

L'IMPORTANZA DEL CONTROLLO DI GESTIONE IN AZIENDA

**Non temere la concorrenza:
scegli con noi la giusta rotta**



Introduzione

Grazie per aver scaricato questo ebook!

“L'Importanza del controllo di gestione in azienda” è uno strumento utile per te e per tutti quegli imprenditori che vogliono sfruttare al massimo le potenzialità della propria impresa.

Grazie a questa guida introduttiva potrai apprendere che cosa è il controllo di gestione e tutte le sue fasi operative.

Inoltre, avrai a tua disposizione una serie di indicatori preziosi per monitorare costantemente l'andamento dell'azienda che ti permetteranno di anticipare situazioni complicate ed eventualmente intervenire tempestivamente con correzioni gestionali per migliorare l'utilizzazione delle risorse.

Nonostante la sua importanza, il controllo di gestione non è ancora così diffuso, specie tra le piccole e medie imprese italiane.

Ho scritto questo manuale digitale per offrirti l'opportunità di sfruttare uno strumento decisivo che ti darà modo di scegliere sempre la giusta rotta e non temere la concorrenza.

Fanne buon uso.

E non esitare a scrivere o contattarci per avere chiarimenti o informazioni aggiuntive.

Buona lettura e buon lavoro

Alessandro Delle Cese

Founder ADC Consulting

Dottore commercialista

Revisore Legale dei Cont

INDICE

- Che cosa è il controllo di gestione
- Le potenzialità del controllo di gestione
- Le diverse fasi del controllo di gestione
- Budgeting
- Reporting
- Le funzioni del controllo di gestione
- Il costo per la realizzazione di un sistema di controllo di gestione
- L'innovativo ed efficace Metodo ADC Consulting per le PMI
- Un'opportunità concreta per l'imprenditore
- I falsi miti sul controllo di gestione
- In conclusione
- Note finali

Che cosa è il controllo di gestione



Il controllo di gestione può essere considerato come un processo di raccolta, analisi e diffusione di informazioni utili a dirigere meglio un'impresa.

È il necessario feedback sull'andamento dell'azienda: individua le funzioni e i reparti che hanno contribuito al raggiungimento degli obiettivi, previene situazioni difficili, consente di intervenire con correzioni gestionali per migliorare l'utilizzo delle risorse.

Il controllo di gestione è l'attività di guida e orientamento della gestione, in grado di assicurare che **le risorse economiche ed i fattori produttivi a disposizione dell'azienda siano impiegati in modo efficace ed efficiente** coerentemente agli obiettivi prestabiliti.

Il controllo di gestione è, quindi, uno strumento di government, di monitoraggio e di valutazione; risponde ad esigenze informative interne e, non essendo obbligatorio per legge, è organizzato e utilizzato da ogni impresa nel modo più appropriato rispetto alla tipologia di attività svolta e allo stile direzionale del management.

È un sistema operativo volto a **guidare il management ed il personale, verso il conseguimento degli obiettivi stabiliti in sede di pianificazione strategica e operativa**. Consente di rilevare, attraverso la definizione e successiva misurazione di appositi indicatori di performances, lo

scostamento tra obiettivi pianificati e risultati conseguiti e informando di tali scostamenti i responsabili di processo, affinché possano decidere e attuare le opportune azioni di miglioramento.

Ma non è tutto.

Lo scopo del controllo di gestione è anche quello di sviluppare un sentimento di appartenenza ed identificazione delle maestranze finalizzato alla crescita aziendale. Proprio in quest'ottica, il sistema di controllo di gestione dovrebbe essere correlato a precisi meccanismi di definizione delle responsabilità e delle competenze al ruolo, nonché di selezione e valutazione del personale.

Il sistema di controllo di gestione è strettamente connesso al sistema di pianificazione, tanto che di solito, sia in ambito teorico, sia nella pratica aziendale, si parla di "sistema di pianificazione e controllo".

Le potenzialità del controllo di gestione

Il controllo di gestione è un insieme di regole, principi e strumenti a supporto della gestione d'impresa, alla cui base c'è la puntuale gestione dei processi/dati aziendali.

Ci sono alcuni **fattori critici di successo** che rendono il controllo di gestione uno strumento basilare di supporto alle decisioni aziendali, in particolare nei periodi di profondo cambiamento

come quello attuale in cui l'impresa deve prendere delle decisioni strategiche che prevedono talvolta dei cambi radicali di paradigma che possono determinare la crescita o il fallimento dell'azienda. Vediamo insieme quali sono questi fattori:

- Accuratezza del dato
- Puntualità delle informazioni
- Processi a concreto supporto del business

Nonostante l'utilità che riveste, il controllo di gestione non è ancora particolarmente diffuso tra le PMI italiane, che si limitano ad avere un processo amministrativo di natura contabile non di supporto alle decisioni aziendali per la conduzione ottimale dell'impresa.

