



ALFIO BARDOLLA
TRAINING GROUP

I numeri chiave del Business





Sommario

01.

Introduzione

02.

Sai parlare la
lingua degli
imprenditori?

03.

+1.400% di
fatturato in 3
anni: non è
fantascienza

04.

Un caso di
successo: MiB
Service di
Michele Mattioli

05.

I numeri chiave
che aprono le
porte dell'azienda





01. Introduzione



Cos'hanno in comune Michael Jordan, Steve Jobs e Massimo Bottura?

Tutti e tre sono i più forti nel loro campo.

Oggi essere bravi non basta. Fare il proprio compito da bravi scolaretti, e niente più, non è sufficiente. Pensaci. Tutti quelli che hanno successo sono eccezionali.

Lo stesso discorso vale per le aziende. Avere una buona azienda non basta. Avere un'azienda grande non basta. Bisogna che la tua azienda sia la più forte.

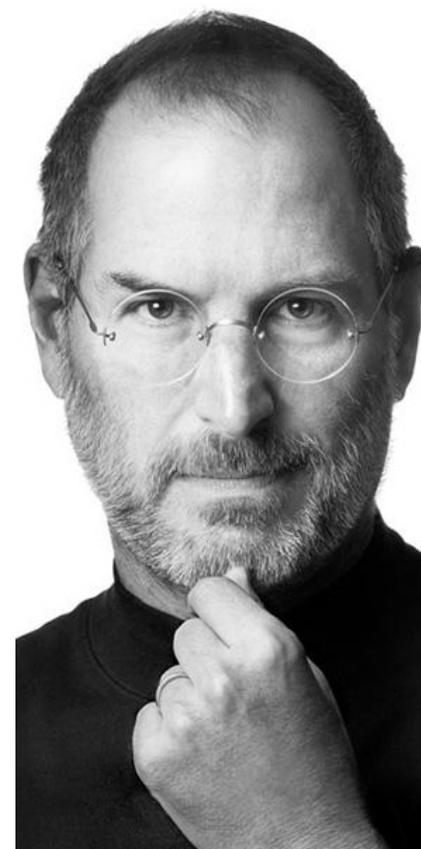
Nel 2015 in Italia hanno chiuso 16 imprese all'ora. 390 al giorno. Più di 142.000 in un anno.

Il 21,6% delle aziende nate nel 2000, nel 2003 non esisteva più. Delle imprese nate 10 anni dopo, nel 2010, ben il 26,8% era scomparso nel 2013.

Le aziende che chiudono sono spesso insolventi, e i creditori ne subiscono a loro volta le conseguenze, con un effetto domino devastante.



M. Jordan



S. Jobs



M. Bottura

Ma perché accade questo?



Se credi che sia perché l'idea di fondo è debole o il prodotto non è valido o innovativo, ti sbagli di grosso. L'idea e il prodotto c'entrano ben poco. Altrimenti non potrebbe esistere e avere successo nessuna azienda che vende qualcosa che esiste già: lacci da scarpe, cestini per la carta straccia, caffè in polvere, valigie.

E McDonald's, con i suoi hamburger di bassa qualità, dovrebbe essere fallita da anni.

Le aziende muoiono per problemi di cassa, per errori finanziari e per decisioni disastrose che avrebbero potuto essere evitate se l'imprenditore avesse guardato realmente i numeri.

Se avesse avuto un controllo profondo degli indicatori chiave.





A difesa degli imprenditori, posso dirti che gestire un'azienda non è per niente facile. E in Italia nessuno ti insegna a farlo.

Dalle università italiane escono eccellenti manager, validissimi tecnici, ottimi ingegneri.

Ma nessun imprenditore.

Nessun neolaureato è in grado di gestire un'azienda nella sua complessità, dalla selezione dei collaboratori alla creazione di una rete vendita.

E queste difficoltà di gestione sono solo uno dei problemi.

Spesso gli imprenditori sono totalmente incapaci di leggere e interpretare i "numeri chiave" della loro azienda.

Vediamo insieme cosa sono e perché sono così importanti.





