

Gustavo Bussinello

L'analisi settoriale come metodo di selezione degli investimenti

Verona, 21 novembre 2017

Il ruolo del commercialista

Il commercialista è trait d'union tra azienda e investitori e per ottimizzare il suo lavoro deve avvalersi di strumenti professionali e specifici



Investitori e Fondi d'Investimento

SCOUTING

- Segnalazione di aziende da parte di soggetti esterni
- Analisi di dossier e bilanci d'esercizio
- Analisi di mercato, valutazione del management team, etc...



Investitori e Fondi d'Investimento

**VALUTAZIONE
PERFORMANCE**



INDICI BILANCIO

- Ebitda %
- PFN/Redditività
- Flusso di cassa %
- Sviluppo aziendale %
- ...

Investitori e Fondi d'Investimento

VALUTAZIONE
PARZIALE



Ragione sociale	Ebitda %
Azienda 1	18,50%
Azienda 2	17,00%
Azienda 3	15,50%
Azienda 4	13,00%
Azienda 5	11,00%



Ragione sociale	Flusso di cassa %
Azienda 3	13,00%
Azienda 2	12,50%
Azienda 4	11,00%
Azienda 1	10,50%
Azienda 7	9,50%



Ragione sociale	Sviluppo aziendale %
Azienda 5	25,00%
Azienda 7	18,50%
Azienda 4	15,50%
Azienda 3	14,00%
Azienda 10	13,00%

Metodo nuovo e alternativo: *il Merito Gestionale*

VALUTAZIONE
 Globale



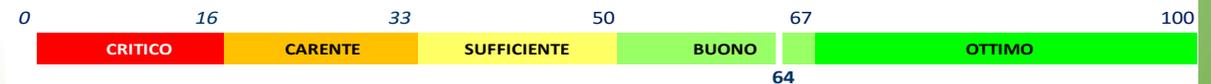
Metodo nuovo e alternativo: *il Merito Gestionale*

VALUTAZIONE
 Globale



Il **Merito Gestionale**
sintetizza i diversi
aspetti aziendali dando
un giudizio complessivo
sugli equilibri strutturali e
sull'efficienza operativa

La scala di valori utilizzata



Il punteggio di

AZIENDA 1

Il progetto di ricerca con l'Università

Il progetto Salute Aziendale ha coinvolto, attraverso un progetto di ricerca, il Dipartimento di Economia Aziendale e il CIDE (Centro Interdipartimentale di documentazione economica) dell'Università degli Studi di Verona.

Gli obiettivi del progetto erano di definire ed automatizzare sistemi efficienti di valutazione: **Il Merito gestionale e l'Analisi di benchmark.**

I dati utilizzati hanno considerato più di 300.000 bilanci di società italiane.

Azienda Alfa

Analisi della salute aziendale

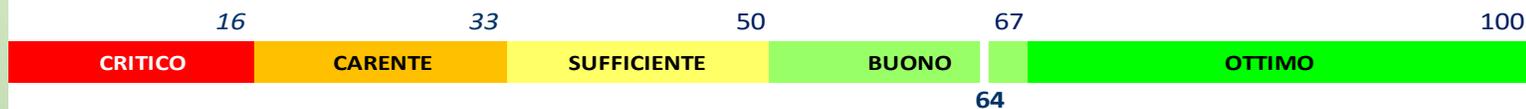
ANNO 2016

<u>Analisi area</u>	<u>Titolo</u>	<u>Giudizio</u>
Area n° 1	Redditività del business	POSITIVO
Area n° 2 a)	Efficienza economica	NEUTRALE
Area n° 2 b)	Efficienza economica	NEUTRALE
Area n° 3	Gestione dei flussi finanziari	POSITIVO
Area n° 4	Gestione patrimoniale	NEUTRALE
Area n° 5	Gestione del capitale fisso investito	NEGATIVO
Area n° 6	Gestione ciclo finanziario	NEUTRALE
Area n° 7	Indicatori di sviluppo	NEGATIVO
Area n° 8	Solvibilità dell'azienda (Rapp.ti con istituti finanz.)	POSITIVO
Area n° 9	Indicatori di equilibrio	POSITIVO
Area n° 10	Indicatori di efficienza	NEUTRALE

