza di linee di credito adeguate.

L'obiettivo, in questo caso, potrebbe essere di calcolare il 50% degli importi riguardanti gli scoperti di conto corrente e sommarli all'importo delle fatture anticipate che hanno difficoltà a essere incassate. La somma di queste due voci diventa la tua richiesta di ristrutturazione, trasformando questo importo in un finanziamento a cinque o sette anni con rate mensili e chiedendo alla banca di mantenere la linea di anticipo fatture, per anticipare il credito di nuovi clienti.

Esempio 2

Hai un finanziamento da pagare ancora per quattro anni con rate mensili, oltre a delle fatture anticipate che difficilmente riuscirai a incassare a breve. In questo caso il tuo indebitamento è in parte a breve e in parte a medio/lungo termine.

Le conseguenze comuni di questo tipo d'indebitamento sono:

- possibili ritardi nel pagare le rate mensili del medio termine;
- linea di conto anticipi non utilizzabile in quanto intasata da fatture non pagate;
- possibili richieste di rientro da parte della banca;

- difficoltà a pagare i debiti per mancanza di linee di credito adeguate.

L'obiettivo in questo caso potrebbe essere di calcolare il debito del finanziamento sommandoci l'importo delle fatture anticipate scadute non pagate, richiedendo un finanziamento complessivo della durata da sette a dieci anni e chiedendo alla banca di lasciare invariata la linea di affidamento dell'anticipo fatture.

4. Prepara il tuo business plan

Come nel capitolo precedente, anche in questo caso è necessario preparare il business plan. La cosa importante da ricordare è che il documento **deve contenere al suo interno la simulazione del progetto di ristrutturazione finanziaria. Inserisci nella parte descrittiva e in quella tabellare i benefici che andrai ad avere a seguito dell'intervento.**

Fai più simulazioni, calcola bene gli importi inseriti nel progetto, se sono sufficienti a raggiungere gli obiettivi della ristrutturazione, sia nel breve periodo che nel medio periodo. Valuta con attenzione l'ipotesi di richiedere nuova finanza, inserendola nella richiesta **(in questi casi avere nuova finanza è molto difficile, ma se ritieni che sia utile al progetto complessivo, inseriscila motivando perché è necessaria).**

5. Prepara i documenti necessari

Prepara un elenco dei documenti, e inseriscili ordinati all'interno di un raccoglitore.

6. Prepara le domande utili

Quando hai finito la richiesta di ristrutturazione, preparati le domande utili da fare alla banca.

Ecco alcuni esempi:

- Puoi darmi un suo parere sulla richiesta?
- Secondo lei devo aggiungere qualcosa?
- Come posso migliorarla?
- In che fase si trova la sua banca oggi, sta ristrutturando i debiti dei suoi clienti?
- Quale organo interno decide la mia richiesta (filiale, centro imprese, direzione regionale, comitato di...)?

Prima di presentare la richiesta, scriviti le domande utili da fare alla banca.

7. Preparati a rispondere alle domande

Prima di andare in banca leggi tutta la documentazione che vuoi consegnare, preparati alle possibili domande che potrà farti il funzionario della banca.

Ecco alcuni esempi di domande frequenti da parte della banca:

- Perché ha bisogno di una ristrutturazione finanziaria?
- I clienti che non le hanno pagato le fatture sono ancora operativi?
- Riuscirà a riscuotere i crediti?
- Sta ancora lavorando con loro?
- È diminuito il fatturato della sua azienda nell'ultimo anno?
- Di quanto?
- Come sta andando il suo settore?
- Che fatturato prevede per l'anno in corso?
- A quanto ammonta il suo portafogli ordini?
- Come ha chiuso gli ultimi due bilanci, in utile o in perdita?
- Con quante banche lavora oltre la nostra?
- Quali sono i suoi affidamenti attuali?
- Quanti debiti con le banche ha la sua impresa (mutui - finanziamenti - leasing)?
- Ha già parlato con altre banche per la sua richiesta?
- Quanti dipendenti ha?
- Prevede di assumere o di licenziare nei prossimi mesi?
- Che cosa fa per il controllo dei costi?
- Chi tiene la contabilità, è interna all'azienda oppure esterna?
- Chi conduce l'azienda oltre lei?

7+1 Presenta la richiesta di ristrutturazione finanziaria

Dopo che hai seguito tutti i suggerimenti precedenti, fai la cosa più importante.