Il risultato è che oggi, alcuni dei processi di supporto al business (budgeting, monitoring, forecasting) non sono del tutto standardizzati e sotto controllo. Ciò significa che, quando si rende necessario elaborare degli economics, lo sforzo in termini di tempo e risorse, per la scarsa accuratezza dei dati diventa notevole, **determinando ritardi che possono rivelarsi spesso decisivi nelle decisioni** più importanti.

Questa situazione **determina un gap di competizione**, soprattutto per quelle imprese che competono con player internazionali, e che non dispongono di strumenti adatti per reagire con prontezza/efficacia alle turbolenze ed ai cambiamenti dei mercati.

Questo gap **può essere colmato solo introducendo un modello di controllo di gestione** che mappi i principali processi operativi aziendali, adattandosi alle peculiarità dei differenti business presidiati ed ai principali cambiamenti in atto.

Nel concreto, le potenzialità del controllo di gestione, si possono così riassumere:

- **Determinare il costo di produzione** dei beni o servizi, il calcolo dei prezzi e dei margini.
- **Individuare i settori in perdita** nel risultato complessivo aziendale, avvertendo la direzione sulle attività, o settori in cui intervenire.
- **Motivare i responsabili** con poteri decisionali, perché permette il confronto fra risultati a consuntivo e risultati preventivati a budget e la conseguente ricerca delle cause degli scostamenti.
- Evidenziare **le responsabilità delle singole funzioni**, perché fornisce una misura della prestazione delle singole aree di competenza.
- **Informare per scegliere** fra incremento della capacità produttiva interna e il ricorso a risorse esterne e cioè la tipica analisi di *make or buy*.

Le diverse fasi del controllo di gestione

- **Pianificazione:** elaborazione delle strategie aziendali di medio-lungo periodo e dei piani a più breve termine (spesso sotto forma di budget).

- **Attuazione:** mobilitazione delle risorse aziendali per il raggiungimento degli obiettivi fissati nei piani.
- **Controllo:** verificare che i piani siano stati realizzati e che gli obiettivi siano stati raggiunti.
- **Correzione:** revisione dei piani per individuare nuove strategie più efficaci e nuovi obiettivi di miglioramento.

Dopo aver effettuato un'approfondita analisi dell'azienda, si procede alla definizione della documentazione base, del manuale di gestione, delle procedure e istruzioni operative, nonché della modulistica necessaria a **tenere sotto controllo tutti i processi primari e di supporto, anche con l'ausilio di un software adeguato.**

Una volta definiti tutti gli strumenti necessari, si procede con una prima fase di attuazione; il processo di controllo di gestione si svolge secondo un ciclo periodico, normalmente annuale, articolato nelle seguenti fasi:

- Budgeting
- Monitoraggio (Reporting)
- Azioni di miglioramento e/o correttive

Budgeting

La fase di budgeting si sostanzia nella **definizione di concreti obiettivi operativi**. Necessario in questa fase è **definire degli indicatori e un target di riferimento**, in modo da rendere gli obiettivi misurabili e confrontabili nel tempo, ossia si determina il valore che l'indicatore deve assumere per poter dire che l'obiettivo sia stato conseguito.

Ogni obiettivo, al momento della sua stessa definizione, vede, necessariamente, la concomitante definizione dei centri di responsabilità per il suo conseguimento. Inoltre, deve essere corredato della **previsione delle risorse necessarie da impiegare, risorse anch'esse misurabili in termini di costo.**

Gli indicatori possono essere:

- **Di efficacia**, quando sono esprimibili come rapporto tra risultato raggiunto e obiettivo prestabilito.
- **Di efficienza**, quando sono esprimibili come rapporto tra risultato raggiunto e risorse impiegate per raggiungerlo, espresse in termini di costo (quando le risorse sono espresse in termini di quantità si hanno invece indicatori di produttività, di solito considerati non appropriati per il controllo di gestione).

Va da sé che la gestione aziendale diventa l'optimum quando oltre ad essere efficace raggiunge i più elevati livelli di Efficienza.

I **centri di responsabilità** possono essere:

- Centri di costo, se la loro missione consiste nel minimizzare un costo.
- Centri di ricavo, se la loro missione consiste nel massimizzare un ricavo.
- Centri di profitto, se la missione consiste nel massimizzare la differenza tra un ricavo e un costo.