Equilibri aziendali soddisfacenti

Il punteggio ottenuto è  **64 / 100**

La scala di valori utilizzata



Il punteggio di
Azienda Alfa

Area n° 7

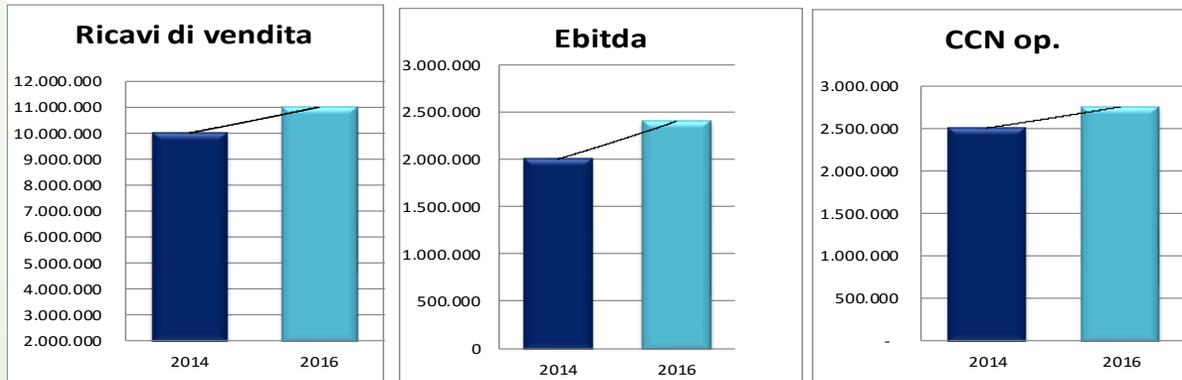


Indicatori di sviluppo

La scala di valori utilizzata	Buono
	Sufficiente
	Scarso

♣ Quali sono le performance dei più importanti indicatori di bilancio?

	2014	2015	2016
Sviluppo dei ricavi di vendita ₁			10,0%
Sviluppo dell'Ebitda ₂			20,0%
Sviluppo del CCN operativo ₃			10,0%



♣ Lo sviluppo del fatturato è coerente con la redditività e con il ciclo finanziario?

	2014	2015	2016
Equilibrio sviluppo della redditività $(RV)_1 / (EBITDA)_2$			0,5
Equilibrio sviluppo del CCN operativo $(RV)_1 / (CCN)_3$			1,0

→ Giudizio sintetico

L'azienda si sviluppa in modo coerente con le altre variabili fondamentali

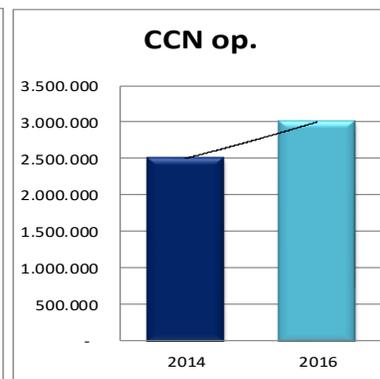
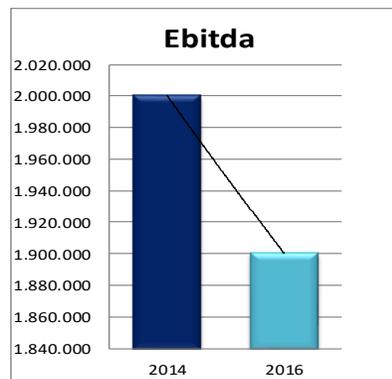




La scala di valori utilizzata	Buono
	Sufficiente
	Scarso

♣ Quali sono le performance dei più importanti indicatori di bilancio?

	2014	2015	2016
Sviluppo dei ricavi di vendita ₁			10,0%
Sviluppo dell'Ebitda ₂			-5,0%
Sviluppo del CCN operativo ₃			20,0%



♣ Lo sviluppo del fatturato è coerente con la redditività e con il ciclo finanziario?

	2014	2015	2016
Equilibrio sviluppo della redditività $(RV)_1 / (EBITDA)_2$			-2,0
Equilibrio sviluppo del CCN operativo $(RV)_1 / (CCN)_3$			0,5

→ Giudizio sintetico

L'azienda non cresce in modo equilibrato con redditività/assorbimento di capitale



