



*Per il rilancio
delle aziende italiane*

In riferimento alla grave emergenza sanitaria in atto nel nostro Paese e alle drastiche misure di contenimento alla diffusione del Covid-19 adottate dal Governo, noi di MOD – MANAGEMENT ON DEMAND, la più grande società italiana formata esclusivamente da manager esperti nel rilancio d'aziende, pensiamo sia necessario fornire alle Aziende, che hanno visto ridurre drasticamente, ed in alcuni casi anche azzerare, il proprio fatturato, delle indicazioni di carattere operativo per fronteggiarla.

E' pertanto necessario che le Aziende pongano in essere un comportamento che minimizzi l'impatto economico-finanziario di queste drastiche misure e che si preparino sin da subito al momento in cui i mercati torneranno nuovamente operativi. In alcuni casi, infatti, i mercati torneranno a pieno regime, in altri addirittura con un eccesso di domanda, rispetto ad una normale situazione, pertanto, invitiamo le Aziende a focalizzarsi su alcune azioni che seguiranno in questo documento. Suggeriamo, Inoltre, di agire nell'immediatezza, visto che ci troviamo in un momento empatico che ci vede tutti coinvolti e, pertanto, maggiormente disponibili ad accettare le varie istanze che si potranno richiedere.

Ecco, quindi, elencate in 5 punti, alcune azioni concrete per le Aziende italiane.



RIVOLGICI QUI LE TUE
DOMANDE

www.managementondemand.it

FOCUS: LE AZIONI DA INTRAPRENDERE

A) MANTENIMENTO DELLA LIQUIDITA'

E' necessario che l'azienda metta da parte più liquidità possibile, proprio per fronteggiare il momento della ripresa. Per fronteggiare la ripresa sarà, probabile, infatti che molti fornitori e/o clienti, avendo subito una drastica diminuzione della loro liquidità, non saranno in grado di fronteggiare i loro pagamenti. E' possibile, in tal senso, che i clienti possano chiedere delle ulteriori dilazioni di pagamento e che, invece, i fornitori, per erogare le loro prestazioni, richiedano pagamenti in anticipo.

Per tale ragione, riteniamo sia necessario, anche in presenza di liquidità aziendale, sospendere temporaneamente i pagamenti, ove possibile, seguendo queste azioni:

- trovare accordi con i fornitori per il pagamento dei debiti che si stanno creando (ed eventualmente pregressi) chiedendo uno stand still (congelamento) degli stessi, da ripagare nell'arco di 12/24 mesi, proponendo invece dei pagamenti tempestivi sulle forniture correnti;
- contattare le società di Leasing per comunicare che al momento non si è in grado di sostenere i pagamenti e per concordare le modalità di applicazione delle previsioni di cui al DL "Covid Ter" del 16 marzo 2020;
- contattare gli Istituti di Credito/Finanziarie per negoziare la sospensione del rimborso delle rate di mutuo o di finanziamento in genere e per concordare le modalità di applicazione delle previsioni di cui al DL "Covid Ter" del 16 marzo 2020;
- contattare il proprio consulente fiscale per individuare tutte le opportunità di rinvio e rateizzo delle scadenze fiscali;

- adottare politiche per la vendita delle merci che si hanno in magazzino, attraverso offerte, bundle di prodotti, vendita con e-commerce, e garantendo consegne immediate.

Queste attività devono essere fatte anche nel caso in cui si disponga di liquidità sufficiente, che ribadiamo andrà, invece, preservata per alimentare o riavviare i processi produttivi secondo le modalità di cui si è detto in precedenza;

B) RIDUZIONE DEI COSTI

In questo momento di difficoltà l'azienda deve mirare il più possibile a ridurre i suoi costi, la cui incidenza rischia di aumentare drasticamente con la riduzione del fatturato. Pertanto, è necessario:

- attuare le misure di contenimento del costo del personale mediante meccanismi di:

- cassa integrazione
- fruizione dell'utilizzo delle ferie

in un momento in cui il mercato è quasi fermo, riteniamo non sia proficuo adottare soltanto politiche di smart working senza far usufruire delle ferie ai propri dipendenti. Ciò è detto perché si ritiene che l'efficienza dei dipendenti sia comunque ridotta da fattori macro-economici di cui si è parlato sopra.

Si può proporre, dunque, la fruizione delle ferie al 50% e Smart working per l'ulteriore 50%;

- sospendere gli ordinativi ai propri fornitori, se non indispensabili al mantenimento di linee di produzione che devono necessariamente rimanere attive;

- richiedere ri-negoziazioni dei canoni di locazione immobiliare;

- verificare il funzionamento degli impianti di risparmio energetico presenti in azienda, essenziali nel momento in cui l'azienda rimane svuotata dai dipendenti.

C) MANTENERE LA VITALITA' DEL MARCHIO ED I RAPPORTI CON I CLIENTI

- sfruttare i mezzi di comunicazione, e anche i social network, per mantenere la vitalità del marchio sul mercato, veicolando, inoltre, eventuali iniziative, compatibili con lo stato aziendale, finalizzate a dare supporto sociale in questa fase di crisi.

D) MANTENERE COMUNICAZIONI ATTIVE CON I FORNITORI

- si consiglia la pubblicazione di una periodica newsletter sull'andamento delle attività o l'apertura di una apposita pagina di comunicazione sul proprio sito internet.

E) MANTENERE COMUNICAZIONI ATTIVE CON I DIPENDENTI

I dipendenti sono una risorsa chiave per le aziende, quindi, è proprio in questi momenti che si deve far sentire loro un senso di appartenenza attraverso alcune azioni:

- creazione di un sistema di comunicazione per mantenere attivi e produttivi i rapporti, creando ad esempio uno o più gruppi su WhatsApp interni e indicando delle riunioni settimanali online attraverso portali quali Skype, Zoom, Google Meets, etc.;

- fornitura di strumenti di smart working, che in alcune regioni sono suscettibili anche di finanziamento agevolato;

- individuazione degli obiettivi di produttività verso i dipendenti che adottano il modello smart working, richiedendo loro una reportistica quotidiana circa il raggiungimento degli stessi.

In tal senso si consiglia di tenere anche sotto controllo il corretto funzionamento dei sistemi IT aziendali.

Da sempre siamo al fianco degli imprenditori in azienda.

Nemmeno in questo momento di emergenza vogliamo smettere di farlo, rimanendo al loro fianco per rilanciare le aziende italiane.

La nostra forza è una squadra di manager esperti e dalle competenze trasversali in tutte le aree dell'azienda, in grado di assumere decisioni, di relazionarsi con il personale o con gli istituti di credito, di sviluppare nuove opportunità commerciali e di marketing, di ottimizzare i flussi di cassa e di dotare le aziende di strumenti di governance mediante il controllo di gestione.



MOD
MANAGEMENT ON DEMAND

Per il rilancio
delle aziende italiane

Scrivici sui nostri social o visita il nostro sito e contattaci tramite l'apposito modulo di contatto, siamo a tua disposizione per rispondere ai tuoi dubbi e le tue perplessità in un momento così complicato.



MOD - Management on Demand
www.managementondemand.it