02. Sai parlare la lingua degli imprenditori?



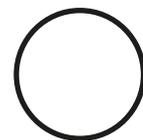
Le aziende sono fatte di persone, di prodotti, di strategie. Ma, alla base di tutto questo, sono fatte di numeri. I numeri sono il linguaggio degli imprenditori.

Entrate, uscite, debiti, crediti, attività, passività, budget, fatturato, ricavo, costi... sono solo alcuni di questi numeri e dei termini che li definiscono.

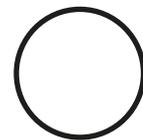
Se vuoi guidare la barca a vela, devi saper recuperare una drizza o far salire il bozzello in testa d'albero.

Allo stesso modo, se vuoi guidare un'azienda non devi solo conoscere il "linguaggio tecnico", ma anche padroneggiarlo alla perfezione.

Molti degli indicatori chiave che un imprenditore deve conoscere, saper interpretare e costruire, sono contenuti in questi 3 documenti complementari. I primi due fanno parte del **bilancio d'esercizio**.



Lo **stato patrimoniale** (balance sheet) è una fotografia istantanea della situazione patrimoniale dell'azienda. Illustra attivi, passivi e patrimonio netto, in un preciso momento.



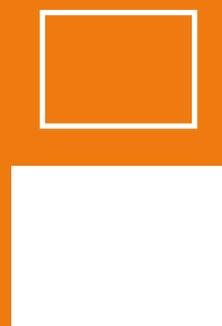
Il **conto economico** (profit and loss account) è un film della situazione economico dell'azienda. Evidenzia l'utile o la perdita dell'esercizio, che si ottiene dalla differenza tra ricavi ottenuti e costi sostenuti.

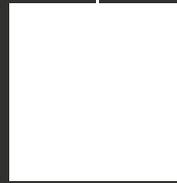


Il **flusso di cassa** (cash flow) è invece il salvadanaio dell'azienda. La corretta gestione di questo indicatore consente di mantenere sempre la cassa (la differenza tra tutte le entrate e le uscite monetarie) in positivo.



03. +1.400% di fatturato in 3 anni: non è fantascienza





Un perfetto controllo degli indicatori contenuti nel conto economico, nello stato patrimoniale e nel flusso di cassa di un'azienda può dare risultati pazzeschi. Numeri talmente alti che a chi non ne capisce di impresa possono sembrare impossibili. O possibili solo nel caso di aziende digitali giovani e aggressive come Instagram o Snapchat.

E invece sono tutti veri.

Anche perché l'ho vissuto e lo sto vivendo in prima persona.



Alfio Bardolla Training Group ha avuto una crescita del fatturato del 42% nel primo semestre del 2017. A luglio si è quotata al mercato dell'AIM, e ha avuto una capitalizzazione di 19 milioni.

Non sono i numeri tipici di una società di formazione in Italia. Quando dicevo che sarei arrivato a questi risultati mi prendevano per pazzo, ma io sapevo cosa dicevo. Perché avevo trasformato il mio sogno in progetto, e avevo il controllo dei numeri chiave della mia azienda.

Se questi ti sembrano performance impressionanti, pensa a cosa significano. Quando un'azienda cresce, crescono i ricavi, i collaboratori, i clienti, i prodotti. Aumenta tutto, anche il numero delle variabili. Per questo la crescita va pianificata, prevista, gestita, controllata.

Io sognavo di quotare la mia azienda in borsa da ancora prima che esistesse. Poi, quando l'ho fondata, ho programmato tutti i passaggi necessari per arrivare al traguardo che mi ero prefissato.

Questo non lo fai "a sentimento", seguendo l'istinto o le emozioni. Lo fai controllando i numeri.

Alla quotazione in borsa non ci arrivi per caso.

Ho scelto le persone più adatte ad aiutarmi a raggiungere il mio scopo. E ho cominciato a misurare: numero di lead, vendite, conversioni, performance. Sono moltissimi gli indicatori che possono essere la cartina al tornasole di un'azienda, e cambiano da realtà a realtà.

