

IL BP COME STRUMENTO PER LA RISTRUTTURAZIONE D'IMPRESA

**IL BUSINESS PLAN:
CENNI INTRODUTTIVI**

**LA STRATEGIA PER IL
CAMBIAMENTO**

**GLI ELEMENTI DEL
PIANO DI FATTIBILITÀ**

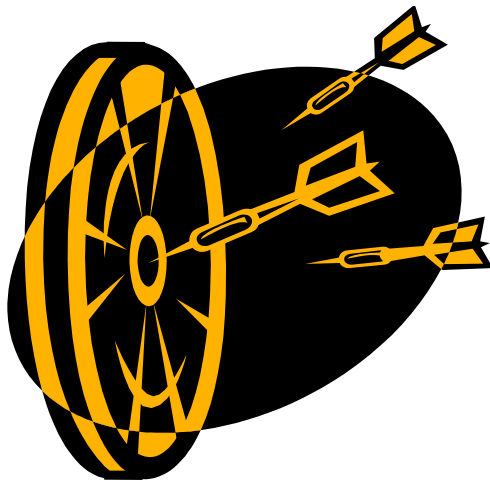
**LA SIMULAZIONE
ECONOMICO-FINANZIARIA**

LE CONCLUSIONI



OVERVIEW

Consulenza di Direzione Aziendale



IL BUSINESS PLAN: CENNI INTRODUTTIVI

BUSINESS PLAN

documento di pianificazione e comunicazione che analizza e descrive un'idea imprenditoriale e ne consente la valutazione della fattibilità economico-finanziaria



ILLUSTRA L'IDEA IMPRENDITORIALE



PIANIFICA LE SCELTE STRATEGICHE ED OPERATIVE NECESSARIE



VALUTA OGGETTIVAMENTE LA FATTIBILITÀ TECNICA, ECONOMICA E FINANZIARIA





UN BUSINESS PLAN DEVE ESSERE



CONVINCENTE

l'idea imprenditoriale
deve essere ritenuta
interessante



CREDIBILE

il piano deve prevedere
risultati finali
raggiungibili



**LE AFFERMAZIONI DEVONO ESSERE BASATE SU
ANALISI PRECISE E DATI CONCRETI ED ATTENDIBILI**

STRUTTURA DEL BUSINESS PLAN	INTERROGATIVI
breve profilo dell'azienda	chi siamo?
idea imprenditoriale	cosa vogliamo fare?
idea imprenditoriale	a chi miriamo?
idea imprenditoriale	perché lo vogliamo fare?
studio ambiente esterno	com'è il mercato?
studio ambiente interno	come siamo?
strategia di sviluppo	quali sono gli obiettivi?
strategia di sviluppo	su chi ci appoggeremo?
strategia di sviluppo	come promuoveremo il progetto?
strategia di sviluppo	cosa diventeremo?
aspetti organizzativi	come sarà l'organizzazione?
piano di fattibilità	quanto venderemo?
piano di fattibilità	quanto investiremo?
simulazione	quanto ci costerà?
simulazione	quanto guadagneremo?

IN UN CONTESTO ECONOMICO CARATTERIZZATO
DA INCERTEZZA ED INSTABILITA'



PIANIFICARE A MEDIO-LUNGO TERMINE E'
FONDAMENTALE PER REAGIRE ALLE DIFFICOLTA'
E PER MOSTRARE DI AVERE DELLE IDEE CHIARE E
DEGLI OBIETTIVI DA RAGGIUNGERE

LE TAPPE DA SEGUIRE PER LO SVILUPPO DI UN BUSINESS PLAN ADEGUATO SONO:



ANALISI

(DIAGNOSI DELLA CRISI E ANALISI PUNTI FORZA / DEBOLEZZA)



VALUTAZIONE

(VALUTAZIONE POSSIBILI SCENARI ED EVENTUALI OPERAZIONI STRAORDINARIE)



AZIONE

(ELABORAZIONE PIANO INDUSTRIALE DI RISANAMENTO, RISTRUTTURAZIONE FINANZIARIA E GESTIONE RAPPORTI CON CREDITORI)



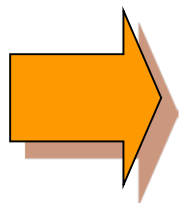
OVERVIEW

Consulenza di Direzione Aziendale

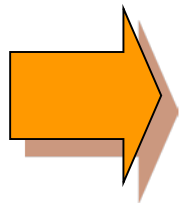


LA STRATEGIA PER IL CAMBIAMENTO

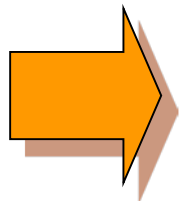
E' FONDAMENTALE CAPIRE LE RAGIONI STRATEGICHE ED ECONOMICO-FINANZIARIE CHE HANNO PORTATO L'AZIENDA ALLA SITUAZIONE CRITICA, IN MODO DA METTERE IN CAMPO ADEGUATE AZIONI CORRETTIVE PER IL CAMBIAMENTO