Presenta la tua richiesta di ristrutturazione finanziaria alle banche.

Se il tuo debito da ristrutturare è con più banche (esempio hai un mutuo con la banca x, un finanziamento con la banca y e uno scoperto di conto con la banca z) inizia dalla banca con il debito maggiore, esponi la richiesta con convinzione, sostenendone l'utilità per la tua impresa.

È facile ottenere dalle banche la ristrutturazione del debito, come suggerito?

Assolutamente NO, è molto difficile, anche perché ogni impresa è un caso a sé.

Le banche fanno la ristrutturazione finanziaria del debito?

Assolutamente SI.

Quindi non è impossibile. Il mio suggerimento è che se ritieni utile per la tua impresa presentare alla banca una richiesta di ristrutturazione, non ti fasciare la testa prima di romperla, quindi preparala e presentala.

Riepilogo dei 7+1 suggerimenti per preparare una richiesta di ristrutturazione finanziaria dell'impresa.

1. Inizia dall'analisi della situazione attuale.
2. Stampa le centrali rischi.
3. Fissa gli obiettivi che vuoi ottenere.
4. Prepara il tuo business plan.
5. Prepara i documenti necessari.
6. Prepara le domande utili.
7. Preparati a rispondere alle domande.

7+1 Presenta la richiesta di ristrutturazione finanziaria.

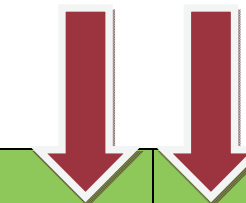
CASO 1

RISTRUTTURARE I DEBITI A BREVE TERMINE

Nell'esempio, andiamo ad analizzare il caso di una società Beta s.r.l. che ha la necessità di fare un intervento di ristrutturazione finanziaria sui debiti a breve termine.

Società BETA s.r.l.

Stato patrimoniale sintetico dove sono indicati solo i saldi e i debiti da ristrutturare



Attivo circolante			Passivo circolante		
			Debiti a breve termine verso banche	500.000	83%
Totale attivo circolante	570.000	85%	Totale passivo circolante	660.000	99 %
Immobilizzazioni	100.000	15%	Debiti a medio lungo termine		
			Patrimonio netto	10.000	1%
Totale attivo	670.000	100%	Totale Passivo	670.000	100%

Dalla tabella si evince quanto segue:

- La società è indebitata principalmente a breve termine, dove il **83%** del suo passivo è dato dai debiti con le banche.

- Una parte di questi debiti è composto da fatture anticipate per circa 200.000,00 euro che hanno difficoltà a essere incassate.

La richiesta di ristrutturazione finanziaria consiste nel richiedere alla banca un finanziamento a 7 anni dell'importo di 200.000,00 euro, con il quale si vanno a effettuare i seguenti interventi sulla struttura patrimoniale della società:

diminuzione dei debiti a breve verso banche per l'importo di 200.000,00 euro, andando a chiudere gli anticipi relativi alle fatture scadute dei clienti.

Alla fine dell'intervento avremo la seguente struttura patrimoniale

Attivo circolante			Passivo circolante		
			Debiti a breve termine verso banche		
Totale attivo circolante	570.000	85%	Totale passivo circolante	460.000	69%
Immobilizzazioni	100.000	15%	Debiti a medio lungo termine	200.000	30%
			Patrimonio netto	10.000	1%
Totale attivo	670.000	100%	Totale Passivo	670.000	100%

In questo caso l'intervento di ristrutturazione finanziaria ha modificato e migliorato la struttura patrimoniale, spostando parte dei debiti dal breve termine al medio/lungo termine.

Infatti prima dell'intervento avevamo:

- debiti a breve (passivo circolante) 99% ;
- debiti a medio lungo termine 0%.

Dopo abbiamo questa situazione:

- debiti a breve (passivo circolante) 69% ;
- debiti a medio lungo termine 30%.

CASO 2
RISTRUTTURARE I DEBITI A MEDIO/LUNGO
TERMINE

Nell'esempio andiamo ad analizzare il caso di una società Beta s.r.l. che ha necessità di fare un intervento di ristrutturazione finanziaria sui debiti a medio/lungo termine.

Società Beta s.r.l.