Macro-area	Indicatore	2014	2015	2016	Range 1	Range 2	Range 3	Range 4	Range 5
Redditività del business	Ebitda / Fatturato	9,4%	10,1%	14,4%	20,0%	12,0%	5,0%	2,0%	< Range 4
Redditività del business	Ebit / Fatturato	-0,7%	1,4%	3,8%	14,0%	8,0%	3,0%	1,0%	< Range 4
Redditività del business	Risultato netto / Fatturato	-1,7%	1,0%	2,4%	10,0%	7,0%	3,0%	1,0%	< Range 4
Gestione efficienza econom	Ebitda / On. Finanz.	13,7	Gest. Fin. Positiva	662,5	4	3			
Gestione efficienza econom	Ebitda / Amm.ti	0,9	1,2	1,4	3	2			
Gestione efficienza econom	itda / (On. Finanz. + Amm.	0,9	1,2	1,4	2,5	1,5			
Gestione finanziaria	Cash Flow Op. / Val. Prod.	8,4%	9,8%	12,9%	12%	9%	3%	0%	< Range 4
Gestione finanziaria	Cash Flow Corr. / Val. Prod.	0,0%	21,3%	11,4%	12%	9%	3%	0%	< Range 4
Gestione finanziaria	Δ Tesoreria / Val. Prod.	0,0%	-3,1%	-5,2%	5%	3%	1%	0%	< Range 4
Gestione patrimoniale	Ccn / Pfn a breve	2,6	0,9	0,7	1,1	0,9			
Gestione patrimoniale	PN / Pfn	4,5	4,2	3,3	1,20	0,60			
Ammortamenti	Amm.ti / Attivo Immob.	6,8%	5,9%	5,3%	12,5%	8,0%			
Ammortamenti	Amm.ti / Val. Prod.	9,4%	7,7%	8,0%	8,0%	6,0%			
Ammortamenti	Invest. / Amm.ti		2,8	2,2	1,1	0,9			
Ciclo finanziario	GG Rotaz. Magazz.	90	87	95	60	90			
Ciclo finanziario	GG Crediti Comm.	62	37	49	60	90			
Ciclo finanziario	GG Debiti Comm.	108	89	114	40	60			
Ciclo finanziario	GG Ccn	39	20	27	90	120			
Ciclo finanziario	GG Ccn / GG Ccn non Comm	0,9	0,6	0,9	1,1	1,25			
Indici di sviluppo	Variazione Fatt			8,9%	10%	3%			
Indici di sviluppo	Variazione Ebitda			70,8%	9%	2%			
Indici di sviluppo	Variazione CCN			-25,8%	5%	10%			
Indici di sviluppo	Var Fatt/Var Ebitda			0,1	0,8	1			
Indici di sviluppo	Var Fatt/Var CCN			-0,3	1	0,8			
Rating	Z-Score Altman (Ita)	12,54	12,67	11,40	4,86	8,11			
Rating	Gap Consulenti	25,00	28,50	28,50	45,78	33,76	21,73	9,71	< Range 4
Rating	Z-Score + Gap Cons.	8,77	9,18	8,55	8,11	4,86			
Indici di equilibrio	(Pn + Plt) / Attivo Immob.	1,1	1,0	1,0	1,1	0,9			
Indici di equilibrio	Pn / Tot. Passivo	58%	56%	53%	35%	25%			
Indici di equilibrio	Ebit / On. Finanz.	Ebit negativo	Gest.fin.positiva	96,1	2,5	2			
Indicatori di efficienza	Pfn / Cash Flow Firm			cash flow negat	8	12			
Indicatori di efficienza	Pfn / Ebitda	3	2	2	4	7			
Indicatori di efficienza	On. Finanz. / Pfn	2,6%	Gest. Fin. Positiva	0,1%	2,7%	4,7%			
Indicatori di efficienza	Roi - i	Roi negativo	0,8%	1,8%	5%	3%			
Indicatori di efficienza	Roe	perdita d'esercizio	1,0%	2,2%	10%	4%			



SALUTE AZIENDALE*



MERITO GESTIONALE DELL'AZIENDA



Analisi di Benchmark: cos'è e a cosa serve?

- ❑ Identifica il **Posizionamento** dell'azienda all'interno dell'ambiente in cui opera
- ❑ Confronta i **Risultati** dell'azienda rispetto a quelli dei suoi concorrenti
- ❑ Permette il confronto con il "meglio", cioè con la **Best Performance**

Metodo nuovo e alternativo: *Merito Gestionale e Best Performer*



Metodo nuovo e alternativo: *Merito Gestionale e Best Performer*

**ANALISI DI
BENCHMARK PER
L'IMPRENDITORE**



- Per identificare il proprio posizionamento rispetto alle aziende simili



- Per confrontarsi con la Best Practice del settore/campione di riferimento



- Per valutare come migliorare le proprie performance aziendali

Metodo nuovo e alternativo: *Merito Gestionale e Best Performer*

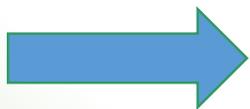
**ANALISI DI
BENCHMARK PER
L'INVESTITORE**



- ❑ Per confrontare settori merceologici diversi ed identificare quelli più performanti



- ❑ Per confrontare aree geografiche differenti e stabilire quelle più efficienti



- ❑ Per stilare una classifica delle eccellenze aziendali all'interno delle aree geografiche e dei settori merceologici migliori