Reporting

La fase di Reporting si svolge parallelamente alla gestione e consiste in 4 step fondamentali:

1. nella misurazione periodica degli indicatori stabiliti, nella rilevazione dei costi ad essi correlati (diretti ed indiretti, per definire il cosiddetto costo pieno) e dei conseguenti risultati conseguiti;
2. nella trasmissione delle informazioni così raccolte ai preposti dei vari centri di responsabilità e/o al vertice aziendale;

3. nella decisione, da parte dei destinatari delle predette informazioni, di azioni di miglioramento e/o correttive volte a colmare il gap tra risultati attesi e risultati effettivi;
4. nell'attuazione di tali decisioni.

Il controllo si concretizza nella **redazione di un documento, definito Sintesi informativa o Reporting**, da parte dell'organo deputato al controllo di gestione, o dal Consulente, se gestito in outsourcing e nella sua stessa trasmissione ai centri di responsabilità e al vertice aziendale.

È necessario progettare attentamente il **sistema di reporting (analisi, monitoraggio e miglioramento)** in modo da far pervenire l'informazione giusta alle persone giuste, ma soprattutto, al momento giusto.

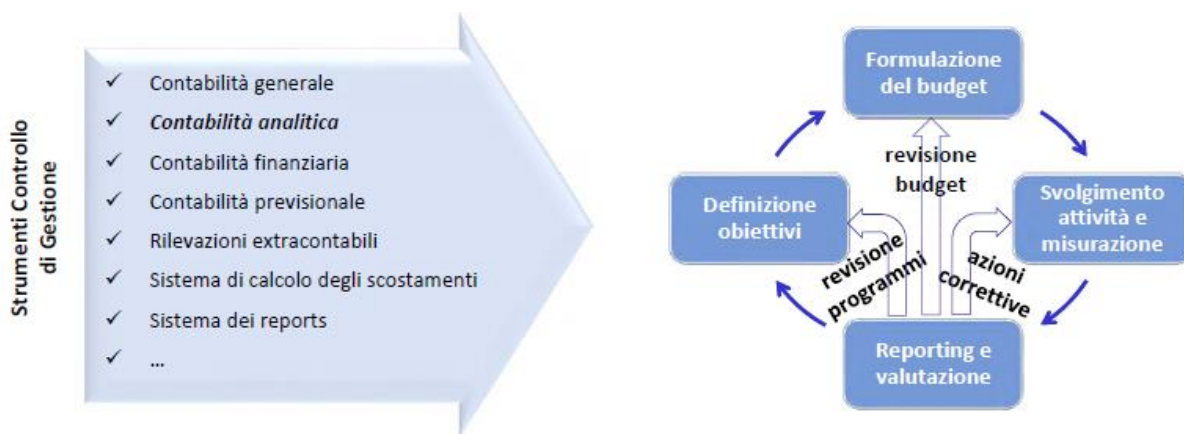
Le funzioni del controllo di gestione

Il controllo di gestione in un'azienda modernamente organizzata è ancor più importante perché crea e distribuisce informazioni, identificando, in termini quantitativi e qualitativi, la tipologia e l'organizzazione dei dati che devono essere resi disponibili al management. Può essere utilizzato per:

- **Determinare il costo di produzione** del singolo bene/servizio. Un buon sistema di contabilità analitica, scegliendo l'appropriato sistema di costing che attribuisca i costi diretti e i indiretti, rende possibile quantificare il costo effettivo di ogni singola unità prodotta, o lotti di produzione in serie.
- **Monitorare specifici settori o funzioni aziendali**, evidenziandone i margini positivi e negativi. Il sistema di contabilità analitica può focalizzarsi sulla rilevazione dei risultati conseguiti dalle singole business unit, costruendo un piccolo bilancio di funzionamento e identificando il contributo di ciascuno al processo di creazione del valore.
- **Verificare l'andamento delle attività rispetto al budget**, per valutare gli scostamenti e le azioni correttive necessarie a raggiungere gli obiettivi. Attraverso gli indicatori è possibile evidenziare la percentuale di raggiungimento degli obiettivi assegnati e la coerenza dei costi sostenuti con i budget fissati ad inizio anno.