Le aziende che hanno questo tipo di risultati possono essere molto diverse tra loro, con storie molto diverse tra loro.

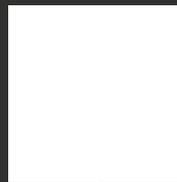
Quello che le accomuna non è il settore, la tipologia, e nemmeno la strategia.

Quello che le accomuna è il metodo di controllo dei numeri e degli indicatori chiave.

Ti mostrerò altri esempi di aziende con risultati vertiginosi in 3 anni che vengono da tutta Europa, anche dall'Italia. E che non sono startup innovative.

L'ultima di queste la conosco bene, il fondatore è un mio corsista.

Ma andiamo per ordine.



Il Financial Times

A maggio 2017 ha pubblicato **i risultati di un'inchiesta** sulle 1.000 aziende europee che hanno ottenuto la percentuale di crescita del fatturato più alta tra il 2012 e il 2015. Le ha chiamate FT 1000.

Londra si è confermata ancora una volta la capitale degli affari e dell'innovazione. Ben 78 aziende hanno sede lì. Parigi è al secondo posto con 45 aziende. Ma l'Italia non è un brutto posto per le realtà in rapida crescita: solo a Milano ce ne sono 34. Un dignitoso terzo posto tra le capitali europee.

E in tutta la Penisola ce ne sono 186, su 1.000. Niente male, direi. Il 18,6% delle aziende europee con la crescita di fatturato più alta è in Italia. E fanno parte di tutti i settori. Non ci sono solo aziende di servizi.

Queste ti riporto la "carta d'identità" di alcune delle più straordinarie. Non vedrai nomi noti. Sono le cifre a parlare per queste aziende.



Settore



Manifatturiero

Manifatturiero

Aumento fatturato
2012-2015



1.471%

1.142%

CAGR



150,5%

131,6%

Fatturato 2015



11.000.000 €

2.126.000 €

Impiegati 2015



30

3

Fondata nel



2007

2012

L'azienda di Latina fondata da Nelso Mazzer produce contenitori monouso per alimenti. Quelli in alluminio, per intenderci.

L'azienda di Barberino Val d'Elsa produce e distribuisce sistemi automatizzati per la miscita del vino. Che così viene servito alla temperatura giusta, e il gestore può tenere traccia dei consumi.

Settore



Media

Costruzioni

Aumento fatturato
2012-2015



1.092%

949%

CAGR



128.4%

118,9%

Fatturato 2015



1.631.000 €

1.539.000 €

Impiegati 2015



26

4

Fondata nel



2010

2012

L'azienda digitale creativa emiliana è stata fondata da Antonio Marella, Tiziano Tassi ed Henry Sichel, ex studenti dell'Università di Parma.

Quest'azienda di Matera distribuisce e vende all'ingrosso materiali edili, pavimenti e rivestimenti in ceramica, arredo bagno.

Settore



Alimentare

Manifatturiero

Aumento fatturato
2012-2015



894%

731%

CAGR



115%

102,5%

Fatturato 2015



3.309.000 €

2.534.000 €

Impiegati 2015



19

4

Fondata nel



2009

2006

Non farti ingannare dal nome inglese.
Quest'azienda in provincia di Ancona
vende prodotti da forno senza glutine,
senza grassi idrogenati, senza lieviti,
senza latte, senza uova, senza soia.

Nel cuore del distretto della concia di Arzignano,
in provincia di Vicenza, l'azienda
di Andrea Fabris e
Alessandro Trinca propone pelle
di alta qualità per arredamento.



Come puoi vedere, i risultati sono spettacolari.
Icont in tre anni ha aumentato il proprio fatturato del 1.471%. Wineemotion, fondata nel 2012, 3 dipendenti, ha avuto delle performance altrettanto impressionanti: +1.142% di fatturato.

Sfatiamo il mito che le uniche aziende che funzionano sono quelle tecnologiche.

Ti faccio notare che entrambe queste aziende sono manifatturiere.

E tra quelle che ti ho presentato ce n'è una edile, una alimentare.

Solo una si occupa di comunicazione digitale.