Stato patrimoniale sintetico dove sono indicati solo i saldi e i debiti da ristrutturare:

Attivo circolante			Passivo circolante		
Totale attivo circolante	700.000	70%	Totale passivo circolante	500.000	57%
Immobilizzazioni	300.000	30%	Debiti a medio lungo termine	400.000	40%
			Patrimonio netto	30.000	3%
Totale attivo	1.000.000	100%	Totale Passivo	1.000.000	100%

In questo caso la società ha in essere un mutuo di 400.000,00 euro, da restituire in un periodo residuo di sette anni.

Questa durata comporta una rata semestrale molto alta da pagare alla banca. L'obiettivo è di presentare una richiesta di allungamento del mutuo, andando a spalmare il debito di

400.000,00 euro su quindici anni anziché sui sette attuali, ottenendo così un notevole abbassamento dell'importo delle rate semestrali.

Alla fine dell'intervento, avremo la stessa struttura patrimoniale iniziale con la differenza di un importo annuale di mutuo inferiore da pagare, che consentirà di avere maggiore liquidità da destinare diversamente (nuovi investimenti, fornitori ecc.).

CASO 3

RISTRUTTURARE I DEBITI E RICHIEDERE NUOVA LIQUIDITÀ

Quando un imprenditore presenta una richiesta di ristrutturazione finanziaria può provare un senso d'imbarazzo per andare a chiedere di sistemare dei debiti su affidamenti già concessi e spesso preferisce richiedere un importo minimo, appena sufficiente a risolvere il problema.

Il termine stesso "ristrutturazione finanziaria" indica di ristrutturare qualcosa di esistente, in questo caso i debiti finanziari. Quindi non lascia troppo spazio alla fantasia.

Il mio personale consiglio è di invitarti a vedere una richiesta di ristrutturazione finanziaria da più angolazioni, così da essere capaci di cogliere le varie possibilità che possono essere inserite al suo interno.

La banca valuta la ristrutturazione partendo dai finanziamenti già concessi, che possono essere stati erogati dalla stessa o da banche diverse.

La loro somma (scoperti di conto, anticipo fatture, mutui ecc.) corrisponderà alla esposizione finanziaria complessiva dell'azienda, all'interno della quale ci sarà l'importo da ristrutturare.

Spesso sento parlare di consolidare i debiti a breve termine, che generalmente sono scoperto di conto corrente e anticipo fatture.

In questo caso la frase classica è: *si prende tutta l'esposizione attuale e si consolida facendo un finanziamento a medio/lungo termine*, ottenendo così i relativi benefici, che non sto a ripeterti.

Bene, questa valutazione è corretta parzialmente, perché anche in questo caso è spesso necessario valutare la possibilità di inserire nel progetto la richiesta di nuova finanza, per esempio sotto forma di conti anticipi o scoperto di conto corrente.

Infatti, le domande che io generalmente pongo agli imprenditori sono:

“Se si ristruttura tutto il debito a breve termine descritto sopra, come farà l'impresa a far fronte ai bisogni giornalieri, venendogli a mancare lo scoperto di conto corrente?”

“Come farà, se nel lavoro quotidiano ha necessità di anticipare una fattura relativa a un credito vantato nei confronti di un suo cliente, venendogli a mancare le linee di credito di conto anticipi?”

Di fronte a queste semplici domande, mi accorgo che si è valutato il progetto di ristrutturazione solo parzialmente, analizzando il problema nell'immediato e non valutando gli aspetti successivi alla ristrutturazione.

Il suggerimento è di invitarti a valutare sempre la possibilità di inserire nella richiesta di ristrutturazione, anche la richiesta di nuova finanza, spiegando i motivi alla banca.

La nuova finanza può anche essere inserita per finanziare nuovi investimenti che l'azienda intende fare in contemporanea con la ristrutturazione del debito, così da consentire alla stessa di crescere e rimanere competitiva sul mercato o recuperare margini sul conto economico (es. nuovi macchinari per produrre).

COME PARLI CON LE BANCHE?

Quanto conta a tuo giudizio la comunicazione tra impresa e banche?

Se un'impresa vuole stare sul mercato e crescere in modo equilibrato, **la comunicazione corretta con le banche è fondamentale.**

Negli esempi precedenti hai visto come fare per preparare una richiesta di finanziamento e una di ristrutturazione finanziaria. In entrambi i casi un passaggio fondamentale è il momento in cui ti presenti alla banca.

Eccoti 6+1 suggerimenti per comunicare correttamente con le banche.