- **Evidenziare le singole responsabilità.** La costruzione di un sistema di reporting per area funzionale permette di associare le risorse assegnate per lo svolgimento delle singole attività ad ogni responsabile di processo permettendo la puntuale individuazione del nesso obiettivo risultato e facilitando il processo di valutazione.
- Costruire un **sistema interno di valutazione e distribuzione dei premi** di produttività. Il tasso di raggiungimento degli obiettivi assegnati, valutato attraverso gli indicatori, può essere utilizzato come base per l'assegnazione dei premi di produttività.
- Valutare **l'efficienza nell'allocazione delle risorse tra i processi/attività chiave.** Un sistema di costing, prescindendo dalla scelta del metodo di ripartizione, permette di individuare il margine di contribuzione finale per prodotto o per attività, verificando quindi la capacità di generare profitto in ragione dei prezzi di vendita fissati attraverso un indice di efficienza economica. Gli indicatori di efficienza inoltre, permettono di valutare sia l'efficienza strettamente produttiva, attraverso la valutazione dell'incidenza degli scarti e degli sfridi sul valore totale delle materie prime impiegate, sia l'efficienza tecnica dei macchinari, attraverso il confronto tra tempo effettivo dedicato alla produzione in rapporto al tempo lavorato totale.
- Effettuare **valutazioni di make or buy.** Conoscere la tipologia e il valore di costi assorbiti da una determinata tecnologia o da una determinata organizzazione dei fattori produttivi, permette di confrontarli a quelli di un ipotetico contratto di outsourcing per valutare la soluzione più conveniente. È ad esempio possibile valutare se scegliere tra l'attivazione di un servizio mensa interno e l'erogazione dei buoni pasto.

Il controllo di gestione dispone di una serie di strumenti per la rilevazione degli obiettivi, dei consuntivi e dei relativi scostamenti. Tra questi strumenti la contabilità analitica fornisce informazioni per coordinare le attività dell'impresa attraverso la lettura delle voci di ricavo/costo e la loro allocazione in base alla destinazione predefinita (prodotto/servizio, unità organizzativa, cliente, commessa, progetto, ecc.)



Il costo per la realizzazione di un sistema di controllo di gestione

Per formulare un corretto preventivo di intervento, occorre prima definire il modello di controllo di gestione ottimale per l'impresa. Per questo, è consigliabile rispondere prima ad una serie di *key question*:

- Quali le esigenze reali di controllo dell'azienda?
- Quale il modello di contabilità analitica ottimale?
- Quali i principali centri di costo da monitorare?
- Quali le linee di business/unità d'affari?
- Quali i processi di controllo (budgeting, monitoring, forecasting) da avviare per il monitoraggio puntuale e preciso delle performances aziendali?
- Quale la situazione esistente, in termini di dati, processi, strutture e competenze?
- Quale report deve essere generato per supportare concretamente il business (Tableau de Board)?
- Quale la frequenza di avanzamento/monitoraggio di questi dati?
- Quale lo sforzo richiesto, in termini di tempi e risorse, per implementare un corretto ed efficace sistema di controllo di gestione?

Occorrerà poi, prevedere un **breve periodo di formazione del personale** interno e l'**implementazione di un software specifico** per la raccolta e registrazione dei dati.

Il modello dovrà essere orientato alla massima concretezza, la parola d'ordine infatti è «supportare le decisioni aziendali».

La scelta del modello deve essere funzionale alla tipologia di decisioni che devono essere supportate e coerente alle specifiche caratteristiche aziendali di standardizzazione e struttura dei costi.

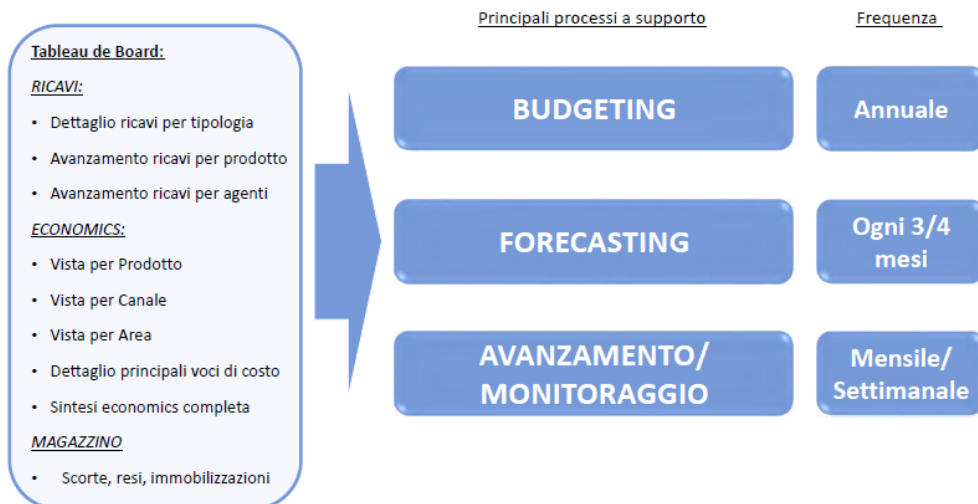
L'innovativo ed efficace Metodo ADC Consulting per le PMI