Metodo nuovo e alternativo: *Merito Gestionale e Best Performer*



Il Merito Gestionale applicato a settori ed aree geografiche differenti

Attività	Area geografica	Classe di fatturato	Numerosità Campione	Merito gestionale	Valore della Produzione	Ebitda %	Pfn/Ebitda	Sviluppo delle vendite 2014-2016	Produttività (fatturato/n° dipendenti)	Variazione di tesoreria (2016/2015)
Servizi Ospedalieri	Veneto	>5milioni	19	81	482.768.768	16%	0,09	12%	122.344	6%
Servizi Ospedalieri	Lombardia	>5milioni	36	90	3.325.436.672	17%	-0,43	8%	140.302	9%
Marmo	Bergamo	>1milione	27	93	188.862.656	18%	1,40	-1%	437.182	11%
Marmo	Brescia	>1milione	43	65	159.176.368	13%	3,59	8%	298.642	4%
Marmo	Lucca	>1milione	24	48	228.435.206	8%	4,08	28%	373.871	-4%
Marmo	Massa Carrara	>1milione	78	93	570.302.741	19%	0,08	25%	461.037	1%
Marmo	Milano	>1milione	29	52	375.130.113	11%	5,37	4%	445.523	5%
Marmo	Modena	>1milione	21	56	160.498.272	11%	3,88	-4%	470.669	-5%
Marmo	Roma	>1milione	34	43	118.313.056	11%	6,01	-15%	229.734	-1%
Marmo	Treviso	>1milione	19	55	238.842.848	11%	4,57	-4%	321.891	1%
Marmo	Verona	>1milione	104	77	698.194.368	11%	1,30	15%	369.806	4%
Marmo	Vicenza	>1milione	25	56	176.144.361	8%	3,00	9%	262.120	-3%
Prodotti da forno	Veneto	>5milioni	45	61	2.195.734.272	11%	2,43	8%	352.502	-1%
Mobilifici	Veneto	>5milioni	116	75	2.285.910.528	8%	1,38	15%	269.883	1%

Un'analisi settoriale pubblicata

FOCUS. Per dare un giudizio sulle aziende e sulla loro redditività bisogna scegliere i «benchmark»

Performance d'impresa: il valore del «confronto»

La valutazione di merito deve essere riferita a uno standard, cioè un indicatore di riferimento, sia temporale che territoriale e settoriale

Barbara Campanelli

Il giudizio sulla performance d'impresa è una valutazione complessiva, la cui espressione è frutto della considerazione di molte informazioni, la cui fonte primaria è il bilancio di esercizio, che, periodicamente, riflette in termini di risultati economici conseguiti, di situazione finanziaria e di struttura patrimoniale, lo scioquio gestionale effettuato.

Attraverso l'impiego di opportuni indicatori tecnici, calcolati sul bilancio, è possibile tradurre i dati in apprezzamenti circa la redditività e lo sviluppo del business aziendale, l'efficienza, la solvibilità e la solidità aziendale.

È possibile chiedersi a domande quali «l'impresa produce reddito?», «Ritorna il capitale investito?», «Genera cassa?». Le dinamiche gestionali si stanno sviluppando in modo efficiente? Esiste un rischio di crisi?». Tuttavia la risposta, pur essendo di interesse per i numerosi stakeholders, non è sufficiente. Ancora a un completo giudizio di merito sulle performance aziendali. Buona performance o cattiva performance, infatti, non sono valutazioni assolute, ma relative: il giudizio di merito si fonda sul confronto tra l'oggetto di valutazione e uno standard, un comportamento ritenuto corretto o comunque paragonabile, o benchmark di riferimento. La scelta del benchmark è fondamentale nella valutazione della performance d'impresa poiché essa condiziona l'espressione del giudizio e ne determina il grado di utilità.

Il benchmark temporale confronta l'impresa con se stessa in una successione di anni monitorando le performance aziendali nel tempo. Il benchmark territoriale confronta l'impresa con le altre operanti nello stesso contesto geografico, consentendo l'espressione di un giudizio sul contributo dell'impresa allo sviluppo economico del territorio di riferimento. Il benchmark settoriale confronta l'impresa con le altre operanti nello stesso settore economico di attività, consentendo un giudizio sulla posizione competitiva dell'impresa che, generalmente, è rapportato a performance medie di settore. Sono valutazioni utili che aiutano le organizzazioni di settore e i manager a capire da parte del management o dell'imprenditore, il benchmark è definito sulla base di specifiche caratteristiche dell'impresa oggetto di valutazione, quali aree di business, dimensioni strutturali e operative, mercati di riferimento, canali distributivi. Solo il confronto tra imprese sciolte sulla base di caratteristiche strutturali e gestionali simili può generare un fondato giudizio di merito sulle performance dell'impresa.*

*Sec aneddi Economico Aziendale di Verona

Ricavi dei distretti analizzati

Area geografica	Ricavi delle vendite
Verona	688.917
Massa Carrara	620.546
Milano	397.184
Lucca	274.409
Treviso	237.261
Roma	214.130
Vicenza	213.132
Bergamo	203.368
Brescia	178.473
Modena	175.557
TOTALE	3.200.979
ITALIA	6.986.574

QUOTA DI MERCATO

Verona 21%
Massa Carrara 19%
Milano 12%
Lucca 9%
Treviso 7%
Roma 7%
Vicenza 7%
Bergamo 6%
Brescia 6%
Modena 5%

La filiera del marmo made in Italy ai raggi x: dalla redditività al merito gestionale

Redditività (Ebitda/Valore della produzione) 2016

Massa Carrara	19%
Bergamo	18%
Brescia	13%
Tot. campione	13%
Treviso	11%
Roma	11%
Modena	11%
Verona	11%
Milano	11%
Vicenza	9%
Lucca	8%

Debiti finanziari/Redditività (Ebitda)

Massa Carrara	0,08
Verona	1,30
Bergamo	1,40
Tot. campione	2,25
Vicenza	3,00
Brescia	3,50
Modena	3,88
Lucca	4,08
Treviso	4,57
Milano	5,37
Roma	6,01