1. Che banca scegliere

Il consiglio è di partire sempre da una banca con la quale hai già rapporti (chiaramente se questi rapporti non sono stati compromessi) perché ti conosce, quindi se ti ha già concesso delle linee di credito o un finanziamento vuol dire che ha un giudizio sufficientemente positivo su di te o sulla tua azienda.

Se ti ha già concesso affidamenti, puoi trovarti in una di queste situazioni:

- hai bisogno di un nuovo finanziamento o nuovi fidi a breve termine;
- chiedi una ristrutturazione del tuo debito;
- è la banca che cerca te e ti chiede di rientrare dell'esposizione.

In tutti e tre i casi, i vantaggi di partire da una banca con cui già lavori sono:

- se accetta la tua richiesta, hai risolto il problema;
- può darti tutta una serie d'informazioni, che saranno utili per rivolgerti a un'altra banca.

2. Il tuo atteggiamento

Pianifica il tuo atteggiamento.

Sì, hai capito bene. È importante che tu stabilisca prima di andare in banca il tuo atteggiamento, che deve trasmettere positività, motivazione, sicurezza di ciò che vuoi.

Quindi, se sei in una giornata in cui non riesci a trasmettere queste sensazioni, ti consiglio di rimandare l'appuntamento con la banca, perché una delle prime cose che nota colui che hai di fronte è il tuo atteggiamento.

3 Come presentarsi

Ti suggerisco di andare all'incontro con un vestito mediamente elegante, meglio con la cravatta, evitando look troppo sportivi o peggio ancora con abiti da lavoro. Cura il tuo aspetto (che sia ordinato) e dai la sensazione a chi ti vede di essere una persona motivata e decisa.

La prima cosa che vede il funzionario della banca alla quale ti rivolgi, sei TU, prima ancora di sapere che cosa vuoi chiedergli.

Vedo imprenditori andare in banca con un abbigliamento poco curato e un atteggiamento completamente sbagliato. Praticamente è come se la risposta fosse già scritta, ed è negativa.

Certo, ci sono imprenditori che non curano minimamente questi aspetti, vanno in banca e ottengono quello che vogliono. Li guardo e non scommetterei un euro su di loro. E invece sbaglio.

Loro non hanno bisogno di tante tecniche o suggerimenti; magari hanno un grande patrimonio personale o importanti depositi presso la stessa banca.

Sono sicuramente da ammirare, ma purtroppo non sono la maggioranza.

Per chi non s'identifica in questi esempi, sia l'aspetto sia l'atteggiamento diventano molto importanti.

4 Come comunicare

Fai attenzione al tuo modo di comunicare, al tono della tua voce, al modo di gesticolare, a quel che dici.

Ecco alcuni suggerimenti: cerca di far capire che sei fortemente convinto di ciò che vuoi, ma non aggredire con un tono alto il tuo interlocutore. Cerca di entrare in sintonia con lui, utilizza degli esempi per spiegargli cosa vuoi fare.

Per esempio: se devi finanziare la costruzione di un capannone industriale per far produrre la tua azienda, cerca di fargli capire come sarà alla fine, una volta terminata la costruzione; le possibilità di sviluppo che avrà la tua azienda, la possibilità di dare nuovi posti di lavoro, il piacere che proveranno i tuoi dipendenti a lavorare nella nuova struttura migliorata e più moderna, i benefici in termini di minor costi.

Digli cosa prevedi di ottenere e i risultati positivi che prevedi di raggiungere in termini di maggiori ricavi; digli che hai intenzione, a costruzione finita, di fare una piccola festa di inaugurazione della nuova struttura, e magari di fare un comunicato stampa dove andrai a citare anche il nome della banca che ha contribuito alla realizzazione e quindi allo sviluppo della tua azienda.

Eccoti una serie di suggerimenti di cosa puoi chiedergli per coinvolgerlo nel dialogo:

- consigli sulla tua richiesta;
- se ti suggerisce delle modifiche;
- chi decide il suo esito;
- che tempi prevede per una risposta;
- se conosce la tua attività;
- se ha piacere di venirla a visitare;
- di andare a pranzo insieme;
- parlagli dei figli (se ne avete entrambi);
- parlagli di calcio (tutti hanno la squadra del cuore);
- conduci l'incontro, preparati e fai le domande.

Tutto questo non garantisce il successo, ma può esserti di aiuto. Magari riesci ad avere un buon consiglio, oppure a sapere se la banca in quel periodo sta erogando credito e a quali condizioni. Vedo imprenditori andare in banca, parlare di niente e non mettere bene a fuoco perché sono lì e cosa realmente vogliono. Altri si mettono subito a discutere con il funzionario, con tutte le varie conseguenze negative che ciò comporta.