Per impostare un modello di controllo di gestione efficace ed efficiente, ADC CONSULTING – STUDIO DELLE CESE ha messo a punto una metodologia ad hoc per le PMI articolata in 5 step:

1. Il primo step è **la scelta del modello di contabilità analitica**: la scelta del modello deve essere funzionale alle decisioni da supportare e coerente con la struttura dei costi ed il livello di standardizzazione aziendale. Nella prima fase andrà anche definito il modello organizzativo del controllo di gestione.
2. La seconda fase prevede **il disegno del Tableau de Board**, strumento di concreto supporto ai processi decisionali dell'azienda.
3. La terza fase di valutazione **analizza i processi impattati ed i dati disponibili** per definire i driver di sviluppo del nuovo modello di controllo di gestione.
4. Sulla base dell'output della fase di valutazione, nel corso del quarto step verrà **rilasciato il Tableau de Board costruito sulla base dei dati disponibili**.
5. La quinta fase, quella finale, si concretizza con il **rilascio del piano di lavoro** per l'implementazione del nuovo sistema di controllo di gestione.

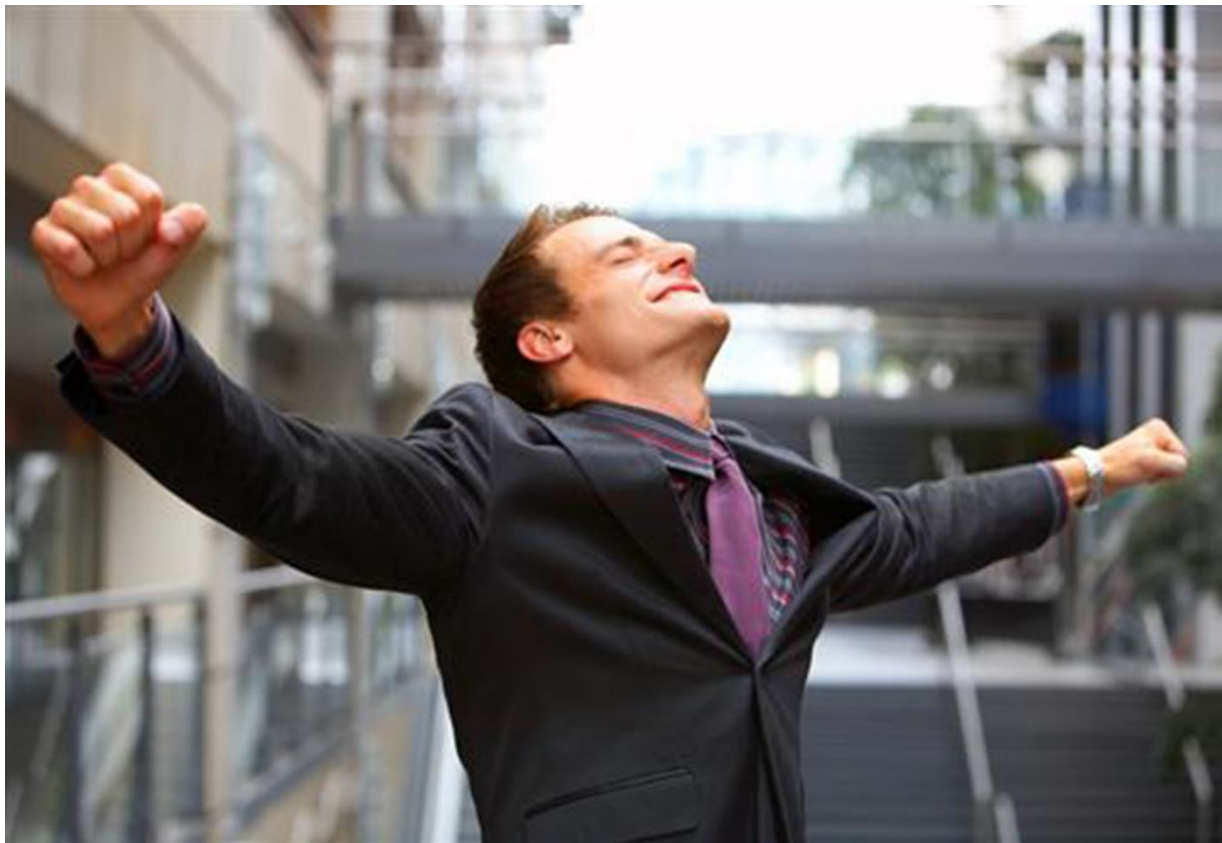
Nella prima fase andrà anche definito il modello organizzativo del controllo di gestione.