Merito gestionale

Massa Carrara	93
Verona	77
Brescia	85
Modena	84
Milano	58
Vicenza	58
Treviso	52
Milano	48
Lucca	43
Roma	33

Produttività (fatturato/numero dipendenti) migliaia di euro

Milano	282
Verona	214
Massa Carrara	142
Roma	132
Lucca	77
Vicenza	77
Brescia	71
Treviso	64
Bergamo	52
Modena	31

Sviluppo delle vendite 2014-2016

Verona	30%
Verona	28%
Verona	25%
Verona	18%
Verona	16%
Verona	9%
Verona	8%
Verona	4%
Verona	-4%
Verona	-6%
Verona	-6%
Verona	-8%

METODOLOGIA. Categorie di marmo: 24

Esaminate 4.314 società per 5,9 miliardi di ricavi

Un censimento ufficiale delle tipologie di marmo italiano non risulta disponibile. A titolo non esaustivo Wikipedia individua ventiquattro categorie di marmo.

Molte di queste hanno posto le basi per la nascita e la crescita di distretti industriali che sono costituiti da piccole e medie imprese solitamente organizzate in filiera secondo le attività di estrazione, lavorazione e di commercializzazione. I dati ufficiali degli ultimi bilanci disponibili (fonte Aida codici merceologici 08 e 278), evidenziano 4.314 società attive con ricavi per 5,9 miliardi di euro e 23.945 addetti per una produttività media di 204 mila euro.

La divisione studi e ricerche della società veronese Gap Consultants ha condotto un'analisi comparativa sui più importanti distretti provinciali del settore. Sono state considerate le dieci province più importanti a livello di fatturato che complessivamente sommano 3,2 miliardi costruendo oltre 240

dell'intero settore. L'analisi dello stato di salute dei distretti ha considerato tre bilanci consecutivi (anni 2014-16) dalla azienda con il maggior fatturato (Cassa di produzione e bilancio 2016 pubblicato entro il 18 settembre in modo corretto e completo).

Oltre ai classici indicatori di carattere economico e finanziario, l'analisi si è basata principalmente sulla valutazione del Merito Gestionale®, un innovativo indicatore che, mettendo in relazione le diverse aree aziendali, assegna un punteggio che sintetizza la capacità di performance complessiva di una singola azienda o di un intero settore (o distretto).

Il Merito Gestionale o l'Analisi competitiva di benchmark sono marchi registrati, frutto di un progetto di ricerca condotto in collaborazione con il Cda (Centro Interdipartimentale di documentazione economica) e il Dipartimento di economia aziendale dell'Università di Verona.

Applicando la chiave metodologica «in linea» la valutazione di un settore economico, di un distretto o di un gruppo omogeneo di aziende, successivamente mettendo a confronto i risultati si individuano i modelli strutturali e gestionali più performanti a cui ispirarsi per ottimizzare l'impresa.

TIPOLOGIE MARMO. Le tipologie di marmo esaminate: Molinola di Piastreta Alpi Apuane; Pietra di Castellavazzo - B); Marmo Bianco Venetico Zilco, Marmo Botticino, Marmo di Vezza, Marmo Occhiadino, Marmo Cecchinello, Marmo Primavera (Ba); Fontasanta Fallanera - (Cr); Portoro, Rosso Levanto - (A); Spazio; Marmo arabesco o Bardiglio (Lr); Calda, Marmo di Carrara (Massa Carrara); Marmo verde di Taormina (Mo); Orsolet - (N); Marmo verde di Prato; Marmo di Comio (Pg); Marmo rosso di Cotroneo - (R); Pietra di Veranzè - (S); Pietra di Sietina; Pietra di Trani; Marmo di Candoglia Verbano; Marmo Rosso di Verona; Marmo di Chiampo (VI) *ca

FOCUS. Quello scalligero è fra i tre «cluster» che si collocano nella fascia di merito gestionale «ottima» con 77/100

Verona leader del comparto è tra i migliori distretti italiani

Nel 2014-2016 il fatturato è cresciuto del 15%. Buona redditività e solidità finanziaria