ANALISI DELLE STRATEGIE AZIENDALI INTRAPRESE DALL'AZIENDA



IDENTIFICAZIONE DI FATTORI ENDOGENI ED ESOGENI CHE HANNO PARTECIPATO ALLA CRISI



ANALISI DELLE PERFORMANCE ECONOMICO-FINANZIARIE PASSATE E PRESENTI (RICLASSIFICAZIONE BILANCIO E INDICATORI)

TIPOLOGIE DI CRISI AZIENDALI



FINANZIARIA

NON CORRETTA CORRELAZIONE TEMPORALE TRA INVESTIMENTI E FINANZIAMENTI, ECCESSO DI CAPITALE CIRCOLANTE, SOTTOCAPITALIZZAZIONE



ECONOMICA

RISULTATI NEUTRI O NEGATIVI NELLA GESTIONE CARATTERISTICA D'IMPRESA



ECONOMICO-FINANZIARIA

FLUSSI DI CASSA NEGATIVI NEL MEDIO PERIODO, DERIVANTI DA UNA NON EQUILIBRATA GESTIONE ECONOMICA E SQUILIBRI PATRIMONIALI

POSSIBILI STADI DELLA CRISI



DECLINO

(INEFFICIENZE PRODUTTIVE, CALO QUOTA DI MKT, CALO QUALITÀ PRODOTTI / SERVIZI)



CRISI VERA E PROPRIA

(PERDITE, CALO RICAVI E MARGINALITÀ, DIFFICOLTÀ NELL'OTTENERE CREDITO, PEGGIORAMENTO REPUTAZIONE)



INSOLVENZA

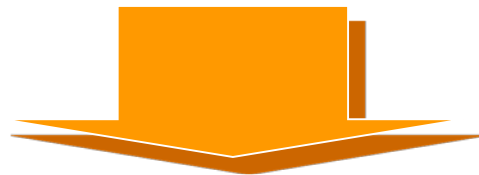
(INCAPACITÀ DI ADEMPIERE CON MEZZI NORMALI ALLE OBBLIGAZIONI ASSUNTE, CAUSA VENIR MENO DELLA LIQUIDITÀ NECESSARIA)

POSSIBILI STADI DELLA CRISI

DIFFICOLTÀ DI
REALIZZO DI
UN'OPERAZIONE DI
RISANAMENTO

GRAVITÀ
DELLA CRISI

NECESSITÀ DI
INTERVENIRE CON
URGENZA



aumentano passando da uno stadio all'altro

DIAGNOSI DELLA CRISI: **FATTORI ESOGENI**



CAMBIAMENTI STRUTTURALI REPENTINI ED IRREVERSIBILI NELLA STRUTTURA DELLA DOMANDA DI MERCATO (AD ESEMPIO, ARRIVO SUL MERCATO DI PRODOTTI SOSTITUTIVI)



FORTI MODIFICHE DELLA STRUTTURA CONCORRENZIALE CON IMPORTANTI IMPLICAZIONI CIRCA IL PREZZO DI VENDITA (AD ESEMPIO, INGRESSO NEL MERCATO DI NUOVI CONCORRENTI PARTICOLARMENTE AGGRESSIVI)



VARIAZIONI DELLA TECNOLOGIA DEL SETTORE (AD ESEMPIO, UN NUOVO MODO DI PRODURRE BREVETTATO DA UN CONCORRENTE)

ANALISI DEI PUNTI DI FORZA E DI DEBOLEZZA

dell'azienda su:

- ✦ organizzazione
- ✦ processi
- ✦ prodotti e servizi

ANALISI DEI FATTORI CRITICI DI SUCCESSO

cioè analizzare gli
elementi dei prodotti e
dei servizi che il mercato
ritiene importanti

**CONFRONTARE I PUNTI DI FORZA E DI DEBOLEZZA
CON I FATTORI CRITICI DI SUCCESSO**

DIAGNOSI DELLA CRISI: **FATTORI ENDOGENI**



MANAGEMENT / VERTICE AZIENDALE NON ADEGUATAMENTE PREPARATO ED ESPERTO

SISTEMI DI CONTROLLO DELLA GESTIONE INESISTENTI O GRAVEMENTE CARENTI

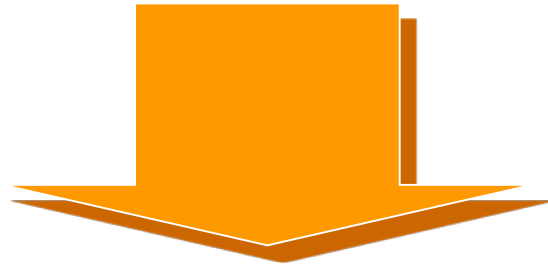
ESPANSIONE ECCESSIVA E NON ATTENTAMENTE STUDIATA PER LINEE INTERNE E/O ESTERNE

STRUTTURA DI COSTI MOLTO RIGIDI, PREZZI NON COMPETITIVI

POLITICHE FINANZIARIE ERRATE

GESTIONE DEL CAPITALE CIRCOLANTE NON CORRETTA

DIAGNOSI DELLA CRISI: FATTORI ESOGENI ED ENDOGENI



LA CRISI D'IMPRESA NON È MAI FRUTTO DI UN UNICO FATTORE, MA DERIVA DALLA COMBINAZIONE DI DIVERSI ELEMENTI, ALCUNI INTERNI ED ALTRI ESTERNI ALL'IMPRESA