La seconda fase prevede il disegno del Tableau de Board, strumento di concreto supporto ai processi decisionali dell'azienda



L'ultima fase prevede il rilascio del piano di lavoro per l'implementazione del nuovo sistema di controllo di gestione in termini di: attività, obiettivi, tempi, costi, strumenti, risorse, ecc.

Un'opportunità concreta per l'imprenditore



Come abbiamo già visto, il controllo di gestione non è ancora stato sfruttato al massimo delle proprie potenzialità, specie dalle PMI italiane.

Ma perché?

Fino a poco tempo fa, a causa soprattutto dei costi proibitivi (in termini di tempo e denaro).

Tuttavia, nell'attuale contesto storico, tale strumento sta diventando fondamentale e decisivo anche e soprattutto per le sorti della piccola e media impresa. In un periodo contraddistinto da continui cambiamenti e da forte instabilità, l'imprenditore perde i riferimenti abituali e si trova ad affrontare problematiche nuove che interessano più aree della propria impresa.

L'instabilità porta con sé maggiori rischi ma anche maggiori possibilità di guadagno con l'effetto di modificare lo status quo.

L'evoluzione tecnologica dei sistemi informatici avvenuta negli ultimi anni, ha **ridotto notevolmente i costi delle elaborazioni** (in termini di tempo e denaro) rendendo economicamente accessibile il controllo di gestione anche alle piccole e medie imprese.

In realtà, il controllo di gestione inteso nel suo complesso è molto di più della pur necessaria analisi dei dati contabili e dei processi produttivi ed il risultato positivo o negativo dello stesso dipende in gran parte dalle qualità professionali del Consulente che lo propone.

In particolare, sarà proprio la sua capacità di individuare le aree critiche e migliorabili dell'azienda, mettendo a fuoco gli elementi importanti e tralasciando tutti gli altri, che determinerà in gran parte il risultato positivo o negativo del controllo di gestione. La parte rimanente, necessaria ad ottenere un risultato positivo, spetterà all'imprenditore e all'azienda nel suo complesso, che dovranno concentrare tutti i loro sforzi laddove è utile e soprattutto possibile il cambiamento.

Purtroppo in azienda, si tendono a fare e rifare **le cose facili che non sempre coincidono con le cose utili**. Ad esempio, in un'azienda di produzione è senz'altro più facile misurare quanti pezzi orari produce un macchinario e quanta energia consuma all'ora rispetto all'individuazione dei mercati e delle aree in cui il prodotto può essere venduto alle migliori condizioni e porre in atto le conseguenti politiche di marketing.

Ma tra le due, qual è la cosa più utile per l'azienda, specialmente se di piccole e medie dimensioni?

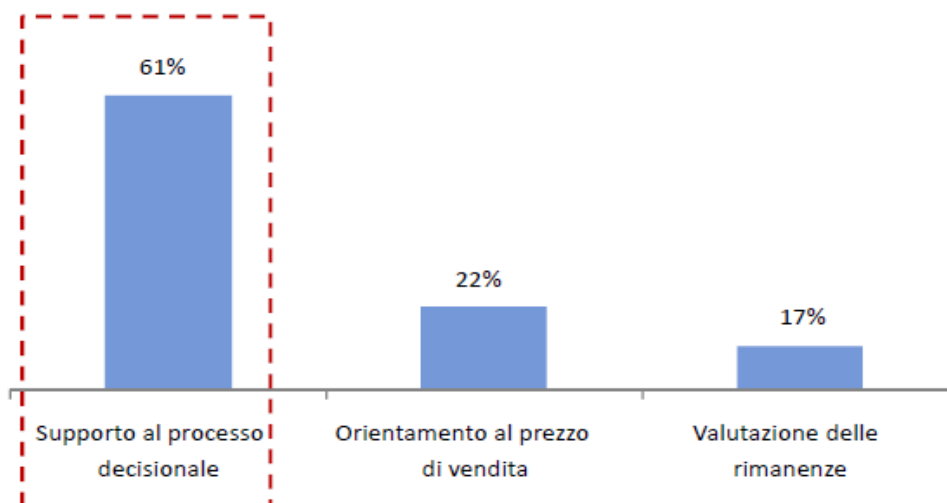
Ovviamente alla domanda non c'è una risposta univoca perché dipende dalle singole realtà e dai singoli mercati.