Giuseppe Busino IR*

Le province del marmo a confronto

Area geografica	Numero di campioni gestionali	Media produttiva	Valore della produzione	Ebitda %	Ebitda % settoriale	Posizione finanziaria	PI/ Ebitda	Tipologia di marmo	Area geografica	Tipologia di marmo	Area geografica
Bergamo	27	93	189.862.836	34.013.384	18%	47.836.476	1,40	Montebelluna/Piastreta	Alpi Apuane	Calda	Massa Carrara
Brescia	48	65	153.276.369	26.789.289	13%	74.071.216	3,59	Pietra di Castellavazzo	Bellona	Marmo di Carrara	Massa Carrara
Lucca	24	48	220.405.206	17.819.945	8%	70.096.747	4,08	Marmo di Carrara Zilco	Brescia	Marmo verde di Taormina	Modena
Massa Carrara	79	93	570.132.741	107.537.739	19%	41.183.011	0,08	Marmo Botticino	Brescia	Orsolet	
Milano	28	62	375.130.113	38.897.473	10%	21.422.464	5,37	Marmo di Vezza	Brescia	Marmo verde di Taormina	Prato
Modena	21	56	160.499.272	17.703.764	11%	68.711.794	3,88	Marmo Occhiadino	Brescia	Marmo di Carrara	Ragusa
Roma	34	43	124.313.836	13.227.007	11%	74.022.128	6,01	Marmo Primavera	Brescia	Pietra di Carrara	Verona
Treviso	13	55	238.402.249	27.145.944	11%	123.930.236	4,57	Portoro	La Spezia	Pietra di Carrara	
Verona	104	77	639.134.354	75.701,3	11%	365.153,2	1,30	Marmo Rosso	La Spezia	Marmo Rosso di Verona	Verona
Vicenza	3	56	176.144.361	13.804.023	8%	41.491.650	3,00	Marmo di Carrara	Lucca	Marmo Rosso di Verona	
Totale/Italia	404	64	2.113.819.369	367.051.109	13%	426.511.394	2,25	Bardiglio	Lucca	Marmo di Carrara	Verona

Completamento del settore gestionale di buona salute con Merito gestionale medio di 64/100, discreta redditività (Ebitda/valore della produzione pari a 13%), significa sviluppo nell'ultimo triennio (+10%) a basso indebitamento. In questo panorama, Verona si colloca in posizione di leadership nazionale per volumi di vendite ed è uno dei migliori indicatori di performance molto positivi. La quota di mercato del marmo veronese si colloca al 21% del campione analizzato e al 31% dell'intero comparto nazionale. L'imprenditoria lapidea veronese mostra un'ottima capacità di performance testimoniata dal Merito gestionale complessivo pari a 77/100 nettamente superiore alla media del cluster; solo tre distretti, tra cui Verona, si collocano nella fascia di merito «ottima» in un contesto generale che comunque non evidenzia alcuna situazione di crisi.

Sul fronte della redditività, a fronte di un dato di mercato del 18%, il nostro distretto, con 11%, si colloca un po' al di sotto della media; considerando le province più performanti (Massa 19%, Bergamo 18%) si ritiene che le imprese veronesi abbiano buoni margini per ottimizzare la gestione operativa.

In un cluster che evidenzia un buon assetto patrimoniale, il distretto veronese fa mostra di ottima tenuta finanziaria con un rapporto debiti finanziari/redditività locale pari a 1,3 (2,25 il dato complessivo). Questo aspetto riveste notevole importanza in quanto è indicatore di complessiva solidità finanziaria e adeguata capitalizzazione che permette di sostenere senza problemi l'indebitamento (basso) che risulta del tutto congruo rispetto alla capacità di generare adeguati flussi di cassa.

L'andamento del fatturato nel triennio 2014-16 mostra un trend complessivamente positivo (+10%), per l'intero cluster con Verona che si colloca significativamente sopra la media (+15%), la lettura di questo dato è ancor più positiva se si considera la redditività del cluster: ben quattro province hanno registrato una diminuzione della redditività a testimonianza che la differenziazione del prodotto (qualità, comunicazione, commercializzazione) viene recepita dal mercato in modo silenzioso.

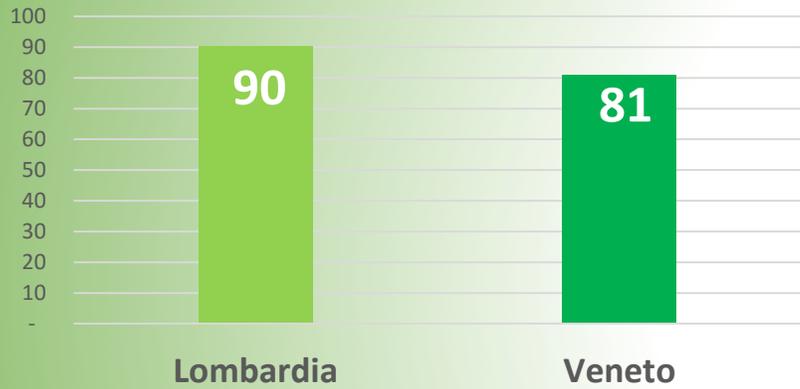
Anche per quanto riguarda il numero di occupati, il distretto veronese con 2.189 addetti è il più importante a livello nazionale, in termini di produttività, evidenzia performance al di sopra della media del settore. Il dato della produttività per l'imprenditoria della nostra provincia, che denota buona qualità strutturale con potenzialità di miglioramento a livello di marginalità del business.

Individuare quali siano gli aspetti su cui lavorare per conoscere le performance di un settore è un lavoro che gli operatori veronesi stanno svolgendo con cura e impegno. Individuare quali siano gli aspetti su cui lavorare per conoscere le performance di un settore è un lavoro che gli operatori veronesi stanno svolgendo con cura e impegno.