Come se un cliente viene da te e inizia a criticare la tua azienda, i tuoi prodotti, il tuo personale. Se non è un cliente d'importanza vitale, quante possibilità ha di fare affari con te?

5 Utilizza l'immaginazione

La parte che sto per descriverti viene da molti trascurata, ma secondo il mio personale giudizio è senza dubbio la più importante. Mi spiego meglio: devi in pratica immaginare come saranno il tuo stato d'animo e le tue sensazioni dopo che sarai riuscito nel tuo progetto, quando la banca ti avrà accordato il finanziamento e sarai riuscito a realizzare quanto ti eri proposto.

Ti chiederai sicuramente: a cosa ti serve tutto questo?

Ti rispondo subito. Serve a metterti in uno stato di positività e di ottimismo che è necessario per affrontare qualsiasi sfida.

Ottenere un finanziamento da una banca non è affatto semplice e come tutte le cose non semplici richiede fatica, impegno, metodo, grande ottimismo e motivazione.

6. Accompanya la tua richiesta

Dopo che hai presentato la tua richiesta, **accompagnala**.

Programma subito un nuovo appuntamento con la banca, a distanza di pochi giorni, per sapere come procede la lavorazione, in quale ufficio si trova, chi ha la competenza di decidere il suo esito.

Non c'è un tempo uguale per tutte le richieste. Di solito l'iter bancario va da un minimo di 20 giorni a un massimo 90/120 giorni.

Prima conosci la decisione della banca, prima hai la possibilità di agire. In caso positivo, metti in pratica quanto hai dichiarato nei tuoi obiettivi. In caso negativo, puoi presentarti a un'altra banca.

6+1. Mantieni la tua affidabilità

Se la tua richiesta va a buon fine, il mio suggerimento è di comportarti correttamente con la banca per mantenere la tua affidabilità bancaria.

Molti imprenditori, a mio parere, sottovalutano quest'aspetto, ma ti renderai conto che è fondamentale per qualsiasi nuova richiesta tu voglia fare. L'importanza di essere ritenuto un soggetto affidabile cui dare credito ti sarà sicuramente utile anche se ti rivolgi ad altre banche.

Capita spesso di trovare degli imprenditori che litigano con le banche dove hanno gli affidamenti o il mutuo in corso, magari solo perché non hanno comunicato delle informazioni, oppure perché stanno attraversando un momento di difficoltà e non ne parlano tempestivamente. Questo è un comportamento che ti sconsiglio, perché **stai rischiando di perdere la tua affidabilità a ottenere credito.**

Il suggerimento è di abituarti a dialogare con la banca ogni mese e ogni volta che si verificano delle novità significative per la tua impresa.

Prepara un fascicolo informativo mensile (al massimo ogni due mesi), dove inserisci l'andamento del bilancio, il tuo portafoglio ordini, le previsioni per i prossimi mesi e altre informazioni importanti, e consegnalo alle banche.

Uno dei problemi frequenti di questi anni è il turnover dei funzionari bancari. In pratica oggi vai in banca e parli con un funzionario al quale spieghi con impegno e fatica la tua richiesta e il giorno dopo la stessa persona viene trasferita ad altro incarico, con il risultato che devi iniziare tutto da capo.

Questo è un problema che né tu e né io possiamo risolvere. Il consiglio, se ti trovi in una situazione simile, è munirti di tanta pazienza e utilizzare con il nuovo funzionario che hai di fronte gli stessi suggerimenti che hai messo in pratica con il precedente.

Riepilogo dei 6+1 suggerimenti per comunicare correttamente con le banche.

1. Che banca scegliere.
2. L'atteggiamento.
3. Come presentarsi.
4. Come comunicare.
5. Utilizzare l'immaginazione.
6. Accompagnare la richiesta.

6+1. Mantenere l'affidabilità.

COSA FAI SE LA BANCA TI RISPONDE “NO”?

Quello che ti ho spiegato fino a ora funziona, utilizzo questi suggerimenti e queste tecniche in casi reali.

Però, anche applicando questi suggerimenti, può capitare che l'imprenditore si sente rispondere dalla banca: “Gentile sig. Rossi, la sua richiesta non può essere accettata”.

E se succede a te, cosa fai?

Rinunci al tuo progetto, qualunque esso sia?