MAGGIORE E' IL NUMERO DI INFORMAZIONI OGGETTIVE
DI SUPPORTO ALLE VARIE AFFERMAZIONI E
MAGGIORE E' LA CREDIBILITA' DEL BUSINESS PLAN

LE FONTI DEI DATI POSSONO ESSERE:

- ✦ statistiche ed altri documenti interni
- ✦ analisi di mercato di università ed altre società di elaborazione dati
- ✦ camera di commercio
- ✦ associazioni di categoria
- ✦ altre banche dati



INTERNET

La proposta di
cambiamento

Caratteristiche
dell'azienda

Contesto
competitivo

STRATEGIA PER LA RISTRUTTURAZIONE

descrizione delle attività che si vogliono intraprendere,
spiegando le finalità e gli obiettivi

**E' L'OGGETTO DI ANALISI DEL BUSINESS PLAN PER
LA RISTRUTTURAZIONE D'IMPRESA**



OVERVIEW

Consulenza di Direzione Aziendale

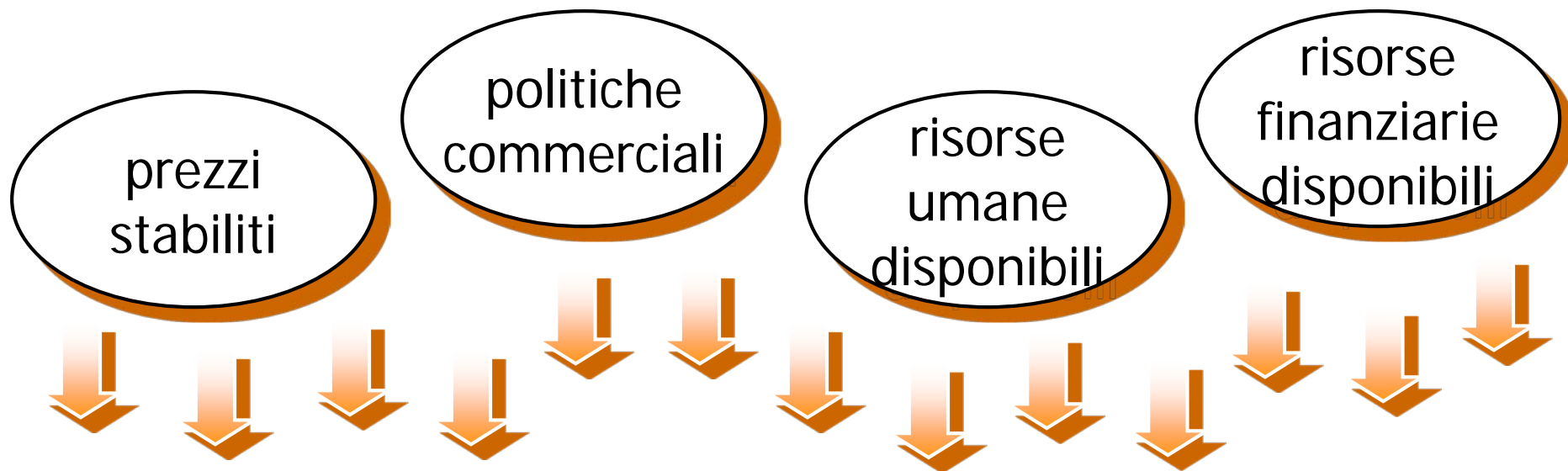


GLI ELEMENTI DEL PIANO DI FATTIBILITA'

PIANO DI FATTIBILITA'

rappresenta l'insieme degli obiettivi quantitativi di costi e ricavi che si desumono dal piano di sviluppo

- sviluppo delle vendite per area di business
- politiche di volume o di margine ed analisi redditività
- analisi della capacità produttiva
- numeri del personale e sviluppo economico
- budget altri costi fissi commerciali, industriali e generali
- investimento in beni strumentali
- politiche di reperimento risorse finanziarie



SVILUPPO DELLE VENDITE PER AREA DI BUSINESS

E' NECESSARIO FORMULARE OBIETTIVI CHE SIANO

- ✦ esplosi per area di business perché ognuna di essa presenta un contesto competitivo differente
- ✦ realizzabili, prudenti e di conseguenza credibili



OVERVIEW

Consulenza di Direzione Aziendale



LA SIMULAZIONE ECONOMICO- FINANZIARIA



Le scelte strategiche ed operative del progetto possono raggiungere gli obiettivi prefissati soltanto se sono affiancate da un'attenta analisi e gestione economico-finanziaria






GLI ASPETTI DEL BUSINESS PLAN DEVONO ESSERE TRADOTTI
IN UN SISTEMA DI VALORI ECONOMICI E FINANZIARI,
AL FINE DI VERIFICARE **LA FATTIBILITA' ECONOMICA E
FINANZIARIA DEL PROGETTO**