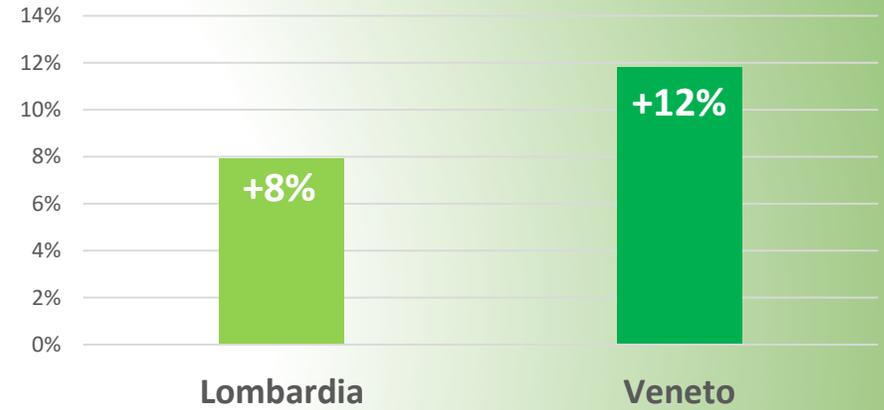
*Sec aneddi Economico Aziendale di Verona

I servizi ospedalieri: aree geografiche a confronto

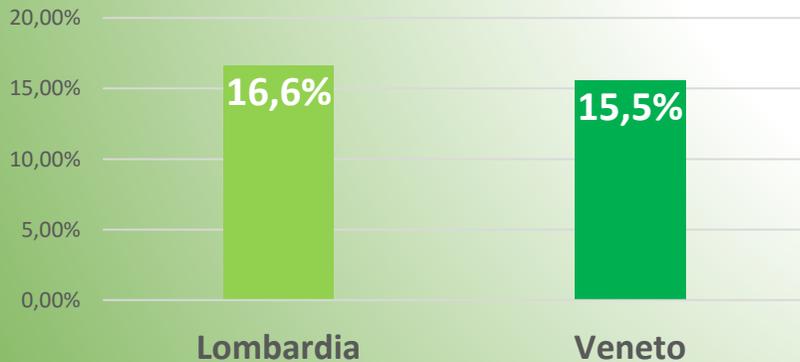
Merito Gestionale



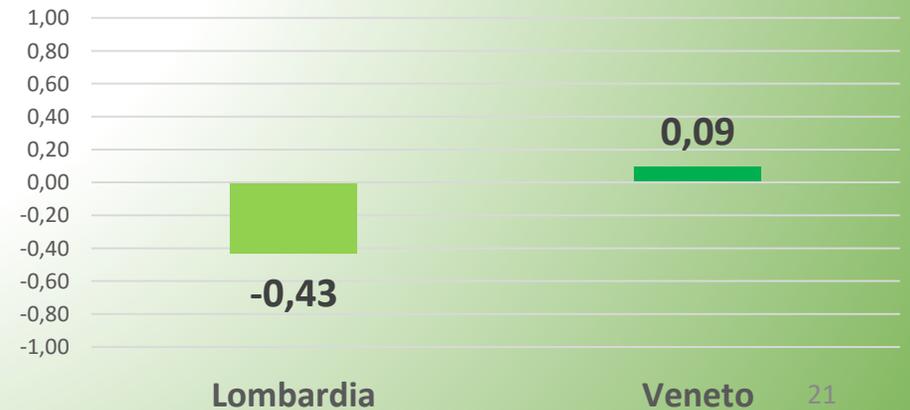
Sviluppo delle vendite 2014-2016



Redditività % 2016

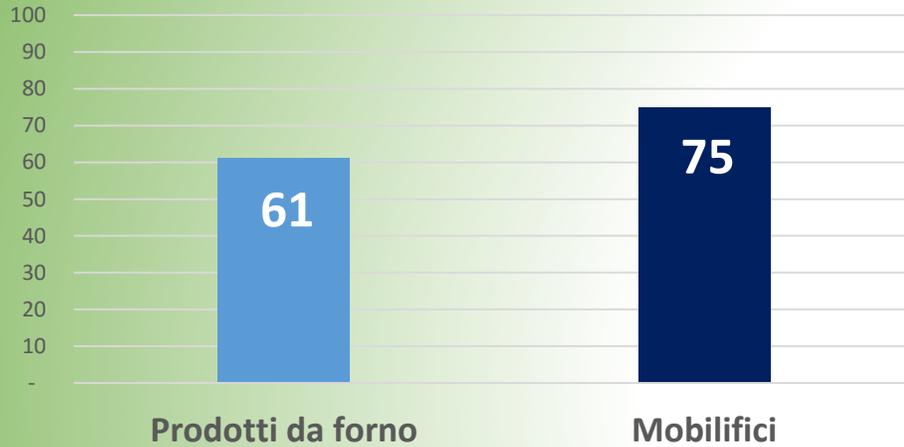


Debiti finanziari/Redditività 2016

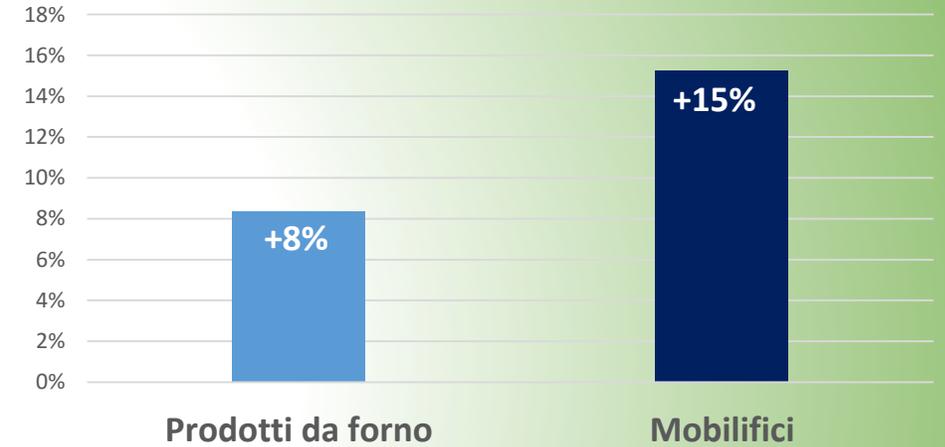


Veneto: settori diversi a confronto

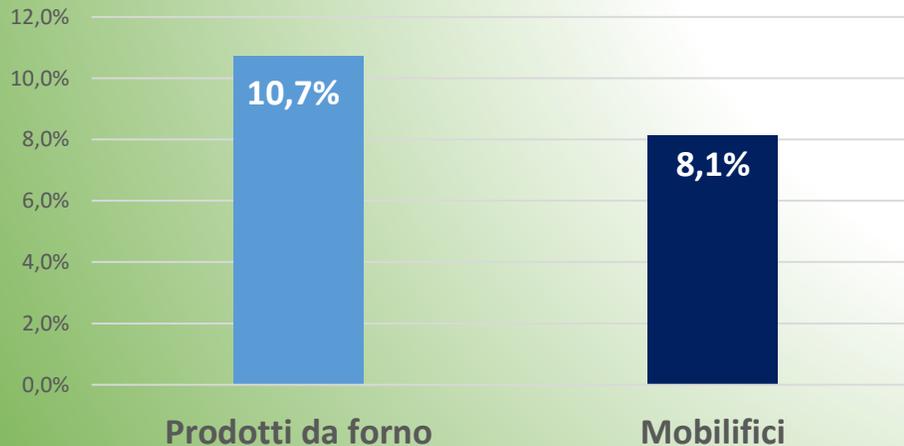
Merito Gestionale



Sviluppo delle vendite 2014-2016



Redditività % 2016



Debiti finanziari/Redditività



La classifica delle aziende per Merito Gestionale

Ragione Sociale	Merito Gestionale	Valore della Produzione	Ebitda %	Pfn/Ebitda	Sviluppo delle vendite 2014-2016	Produttività (fatturato/ n° dipendenti)	Variazione di tesoreria (2016/2015)
Azienda 1	87	359.645.632	40,67%	-0,43	21%	102.288,29	30,94%
Azienda 2	85	123.719.896	21,93%	-0,76	17%	208.282,66	5,76%
Azienda 3	85	136.333.424	18,72%	2,25	6%	71.378,76	4,05%
Azienda 4	82	391.199.200	16,65%	-0,65	14%	216.610,86	-2,01%