Se il problema dell'azienda è il sovradimensionamento produttivo, purtroppo molto frequente, con una domanda inferiore alla capacità produttiva ci si dovrà concentrare sull'incremento delle vendite mentre, nel caso contrario, e oramai sempre più raro, di una domanda superiore alla capacità produttiva ci si dovrà concentrare sull'ottimizzazione della capacità produttiva.

Continuare a concentrare le proprie energie sull'ottimizzazione della capacità produttiva in caso di sovradimensionamento produttivo solo perché è più facile e risulta per l'imprenditore fonte di maggiore soddisfazione costituisce uno di quegli errori, purtroppo frequenti, che portano le aziende al fallimento.

Secondo recenti indagini, il controllo di gestione è considerato uno strumento basilare di supporto alle decisioni aziendali

Motivazioni alla base della scelta di strutturare un sistema di controllo di gestione



I falsi miti sul controllo di gestione

Il controllo di gestione è considerato un supporto operativo concreto e fondamentale alle decisioni aziendali in quanto fornisce una fotografia puntuale dell'andamento dell'azienda, di una business unit o di un prodotto attraverso il dettaglio delle singole voci di ricavo e di costo.

Quindi, il nostro compito è quello di far comprendere all'imprenditore che **non esiste e non esisterà mai un software in grado di fare da solo ed in automatico il controllo di gestione**, in quanto l'obiettivo del controllo di gestione non è quello di fornire una mole ingente di dati ma quello di spingere l'imprenditore all'azione e al cambiamento finalizzati all'accrescimento della redditività aziendale nel tempo.

Se il controllo di gestione non porta azione e cambiamento, potrà essere bello ma non utile, in quanto **senza azione e cambiamento la redditività aziendale non aumenta**.

Altra idea errata che l'imprenditore si è fatto del controllo di gestione ed è altresì presente nel sentire comune, è che lo stesso **non si possa fare nelle piccole e medie imprese perché troppo costoso**

(in termini di tempo e denaro). Questo è senz'altro vero se si vogliono replicare nelle piccole e medie imprese le metodologie di lavoro standard applicate nelle grandi imprese e attenersi strettamente ai manuali di controllo di gestione redatti per lo più da professori universitari, con il doveroso rispetto, che raramente hanno conosciuto da vicino una piccola e media impresa.

Ancor di più il controllo di gestione risulta inadatto alle piccole e medie imprese se effettuato da ingegneri meccanici o elettronici, abilissimi nella comprensione e sviluppo dei processi produttivi e dei software, ma con poca dimestichezza delle dinamiche economiche, patrimoniali, finanziarie e fiscali dell'impresa.

In realtà, rispetto alle medio-grandi imprese strutturate, nelle quali le responsabilità della gestione dell'impresa vengono ripartite tra vari direttori nelle diverse aree più o meno ramificate (area vendite, area acquisti e gestione scorte, area produzione e logistica, area finanziaria, area ricerca e sviluppo, area fiscale e amministrativa, area marketing e comunicazione, ecc.) nelle piccole e medie imprese gran parte di queste responsabilità sono concentrate in capo all'imprenditore stesso.

In una grossa azienda è impensabile che il responsabile vendite possa essere sostituito dal responsabile dell'attività di ricerca e sviluppo o dal responsabile fiscale e questo vale per quasi tutte le aree di specializzazione. Anche i più bravi direttori di area non possono scambiarsi i ruoli perché, oltre all'esperienza, hanno attitudini completamente diverse.

Nella piccola e media impresa l'imprenditore, che concentra su di sé tutte o quasi le suddette responsabilità della gestione dell'impresa, difficilmente potrà possedere tutte le attitudini, le conoscenze e le capacità necessarie a gestire al meglio tutte le aree.

Quasi sempre accade invece che l'imprenditore eccelle in alcune aree e risulta deficitario in altre. Tuttavia, lo stesso imprenditore fatica ad individuare, non possedendo molti elementi di confronto, quali siano le aree migliorabili e quand'anche ci riuscisse, non avrebbe gli strumenti per migliorarle. Infatti, mentre in una azienda strutturata si può eventualmente sostituire il responsabile finanziario o il responsabile commerciale, in una piccola e media impresa l'imprenditore non può sostituire parti di se stesso.

Per tale motivo, **nelle piccole e medie imprese l'obiettivo e l'utilità principale del controllo di gestione** è proprio quella di entrare nei processi, individuare le aree migliorabili, fissare gli obiettivi e fornire all'imprenditore gli strumenti per raggiungerli, attingendo dapprima alle risorse interne all'azienda ed eventualmente, ricorrendo a risorse esterne. Ci potranno essere programmi e sistemi informatici evoluti e costosissimi in grado di effettuare tutte le elaborazioni possibili e immaginabili ma saranno inutili, se non addirittura dannosi, se non gestiti correttamente.