**PRESENTARE UN PROGETTO CHE PREVEDA REDDITIVITA'
ECONOMICA ED EQUILIBRIO FINANZIARIO**

IL PERIODO DI ANALISI DIPENDE DA:

-  DISPONIBILITA' DI INFORMAZIONI E DATI
-  MANIFESTAZIONE DI EVENTI CRITICI
-  LIVELLO DI STIMA ACCETTATO PER L'ANALISI



PIU' E' LUNGO L'ORIZZONTE TEMPORALE



analisi più completa



risultati dell'analisi più incerti
e meno dimostrabili



NORMALMENTE L'ORIZZONTE E' DI 3 / 5 ANNI

PIANO DI FATTIBILITA'



DETERMINARE LA **REDDITIVITA'** ATTESA
(RICAVI - COSTI) DEI DIVERSI ANNI



ANALIZZARE LA **FATTIBILITA'** ECONOMICA
DEL PROGETTO

redditività a costi
variabili dei ricavi

redditività della
gestione caratteristica

redditività della gestione
aziendale al lordo della
componente fiscale

VOCI ECONOMICHE (dati in '000 euro)		budget	
		anno x	%
1	RICAVI VENDITA NETTI		
2	COSTI VAR.LI COMM.LI		
3	Variazione Rimanenze		
4	Acq mat prime, semilavorati, prod fin		
5	Lavorazioni e servizi di terzi		
6	COSTI VAR.LI IND.LI	$6 = 3 + 4 + 5$	
7	TOT COSTI VARIABILI	$7 = 2 + 6$	
8	MARGINE	$8 = 1 - 7$	
9	Costi del Personale		
10	Ammortamenti		
11	Manutenzioni e assistenza		
12	Affitti		
13	Spese Pubblicità e Rappresentanza		
14	Altri costi commerciali		
15	Compenso organi societari		
16	Altri costi Am/ Generale		
17	TOT COSTI FISSI		
18	REDDITO OPERATIVO	$18 = 8 - 17$	
18	Proventi finanziari		
19	Oneri finanziari		
20	SALDO GEST FIN.RIA	$20 = 18 - 19$	
21	Proventi straordinari		
22	Oneri straordinari		
23	SALDO GEST STRAORD.	$23 = 21 - 22$	
24	REDDITO ANTEIMPOSTE	$24 = 18 + 20 + 23$	
25	IMPOSTE		
26	REDDITO NETTO	$26 = 24 - 25$	

CONTO ECONOMICO

PIANO FINANZIAMENTI



DETERMINARE IL **FABBISOGNO DI CASSA**
DEI DIVERSI ANNI



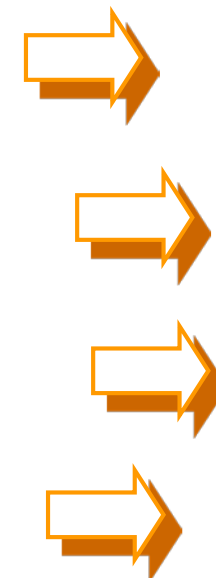
ANALIZZARE LA **FATTIBILITA' FINANZIARIA**
DEL PROGETTO

UTILE D'ESERCIZIO	
Ammortamenti materiali	
Ammortamenti immateriali	
Accantonamento TFR	
Accantonamento fondo svalutazione crediti	
Accantonamento fondo rischi	
Minusvalenze patrimoniali (Plusvalenze patrimoniali)	
FLUSSO GESTIONE REDDITUALE	
Variazione crediti commerciali	
Variazione altri crediti a breve	
Variazione magazzino	
Variazione debiti commerciali	
Variazione altri debiti (fondo imposte)	
VARIAZIONE CCN	
FLUSSO GESTIONE CORRENTE	
Investimenti/Disinvestimenti	
Acquisto/Vendita partecipazioni	
Accensione/Rimborso finanz. a m-l termine	
Liquidazione TFR	
Distribuzione dividendi	
Aumenti di capitale	
FLUSSO DI CASSA	

**si inseriscono
i valori da
conto
economico**



**si inseriscono
i valori
sulle base
del piano
di fattibilità**



all'utile si risommano costi e ricavi che non hanno generato movimenti finanziari

UTILE D'ESERCIZIO

- + Ammortamenti materiali
- + Ammortamenti immateriali
- + Accantonamento TFR
- + Accantonamento fondo svalutazione crediti
- + Accantonamento fondo rischi
- + Minusvalenze patrimoniali
- Plusvalenze patrimoniali

FLUSSO GESTIONE REDDITUALE



conto economico

alla gestione reddituale si somma la variazione del CCN
(+ crediti + variazione magazzino - debiti)

FLUSSO GESTIONE REDDITUALE

- Variazione crediti commerciali
- Variazione altri crediti a breve
- Variazione magazzino
- + Variazione debiti commerciali
- + Variazione altri debiti (fondo imposte)