Azienda 5	64	186.019.456	20,60%	-2,52	89%	167.434,25	-5,37%
Azienda 6	62	185.817.200	16,59%	-1,61	44%	143.488,19	-1,93%
Azienda 7	61	173.818.832	28,36%	-0,87	5%	157.444,59	-5,42%
Azienda 8	58	156.092.176	4,33%	-11,50	14%	191.055,30	98,69%
Azienda 9	43	183.938.448	3,99%	-3,28	-1%	117.682,95	9,00%
Azienda 10	36	602.665.600	9,26%	1,81	5%	145.888,55	1,58%
Media Campione	66	249.924.986	18,10%	-0,57	21%	140.037,53	10,93%
Azienda Consolidata	85	2.499.249.920	18,10%	-0,57	16%	140.037,53	10,93%
Best Practice	87	602.665.600	40,67%	-11,50	89%	216.610,86	98,69%

Metodo nuovo e alternativo: *Merito Gestionale e Best Performer*

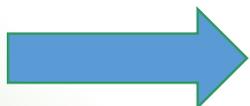
**ANALISI DI
BENCHMARK PER IL
PROFESSIONISTA**



❑ Per fornire un servizio consulenziale al proprio cliente imprenditore



❑ Come strumento di supporto alle proprie attività operative (valutazioni aziendali, business plan, piani di riconversioni industriali, ...)



❑ Collaborare con Investitori e Fondi d'investimento individuando le aziende che per il loro sviluppo possono avere sinergie interessanti