Non ristrutturare più il tuo debito, con tutte le conseguenze che questa decisione comporta?

Finché ci sono più banche, c'è speranza.

Questa frase devi ricordartela sempre quando vuoi richiedere un finanziamento perché è la pura e semplice verità; sta a significare che quello che per una banca non va bene non è detto che per un'altra non vada bene ugualmente.

Ecco 3+1 suggerimenti da mettere in pratica se la banca rifiuta la tua richiesta.

1. Prendi subito un appuntamento

Chiedi subito un incontro con la banca dove hai presentato la richiesta e cerca di capire perché ti ha detto di NO, individuando eventuali punti deboli.

2. Fai le modifiche

Fai domande che ti consentano di capire perché non è stata accettata.

Esempi di domande:

- Perché la mia richiesta non è stata accettata?
- Quali problemi sono emersi?
- Dove sono i punti deboli?
- Se apporto delle modifiche posso presentarla nuovamente alla vostra banca?

Se riesci a capire i punti deboli della tua richiesta, valuta se sono risolvibili, se puoi migliorarli. Apporta le modifiche e chiedi sempre alla banca se è possibile presentare di nuovo la domanda.

In uno degli ultimi casi che ho gestito personalmente, rivolgendo con l'imprenditore queste semplici domande alla banca, abbiamo capito che il punto debole era la mancanza di

garanzie sufficienti inserite nella richiesta. Quindi abbiamo proposto l'intervento di un consorzio fidi e presentato nuovamente la pratica che si è conclusa con esito positivo.

3. E se non puoi modificarla?

La cosa da fare è prendere la tua richiesta e presentarla a un'altra banca.

Mi dirai che è molto difficile trovare una banca che sia disponibile ad accettare una richiesta già rifiutata.

La mia risposta è che hai perfettamente ragione. Ma può capitare che una banca, in un preciso momento, abbia la volontà di acquisire nuovi clienti, oppure di erogare credito, oppure di fare operazioni con il supporto di consorzi fidi.

Tutte cose che né tu e né io possiamo sapere.

Proprio per questo motivo la cosa migliore da fare è di presentare la tua richiesta ad altre banche.

3+1 Utilizza i consorzi fidi

Ho lasciato per ultimo questo suggerimento, per un motivo ben preciso.

I consorzi fidi sono enti che intervengono a sostegno delle richieste di finanziamento presentate dalle imprese alle banche.

Il loro scopo è di integrare con garanzie aggiuntive da loro prestate le richieste. Le garanzie possono essere generalmente

di due tipi: a prima richiesta o sussidiarie e variano dal trenta per cento all'ottanta per cento dell'importo erogato dalla banca. La cosa importante da sapere è che il loro intervento, in molti casi, ha un costo che dipende dal consorzio, dal rating attribuito all'impresa e da altri fattori.

Ad esempio, per una richiesta di 100.000,00 euro dove interviene un consorzio fidi, il costo per l'imprenditore può essere del 3%, quindi 3.000,00 euro.

Il mio suggerimento è di aspettare che sia la banca a suggerire l'intervento del consorzio, in tal caso sai già che la tua richiesta, molto probabilmente, con l'intervento del consorzio verrà accettata.

Se invece non occorre il suo intervento, risparmi tempo e denaro.

Riepilogo dei 3+1 suggerimenti da mettere in pratica se la banca rifiuta la tua richiesta.

1. Prendi un nuovo appuntamento.
2. Fai le modifiche.
3. E se non puoi modificarla?

3+1. Utilizza i consorzi fidi.

ALCUNI CASI GESTITI DI ACCESSO AL CREDITO

Ti è mai capitato di sentirti dire “No” da una banca e pensare che il tuo concorrente ha fatto tanti investimenti negli ultimi mesi, e a come di ha fatto a finanziarli?

Perché la banca ha dato a lui i soldi mentre a te li negati?

La prossima volta che vuoi presentare una richiesta di finanziamento a una banca, prova a seguire i suggerimenti dei capitoli precedenti.

Per confermarti che anche in momenti di crisi le banche hanno continuato a erogare credito, voglio evidenziarti quattro casi recenti, nei quali ho affiancato gli imprenditori per preparare le loro richieste di finanziamento.

Azienda in Toscana nel settore arredo bagno e pavimenti, anno 2014.