Se non ti hanno convinto i risultati delle aziende selezionate dal Financial Times, ti convinceranno quelli di MiB Service, di **Michele Mattioli**.

Michele è un imprenditore creativo ed entusiasta. **Ha frequentato per la prima volta il mio corso A scuola di business nel 2015**. Poi ha cominciato un percorso di coaching personalizzate. Negli anni è diventato un amico.

La sua azienda, **MiB Service**, è molto particolare. Ha un'idea vincente alla base, perché risponde ad alcune fondamentali esigenze del settore turistico, tra cui flessibilità e pianificazione. Ma è un'azienda che si basa su numeri e indicatori, suoi e dei suoi clienti.

Senza un perfetto controllo, non potrebbe sopravvivere, né esistere.



Michele Mattioli

Questa è la sua scheda con qualche numero:

Settore



Turismo e
intrattenimento

Aumento fatturato
2014-2017



+145%

Fatturato 2017
(presunto)



9.300.000 €

Impiegati 2015



700 part time o full time
+ 800 intermittenti

Fondata nel



2010

MiBSERVICE
www.mib-service.it

L'azienda di Ravenna MiB Service progetta e organizza i servizi di sala, bar e cucina per alberghi, ristoranti, discoteche e stabilimenti balneari.

La formazione del personale è uno dei pilastri su cui si fonda.

Lascio ora la parola a Michele.



04. Un caso di successo: MiB Service di Michele Mattioli



“La mia azienda è fatta di numeri e persone”

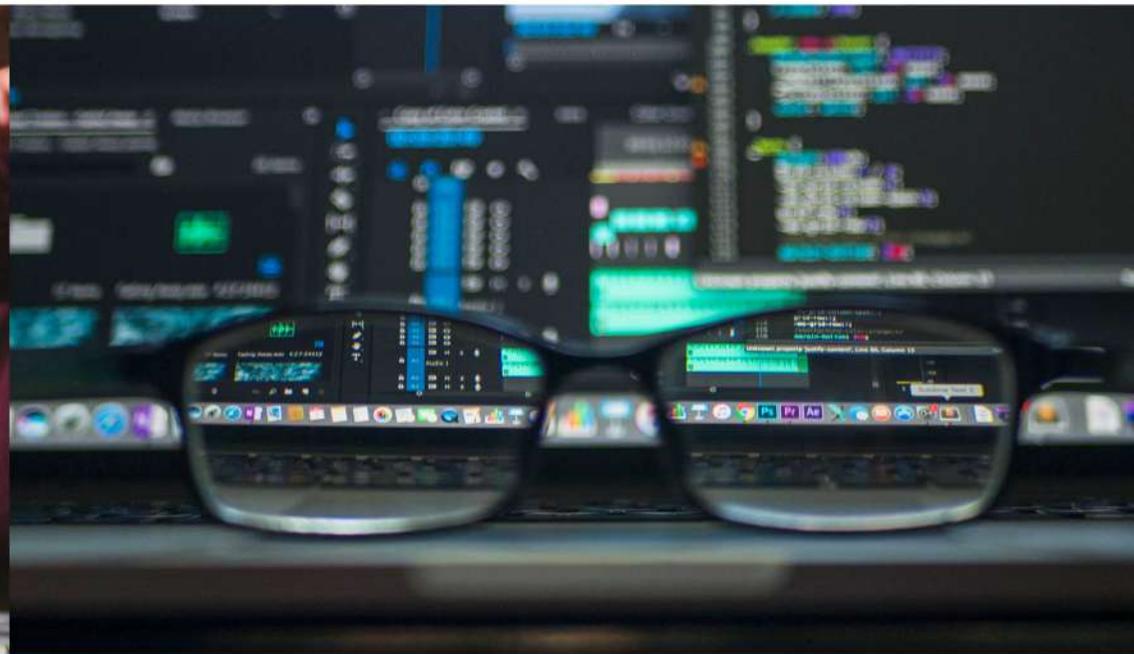


Il modello di business di MiB Service è decisamente innovativo. Ci spieghi cosa fate e com'è nata l'idea?