VARIAZIONE CCN

FLUSSO GESTIONE CORRENTE

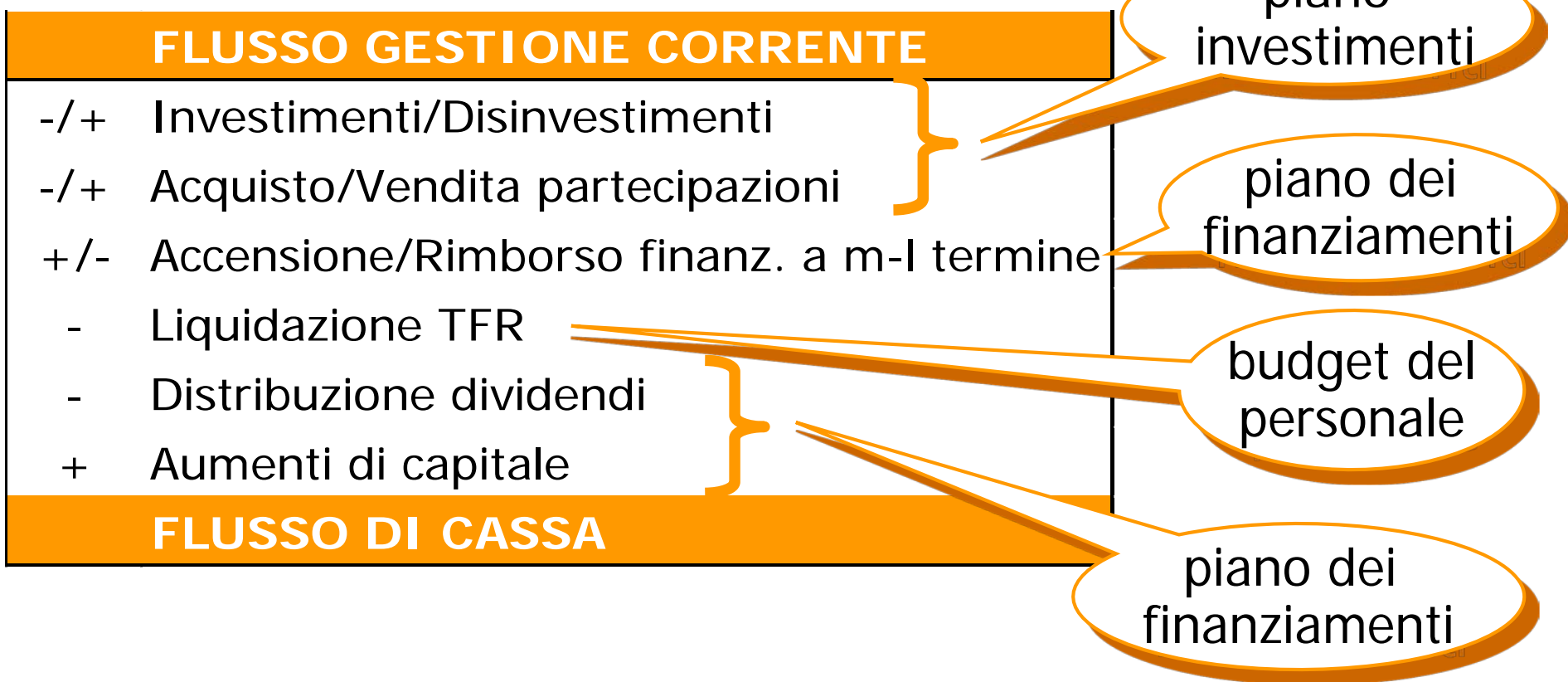
$$\frac{(\text{ricavi } x - \text{ricavi } x-1)}{360} \times \text{gg medi incasso crediti} \times (1 + \text{IVA})$$

conto economico

$$\frac{(\text{costi operativi } x - \text{costi operativi } x-1)}{360} \times \text{gg medi pag.to debiti} \times (1 + \text{IVA})$$

conto economico

alla gestione corrente si sommano le variazioni delle altre poste patrimoniali (immobilizzazioni a medio-lungo termine)



BREAK EVEN POINT

IL LIVELLO DEI RICAVI CHE CONSENTE DI COPRIRE
SIA I COSTI FISSI CHE I COSTI VARIABILI



B.E.P. A QUANTITA'