Le nuove tecnologie informatiche, rendono oggi economicamente accessibili, anche per le piccole e medie imprese, analisi ed elaborazioni che solo un decennio fa avrebbero richiesto **costi esorbitanti in termini di tempo e denaro**. Ma non è sufficiente.

Il Professionista che effettua il controllo di gestione, necessita infatti, di una formazione pluridisciplinare, in quando dovrà:

- Ascoltare attentamente l'imprenditore ed i suoi collaboratori strategici per acquisire il maggior numero di informazioni necessarie a comprendere a fondo l'attività svolta dall'azienda;
- Conoscere a fondo i processi e le dinamiche aziendali;
- Visitare l'azienda, anche più volte, con occhio vigile per cogliere i punti di forza e di debolezza rispetto alle aziende similari;
- Conoscere l'andamento del mercato in cui opera l'azienda e l'andamento dei suoi più diretti concorrenti;
- Utilizzare l'esperienza maturata analizzando i dati contabili ed extra contabili di aziende similari ed i loro andamenti nel tempo;
- Utilizzare tutte le conoscenze teoriche del controllo di gestione ed i software più adeguati, per individuare le aree importanti che possono essere migliorate;
- Fissare e condividere gli obiettivi con l'imprenditore;
- Fornire all'imprenditore gli strumenti necessari per raggiungere gli obiettivi.

Oltre a ciò, dovrà altresì essere onesto con se stesso e con il cliente e riconoscere quando non vi sono aree importanti migliorabili o obiettivi raggiungibili, rinunciando al mandato qualora il costo del controllo risulti superiore al potenziale beneficio.

In conclusione

Solo se il risultato del controllo di gestione comporterà un ricavo potenziale (in termini di maggior redditività aziendale) superiore al costo (in termini di tempo e denaro), il Professionista che ha proposto il servizio potrà dire di aver fatto bene il proprio lavoro e si potrà dire, a ragion veduta, che per un'azienda il controllo di gestione non costituisce un costo, bensì un'opportunità di maggior guadagno.

Tuttavia, proporre il controllo di gestione è senz'altro necessario ma non è di per se sufficiente per ottenere un risultato positivo per l'azienda, in quanto è altresì determinante l'approccio al controllo di gestione dell'imprenditore e dell'azienda stessa.

In particolare, se l'imprenditore o i dipendenti si opporranno, nei fatti, al cambiamento, rifiutando di modificare le proprie abitudini o comportamenti, non ci sarà comunque azione e cambiamento e, quindi, il lavoro sarà per lo più inutile, nonostante l'abilità del soggetto che ha proposto il servizio.

In poche parole, le cose continueranno ad andare esattamente come prima.

Obiettivo mancato... Perché l'imprenditore acquisirà cioè la consapevolezza che ci sono aree migliorabili ma non riuscirà a migliorarle.

Siamo giunti alla conclusione di questo ebook senza concederci nemmeno una metafora sportiva.

Lo facciamo in queste ultime righe...

Si può paragonare l'utilità del controllo di gestione per un'azienda a quella di un allenatore. Anche il miglior allenatore faticherà a conseguire risultati se la squadra non è all'altezza ma potrà aumentarne le performance. Tuttavia, un pessimo allenatore (o, peggio ancora, la mancanza di un allenatore) potrebbe mettere a repentaglio le sorti anche di un'ottima squadra.

Se sei fortemente convinto che nella tua azienda non ci sia nulla da migliorare, allora ti dico una cosa, il controllo di gestione non è uno strumento adatto alle tue esigenze.

Se invece vuoi veramente ottenere il massimo dalla tua azienda, il controllo di gestione è lo strumento che stavi cercando per riuscirci.

Note finali

Grazie per aver letto *“L'importanza del controllo di gestione in azienda”*!

Adesso che ha appreso ogni fase, potenzialità e “segreto” del controllo di gestione, hai dubbi, domande o chiarimenti?

La tua opinione è importante perché ci consentirà di continuare ad elaborare contenuti gratuiti sempre più utili, plasmati su misura per le tue esigenze.

Vuoi scoprire i benefici del sistema di Controllo di Gestione ideato da ADC Consulting proprio per le PMI?

Scrivici

info@adcconsulting.it

Buon lavoro e a presto!

Alessandro Delle Cese

Founder ADC Consulting

Dottore commercialista

Revisore Legale dei Conti