Concedimi una piccola premessa. Ho una lunghissima esperienza nel settore turistico. Per questo ne conosco molto bene i punti deboli: poca professionalità, poca cultura manageriale, poca pianificazione e una discreta percentuale di sommerso. L'imprenditore turistico vive perennemente nell'emergenza senza capire che per cambiare le cose basterebbe imparare a gestire e a pianificare.

L'idea per la mia azienda è nata proprio da qua: volevo che MiB Service fosse veramente d'aiuto al settore. I nostri obiettivi sono aumentare la professionalità, la formazione, la qualità dei servizi e dell'ospitalità in Italia. Tutto questo alleggerendo gli oneri dell'imprenditore in azienda, così che possa dedicarsi ad altri aspetti fondamentali del suo lavoro.

Magari ad aprire altri locali.





Cosa è cambiato con Alfio Bardolla Training Group?

In generale, i corsi di Alfio sono serviti a me e a moltissimi altri imprenditori per farci fare un'autoanalisi. Sono assolutamente convinto che la prima cosa da fare è porsi delle domande, e quelle giuste. Alfio e il suo staff ti portano a farti le domande giuste. Questo è già un bel passo avanti: spesso gli imprenditori vivono dietro una cortina di egocentrismo. Spesso si sentono colleghi fare discorsi del tipo: "lo ho fatto questo e quello, non ho bisogno di formazione". Invece non è così: il mercato si evolve molto rapidamente e hai sempre bisogno di formarti.



"Alfio e il suo staff ti portano a farti le domande giuste"



Grazie ad Alfio puoi lavorare sui tuoi punti di forza, ma soprattutto sulle tue debolezze.

E durante i suoi corsi hai la percezione dell'evoluzione del mercato: vengono riportati casi attuali ed esempi di cosa sta succedendo oggi nel mondo, in tutti i settori. Questo aiuta ad "aprire la testa".

La stessa struttura dei corsi ti permette di conoscere persone che provengono dai business più diversi, capire cosa succede nei loro mercati e magari – perché no – avere idee nuove e costruire nuove partnership.

Un altro pregio dei corsi di Alfio Bardolla Training Group è andare a toccare problemi concreti che gli imprenditori hanno quotidianamente. In Italia non c'è cultura finanziaria né imprenditoriale, e questa è una delle cause di chiusura delle aziende.

Il corso I numeri chiave per imprenditori e investitori è un ottimo strumento per spiegare agli imprenditori come devono gestire la propria azienda: non da un punto di vista emotivo, ma sulla base di dati concreti. Prima di prendere una decisione bisogna capire di cosa si sta parlando in termini numerici. E questo vale in ogni caso, dalla scelta del fornitore di cancelleria all'acquisto delle auto per la rete commerciale.

Conoscere e comprendere i numeri chiave consente di capire quali sono i pro e i contro di ogni scelta, avere chiari lo scenario e i termini di paragone. Questo corso ti dà gli strumenti per governare la nave, e per fare le scelte migliori.



“Il fatturato in tre anni è quasi triplicato”



Hai cambiato modo di fare business, avendo il controllo dei numeri chiave? Come?

Durante i corsi, MiB Service stava già subendo un'evoluzione. Anche in seguito alle riflessioni fatte insieme ad Alfio Bardolla e Michele Ieri, coach dell'area Real Estate, abbiamo inserito una rete commerciale, che prima non avevamo.

Infatti fino al 2015 abbiamo sempre avuto una crescita del 5-10% che viveva sul passaparola.

Successivamente, ritenendo l'azienda matura, abbiamo inserito una rete commerciale che oggi si basa su diversi KPI (Key Performance Indicator), leve strategiche numeriche di monitoraggio e di approvvigionamento.

Il controllo e la gestione di questi KPI sta facendo evolvere anche altri numeri dell'azienda: conto economico e stato patrimoniale sono assolutamente positivi, il fatturato in tre anni è quasi triplicato.

Com'è cambiato il tuo rapporto con la formazione dopo i corsi di Alfio Bardolla Training Group?

Io sono innamorato della formazione come leva di miglioramento personale e professionale.