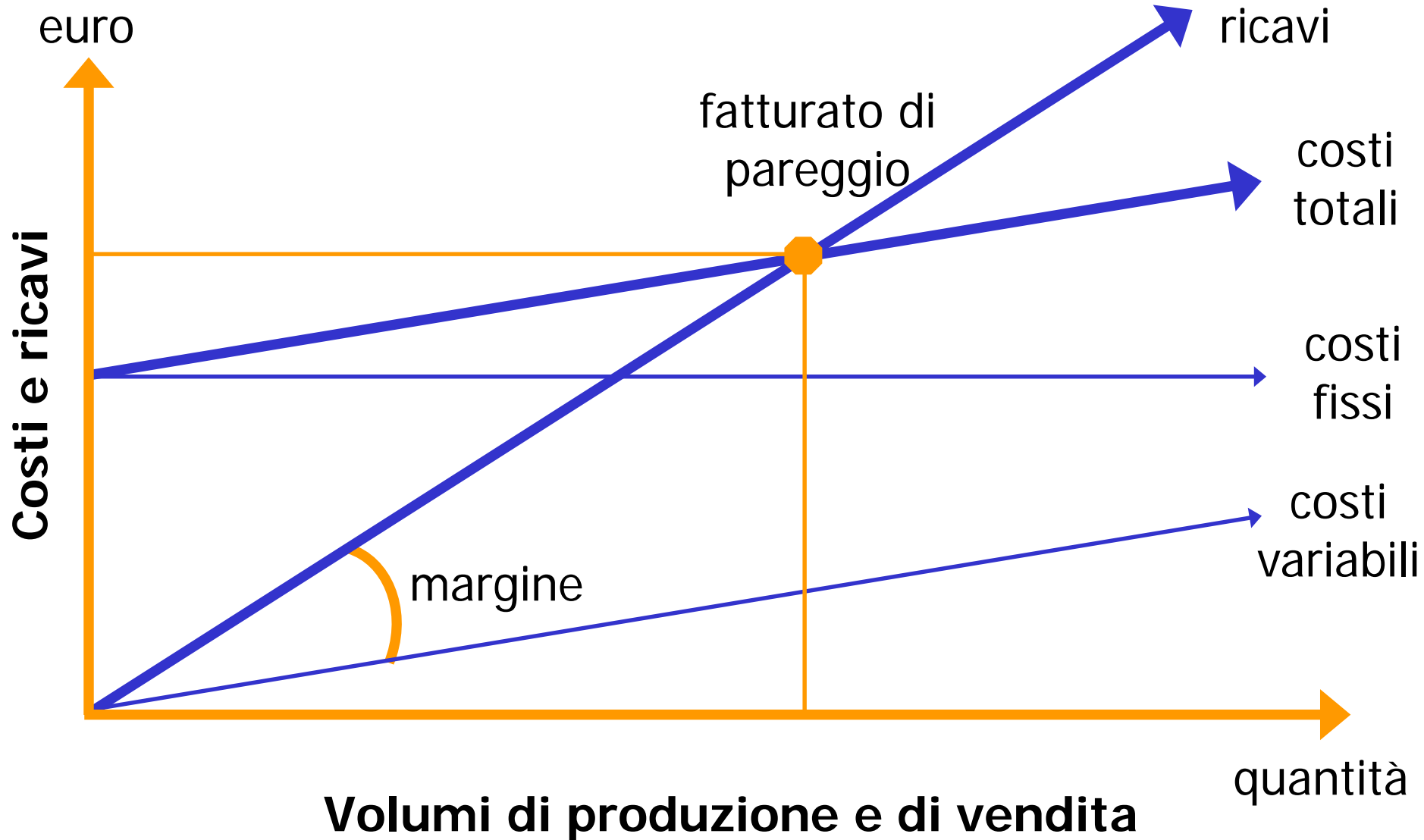


B.E.P. A VALORE

$$Q_P = \frac{\text{COSTI FISSI}}{\text{MARGINE DI CONTRIB.UNITARIO}}$$

$$V_P = \frac{\text{COSTI FISSI}}{\% \text{ MARGINE DI CONTRIBUZIONE}}$$







O V E R V I E W

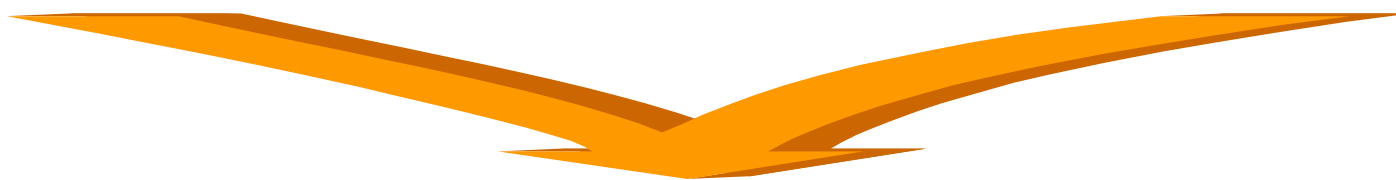
Consulenza di Direzione Aziendale

ACCORDI PER LA RISTRUTTURAZIONE DEL DEBITO E PIANI ATTESTATI DI RISANEMANTO

- Cenni -

COSA SI INTENDE CON RISTRUTTURAZIONE DEL DEBITO?

UN PERCORSO DI RISANAMENTO PUÒ PREVEDERE UN
PROCESSO DI **RISTRUTTURAZIONE DEL DEBITO.**



PER RISTRUTTURAZIONE DEL DEBITO S'INTENDE
UN'OPERAZIONE MEDIANTE LA QUALE IL CREDITORE (O UN
GRUPPO DI CREDITORI), PER RAGIONI ECONOMICHE, EFFETTUA
UNA CONCESSIONE AL DEBITORE IN CONSIDERAZIONE DELLE
DIFFICOLTÀ FINANZIARIE DELLO STESSO.
PER TALI RAGIONI, IL CREDITORE È DISPOSTO AD ACCETTARE
UNA RISTRUTTURAZIONE DEL DEBITO CHE COMPORTI MODALITÀ
DI ADEMPIMENTO PIÙ FAVOREVOLI AL DEBITORE.