Si tratta di una s.r.l. neo costituita, che nasce sulla scia della precedente società che aveva avuto importanti difficoltà finanziarie. Trattandosi parzialmente degli stessi imprenditori dell'impresa precedente, questo rendeva più complicato l'accesso a nuovo credito.

La necessità era di avere una linea di anticipo fatture e un fido di scoperto di conto corrente.

Seguendo le indicazioni dei capitoli precedenti ha ottenuto un fido di 50.000,00 euro per anticipo fatture e 5.000,00 per scoperto di conto.

A garanzia è stata data la fideiussione personale di un familiare dell'imprenditore.

Azienda in Toscana nel settore moda e accessori, anno 2015.

Si tratta di una s.r.l. neo costituita che ha rilevato un marchio conosciuto nel settore della moda borse sportive.

La necessità era di avere un finanziamento a medio termine di 250.000,00 euro per finanziare gli investimenti necessari ad avviare la produzione, oltre a un linea di anticipo fatture di 100.000,00 euro.

Seguendo le indicazioni dei capitoli precedenti ha ottenuto sia il finanziamento a medio termine sia la linea di anticipo fatture.

Per ottenere quanto necessario è stata inserita (su suggerimento della banca), la garanzia di un consorzio fidi a prima richiesta per 80 % del finanziamento.

Azienda in Toscana nel settore pelletteria, anno 2015.

Si tratta di una società di persone s.n.c., nel settore della pelletteria dal 1980. Trovandosi di fronte a un calo dei fatturati negli ultimi quattro anni, si è reso necessario presentare una richiesta di ristrutturazione finanziaria alle due banche con la quale l'azienda ha rapporti.

L'idea era di sommare il mutuo residuo di 60.000,00 euro con una linea di anticipo fatture, con crediti di difficile incasso per 80.000,00 euro.

È stata proposta alla banca maggiormente esposta una richiesta per un nuovo mutuo dell'importo di 140.000,00 euro, confermando le garanzie già in suo possesso (ipoteca di primo grado sull'immobile e la fideiussione dei due soci).

La richiesta si è conclusa con esito positivo.

Azienda in Toscana nel settore edile, anno 2015.

Si tratta di una società che opera nel settore edile, nuove costruzioni e ristrutturazioni da moltissimi anni.

Con l'entrata in crisi dell'edilizia in Italia aveva il problema di un'elevata esposizione nei confronti delle banche, con molto capitale immobiliare e poca liquidità.

Lo scopo era di avere una linea per scoperto di conto corrente di 30.000,00 euro e una linea di anticipo fatture per 80.000,00 euro, necessarie per far fronte alla liquidità corrente, in attesa di vendere alcuni immobili.

La richiesta è stata presentata a una nuova banca, senza coinvolgere le banche che avevano già un'esposizione con l'azienda.

La banca ha concesso le linee di fido richieste, chiedendo all'imprenditore di mettere a garanzia un importo pari a 20.000,00 euro di liquidità personale, oltre alla sua fideiussione.

CINQUE RISORSE UTILI PER L'ACCESSO AL CREDITO

Nei capitoli precedenti hai visto come preparare le richieste e come comportarti quando vai a presentarle alle banche.

Ora voglio elencarti una serie di risorse utili da conoscere, che potranno esserti di aiuto nell'accesso al credito bancario.

1. Le associazioni di categoria

Tra i servizi che offrono ai loro iscritti, molte hanno al loro interno uno sportello che si occupa dei rapporti tra imprese e banche e svolgono un'attività per il calcolo del rating delle aziende. Inoltre, hanno dei collegamenti diretti con i consorzi fidi. Ti indico alcune delle più conosciute:

- Associazione degli Industriali;
- Confesercenti;
- Confcommercio;
- A.P.I Associazione dei piccoli imprenditori;
- Confederazione Nazionale Artigiani C.N.A.

2. I consorzi fidi

I consorzi di garanzia collettiva (CONFIDI) nascono dalla necessità di agevolare, attraverso lo strumento dell'associazionismo, l'accesso al credito da parte delle micro,

piccole e medie imprese operanti nei vari settori. Le aziende possono incontrare delle difficoltà per ottenere un finanziamento essenzialmente per due motivi:

- le piccole dimensioni;
- l'impossibilità di offrire idonee garanzie.

Con l'intervento dei Confidi, alle imprese vengono attenuate queste difficoltà.