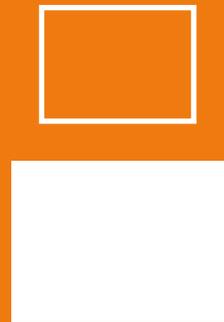
“Mi reputo sempre in formazione”

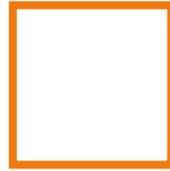
Se prima ero convinto che la formazione fosse un asset strategico,
ora ho capito che è ancora più fondamentale di quanto credevo.

Anche all'interno di MiB Service la formazione ricopre un ruolo importante, e supportiamo
tutti i dipendenti che hanno non solo la necessità, ma anche il desiderio di formarsi.



05. I numeri chiave che aprono le porte dell'azienda





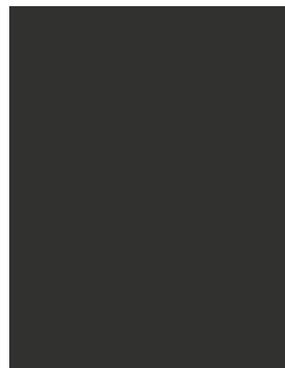
Michele Mattioli ha un'azienda di successo. Mib Service è già grande, ma sta diventando ancora più grande, a velocità vertiginose. In 3 anni ha praticamente triplicato il proprio fatturato: la sua azienda ha fatto +145%.

Michele sta svolgendo un lavoro eccellente, e con il suo impegno supporta altri imprenditori.

Ma questo è solamente un esempio.

Ogni business, in ogni settore ha dei numeri, degli indicatori chiave, che aiutano l'imprenditore a prendere decisioni strategiche in modo consapevole. A crescere in modo costante e sistematico.

Niente a che fare con istinto, esperienza o consigli di amici.



“Come valuti le performance della tua azienda?”

La crescita del fatturato non è necessariamente connessa alla crescita di altri indicatori.

E non è l'unico, né tantomeno il migliore, parametro da considerare per valutare le performance di un'azienda.

Pensa al numero di dipendenti. Soprattutto le imprese giovani corrono il rischio di assumere troppe persone rispetto alla loro reale necessità e alla reale capacità di pagarle.

Ed è un grosso rischio. Enorme. Che può portare al fallimento.



“Come valuti le performance della tua azienda?”

Il segreto di un'azienda di successo è fare sempre scelte sostenibili. Uno dei migliori parametri per calcolare le performance di un'azienda è il margine operativo lordo, più noto come EBITDA.

Questa sigla significa “Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization”, cioè “utili prima degli interessi, delle imposte, del deprezzamento e degli ammortamenti”.

L'EBITDA indica quindi il reddito di un'azienda basato sulla gestione operativa. Per questo è molto utile per paragonare aziende simili che però hanno magari sede in paesi diversi, o hanno modelli di business diversi.

E qui arriviamo al cuore della questione.

“La potenza è nulla senza controllo”

diceva un famoso spot di Pirelli.



Come in tutte le cose, per ottenere risultati eccezionali, bisogna studiare e imitare i migliori. Allenarsi con costanza, e avere una gestione perfetta delle proprie forze e possibilità.

Michael Jordan è stato eccezionale nel basket. Aveva tutte le competenze e gli strumenti adatti al basket. E aveva una gestione perfetta della sua performance. Lo stesso si può dire di Steve Jobs per il digitale e di Massimo Bottura per la cucina.

Per trasformare la tua azienda devi conoscere e acquisire tutte le competenze e gli strumenti necessari per gestire la tua performance.

Non puoi lasciare nulla al caso: sono i numeri che contano.





ALFIO BARDOLLA
TRAINING GROUP

**Vuoi imparare a gestire tutti
“I numeri chiave per imprenditori
e investitori”?**

Si, dimmi di più >



“Grazie per aver scaricato questo ebook gratuito”

Continua a seguirci sui social



visita il nostro sito: www.alfiobardolla.com

oppure

CHIAMA ORA GRATIS
24 ore su 24

800 910513