CONCESSIONE DEL CREDITORE

LA CONCESSIONE DEL CREDITORE SI SOSTANZIA NELLA RINUNCIA DELLO STESSO AD ALCUNI DIRITTI CONTRATTUALMENTE DEFINITI, CHE SI TRADUCONO IN UN BENEFICIO IMMEDIATO O DIFFERITO PER IL DEBITORE, CHE TRAE UN VANTAGGIO DA TALE RINUNCIA, E IN UNA CORRISPONDENTE PERDITA PER IL CREDITORE.

Modalità:

- ✦ L'accordo tra il debitore e il creditore può prevedere la modifica dei termini originari del debito al fine di posticipare o ridurre i pagamenti futuri che il debitore deve effettuare nei confronti del creditore; ciò nella speranza che la situazione finanziaria del debitore possa migliorare.
- ✦ La ristrutturazione del debito può avvenire anche attraverso la cessione di attività del debitore al creditore o a terzi, con successivo trasferimento del ricavato delle attività cedute al creditore, ovvero mediante la conversione del debito in quote del capitale del debitore e il trasferimento delle stesse al creditore.

Accordi di ristrutturazione: accordo stragiudiziale con i creditori "non concorsuale" di regolazione di crisi reversibili, con omologazione del tribunale.

- ✦ SI TRATTA DI UN PIANO CHE MIRA A **RISTRUTTURARE I DEBITI** DELL'AZIENDA.
- ✦ A TAL FINE RISULTA NECESSARIA L'**ATTESTAZIONE DI UN ESPERTO**, CHE VERIFICA L'ATTUABILITÀ DELL'ACCORDO E LA SUA IDONEITÀ A GARANTIRE IL REGOLARE PAGAMENTO DEI CREDITORI ESTRANEI.

L'ACCORDO DI RISTRUTTURAZIONE È UN CONTRATTO DI DIRITTO PRIVATO CONCLUSO DAL DEBITORE CON UNO O PIÙ CREDITORI CHE RAPPRESENTANO UNA PERCENTUALE SIGNIFICATIVA DEI CREDITI (ALMENO IL 60%).

Si perfeziona in virtù del semplice consenso espresso dalle parti e non viene previsto alcun coinvolgimento della totalità dei creditori che non compaiono all'interno dell'istituto come collettività.

Ciascun creditore interessato all'accordo contratta con il proponente (debitore) e accetta o meno individualmente.

A fronte di tale "elasticità" concessa nel trattamento dei creditori aderenti, la legge esprime una assoluta "rigidità" quanto al trattamento che viene riservato ai creditori estranei all'accordo, i quali devono essere pagati regolarmente, vale a dire per l'intero importo e alle scadenze.

SECONDO L'ARTICOLO 182 BIS DELLA LEGGE FALLIMENTARE



L'imprenditore in stato di crisi può chiedere al tribunale l'omologazione di un accordo di ristrutturazione dei debiti:

- ✦ L'accordo è pubblicato nel R.I. ed acquista subito efficacia (per i 60 gg successivi nessun creditore può agire *in executivis*).
- ✦ I creditori entro 30 gg. dalla pubblicazione possono impugnare l'accordo ed il Tribunale, decise le opposizioni, omologa l'accordo con decreto motivato.
- ✦ Il decreto di omologa è pubblicato presso il R.I. ed è impugnabile dai creditori entro i successivi 15 gg.
- ✦ Occorre Relazione di un professionista indipendente su attuabilità accordo e sua idoneità al pagamento dei creditori estranei.

Piano attestato di risanamento: *strumento unilaterale privatistico "non concorsuale" per la rimozione tempestiva di crisi reversibili.*

✦ SI TRATTA DI UN PIANO CHE MIRA A **RISANARE I DEBITI DELL'AZIENDA**, IN MODO DA OTTENERE UN **RIEQUILIBRIO FINANZIARIO**.

✦ A TAL FINE RISULTA NECESSARIA L'**ATTESTAZIONE DI UN ESPERTO**, LA QUALE SI BASA SUL PRINCIPIO DI RAGIONEVOLEZZA.

In situazioni di crisi economico-finanziaria è necessario un documento che espliciti l'evoluzione che dovrà avere l'azienda per ritrovare un equilibrio ...



RAPPRESENTAZIONE DEL PERCORSO IMPRENDITORIALE
CHE L'AZIENDA HA INTENZIONE DI INTRAPRENDERE E
VALUTAZIONE DELLE RIPERCUSSIONI SIA A LIVELLO
ECONOMICO CHE FINANZIARIO.

IL PIANO DI RISANAMENTO E' UN DOCUMENTO CHE FORMALIZZA IL PROCESSO DI *TURNAROUND* :



- Sviluppo contenuti e percorsi di risanamento
- Elaborazione vari possibili alternative strategiche
- Predisposizione strumenti di controllo intermedi e finali



Il piano attestato di risanamento di fatto è un Business Plan.