La garanzia varia generalmente dal 30% al 50% della somma del finanziamento concesso, ma è possibile in alcuni casi, e a seguito di accordi specifici stipulati tra il Confidi e la Banca convenzionata, arrivare a rilasciare una garanzia fino all'80% dell'importo del finanziamento. Per il rilascio della garanzia, l'associato paga al Confidi una commissione che varia a seconda del tipo di finanziamento. Ogni Confidi stabilisce un importo massimo di garanzia da impiegare sulla singola azienda. Le forme tecniche di garanzia sono sostanzialmente due: una denominata **sussidiaria** e l'altra a **prima richiesta**.

3. Altri enti di garanzia

Altri strumenti di garanzia, a sostegno delle richieste di finanziamento, possono essere cercati nelle banche di garanzia, finanziarie regionali e nelle Camere di Commercio con specifici

provvedimenti ecc. Anche in questo caso il fine è di favorire la crescita e lo sviluppo delle piccole e medie imprese.

4. La leva finanziaria

Questa è una tecnica che suggerisco spesso agli imprenditori che si trovano in queste situazioni:

Hanno la necessità di accedere a nuovo credito bancario con la banca X e hanno depositi personali o di famiglia sulla banca Y.

Il suggerimento è di spostare i depositi sulla banca X, anche senza vincoli (pegni, mandati a vendere) ma semplicemente facendo fare alla banca un'attività di raccolta e non solo di erogazione.

In altri casi può essere richiesta dalla banca una somma da utilizzare come finanziamento soci, oppure a pegno del nuovo credito.

5. Il nostro servizio di coaching

Per ultimo ho lasciato il servizio, che svolgo personalmente insieme ad altri colleghi, di affiancamento agli imprenditori, nella preparazione delle richieste da presentare alle banche.

La caratteristica del servizio è di far preparare e presentare la richiesta direttamente all'imprenditore, limitandosi ad affiancarlo e ad accompagnarlo nelle varie fasi, fornendogli il supporto tecnico e di consulenza necessario.

CONCLUSIONI

Prima di salutarti, vorrei riepilogare quali sono gli obiettivi di questo libro.

Invitarti ad analizzare il tuo bilancio, costruire il tuo business plan, preparare le richieste di finanziamento per la tua impresa e comunicare in modo corretto con la banca.

Queste attività faranno la differenza per gli imprenditori che sono a capo delle piccole e medie imprese, in particolare per quanto riguarda l'accesso al credito delle imprese stesse.

Per farlo, ho voluto fornirti una serie di suggerimenti che applico quotidianamente e che ti consentano di fare queste attività in modo semplice e professionale.

Se la lettura di questo libro ha suscitato in te la voglia di preparare le tue richieste andando direttamente a presentarle alle banche, significa che ha raggiunto lo scopo.

In tal caso, puoi utilizzarlo come un manuale da consultare tutte le volte che hai bisogno di trovare idee, spunti e suggerimenti.

Buon accesso al credito

Roberto Ciompi

L'AUTORE



Roberto Ciompi,

fondatore di **rsviluppo.com**, esperto nelle problematiche che riguardano le piccole e medie imprese italiane, per cui ha svolto le attività come imprenditore, manager e consulente aziendale.

Dal 2007 ha preparato oltre 400 richieste di finanziamento per le imprese nelle varie forme tecniche, analizzando i bilanci e preparando i business plan necessari.

Grazie all'esperienza maturata, in particolare sulla ricerca del credito e sulla finanza aziendale, oggi svolge l'attività di consulente e coach con lo scopo di affiancare l'imprenditore nella preparazione delle richieste per nuovi finanziamenti o per la ristrutturazione di quelli già esistenti.

Ha preparato richieste per aziende che operano in molti settori produttivi:

meccanica, edilizia, turismo, nautica, energia, commercio, manifatturiero.

Nel 2015 ha inaugurato **Master COACH 3B**, un corso dove si parla di business plan, bilanci, banche e come questi tre argomenti sono collegati quando si vuole accedere al credito bancario.

Su internet è presente con il sito www.rcsviluppo.com

È autore di tre e-book che parlano del rapporto tra l'azienda e la banca pubblicati dalla Bruno Editore:

- **Farsi finanziare dalle Banche;**
- **Ristrutturazione finanziaria di un'Impresa;**
- **La Comunicazione Finanziaria.**

Titolo

VUOI FINANZIARE LA TUA IMPRESA?

Autore

ROBERTO CIOMPI

Sito internet

www.rcsviluppo.com

ISBN | 9788893215480