SECONDO L'ARTICOLO 67 (comma 3°, lettera d) DELLA LEGGE FALLIMENTARE



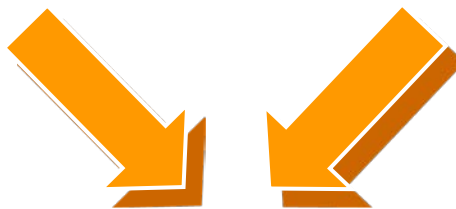
“... GLI ATTI, I PAGAMENTI E LE GARANZIE CONCESSI SU BENI DEL DEBITORE POSTI IN ESSERE IN ESECUZIONE DI UN PIANO, IDONEO A CONSENTIRE IL RISANAMENTO DELL'ESPOSIZIONE DEBITORIA ED IL RIEQUILIBRIO DELLA SITUAZIONE FINANZIARIA ED ATTESTATO DA UN PROFESSIONISTA ISCRITTO NEL REGISTRO DEI REVISORI CONTABILI, NON SONO SOGGETTI AD AZIONE REVOCATORIA ...”



E' PREVISTA LA TUTELA DI OPERAZIONI SVOLTE
SULLA BASE DI UN PIANO DI RISANAMENTO
ATTESTATO DA UN PROFESSIONISTA, ALLO
SCOPO DI GARANTIRE CONTINUITA' AZIENDALE

PRESENZA DI UN PIANO
DI RISANAMENTO

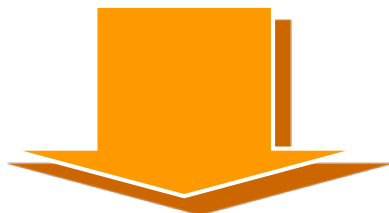
ATTESTAZIONE DEL
PROFESSIONISTA
REVISORE CONTABILE



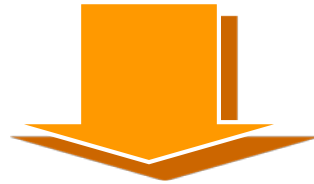
QUESTE DUE CONDIZIONI RENDONO QUINDI IRREVOCABILI,
IN CASO DI FALLIMENTO DEL DEBITORE, PAGAMENTI, ATTI E
GARANZIE ESEGUITI E CONCESSE IN ATTUAZIONE DEL PIANO.

NEL PIANO ATTESTATO DI RISANAMENTO NON
ESISTONO GARANZIE PER I CREDITORI E NON E'
PREVISTO UN CONTROLLO GIUDIZIARIO, ...

MA



... RISULTANO NECESSARI, PER LA RIUSCITA DEL
PIANO, COINVOLGIMENTO E CONDIVISIONE DA
PARTE DEI CREDITORI "STRATEGICI".



QUESTA POSSIBILITA' TENDE A PRIVILEGIARE
LA **CONTINUITA' AZIENDALE**



IN PRESENZA DI CRISI FINANZIARIA E/O
ECONOMICA REVERSIBILE


ATTESTAZIONE DEL PIANO




“CONDITIO SINE QUA NON” PER GARANTIRE LA
TUTELA DEI CREDITORI E PER EVITARE L'EVENTUALE
REVOCATORIA IN CASO DI FALLIMENTO



VALUTAZIONE SULLA FATTIBILITA' DEL PIANO
E VERIFICA DELL'ATTENDIBILITA' DEI DATI

 REVISORE CONTABILE (CON REQUISITI PER DIVENTARE CURATORE FALLIMENTARE) ISCRITTO ALL'ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI ED ESPERTI CONTABILI O AVVOCATO.

 RESPONSABILITA' CONTRATTUALE VERSO IMPRENDITORE, EXTRA CONTRATTUALE VERSO SOCI, TERZI E CREDITORI E PENALE PER DELITTI DI FALSITA' IN ATTI E TRUFFA.

ESPRESSA INDICAZIONE DI ATTI, PAGAMENTI E
GARANZIE CHE SARANNO POSTI IN ESSERE IN
ATTUAZIONE DEL PIANO ATTESTATO DI RISANAMENTO



E' NECESSARIO CHE L'ESPLETAMENTO DEL PIANO SIA
SUPERVISIONATO DALL'IMPRENDITORE O DA UN
SOGGETTO TERZO INCARICATO



OVERVIEW

Consulenza di Direzione Aziendale



LE CONCLUSIONI

A SECONDA DELL'INTERLOCUTORE IL BUSINESS PLAN DEVE SODDISFARE BISOGNI CONOSCITIVI DIFFERENTI

INTERNI

l'obiettivo è di fornire un'analisi critica del progetto cercando di essere prudenti nella stima dei risultati previsti per convincersi sulla validità dell'iniziativa

POTENZIALI FINANZIATORI

l'obiettivo è di illustrare a terzi (potenziali finanziatori o investitori del progetto) i risultati che si vogliono raggiungere cercando di essere convincenti e credibili

ALTRI ESTERNI

l'obiettivo è di illustrare a terzi quali sono le caratteristiche principali del progetto per sottolineare l'esistenza di una politica strategica efficace