

5 SEGNALI CHE IL TUO CONTROLLO DI GESTIONE STA FALLENDI

E COME PORVI RIMEDIO



PROPOSED BY :
Dracma Service s.r.l.

I numeri non mentono **Ma a volte arrivano in ritardo**

Quante volte hai avuto la sensazione di "**navigare a vista**"?

Di scoprire solo a consuntivo che una commessa è andata in perdita o che i costi generali hanno eroso ogni margine?

In un mercato competitivo, dove i costi energetici e delle materie prime sono volatili, **l'efficienza operativa non è un optional**, è l'unica via per la sopravvivenza e la crescita.

Un **sistema di Controllo di Gestione efficace** è il tuo sesto senso aziendale. Ti permette di vedere ciò che gli altri non vedono, anticipare i problemi e allocare le risorse dove generano più valore.

Questa guida ti aiuterà a fare una autodiagnosi immediata.

Se riconosci uno o più di questi 5 segnali, è il momento di agire.

Segnale 1

Il "Muro di Excel"

Il Segnale: La gestione di budget, consuntivi e report analitici avviene attraverso una giungla di fogli Excel inviati via email, pieni di formule complesse e collegamenti interrotti. Il processo è lento, soggetto a errori umani e il versioning è un caos.

Le Conseguenze:

- **Tempo sprecato:** Il tuo controller o amministratore passa più tempo a "tirare i numeri" che ad analizzarli.
- **Errori inevitabili:** Un refuso in una formula può distorcere completamente la visione della performance aziendale.
- **Decisioni su dati obsoleti:** Quando il report è finalmente pronto, i dati potrebbero non essere più attuali.

La Soluzione: Un sistema integrato e automatizzato che estrae i dati direttamente dalla contabilità, dagli acquisti e dalla produzione, eliminando il copia-incolla manuale e garantendo un'unica fonte di verità.

Segnale 2

Il Mistero del Margine

Il Segnale: Conosci il margine di lordo complessivo, ma non hai chiarezza su quale sia il **margine reale di una singola commessa, di un prodotto specifico o di un particolare cliente** (considerando tutti i costi diretti e indiretti).

Le Conseguenze:

- **Vendi in perdita senza saperlo:** Potresti scoprire troppo tardi che alcuni prodotti o clienti sono in realtà non redditizi.
- **Prezzi non allineati ai costi:** Le tue politiche di pricing non sono basate sui costi reali di produzione.
- **Impossibilità di ottimizzare:** Non puoi intervenire per migliorare la redditività di ciò che offre meno margine.

La Soluzione: Una **Contabilità Analitica** avanzata che ti permetta di imputare i costi in modo granulare (a centro di costo, commessa, prodotto, linea) e di calcolare la redditività nel dettaglio.

Segnale 3 Il Budget "Museo"

Il Segnale: Il budget viene creato una volta all'anno, archiviato e poi dimenticato in un cassetto (virtuale). Non viene mai confrontato sistematicamente con il consuntivo mensile e non viene revisionato per riflettere i cambiamenti del business.

Le Conseguenze:

- **Pianificazione irrealistica:** Il budget perde rapidamente di contatto con la realtà operativa.
- **Mancano gli alert:** Non hai un sistema che ti avvisi quando le spese superano le previsioni, lasciandoti scoperto.
- **Reattività zero:** Non puoi adattare la tua pianificazione finanziaria a eventi imprevisti.

La Soluzione: Uno strumento di **Budgeting dinamico** che permetta un confronto automatico e in tempo reale con il consuntivo, facilitando revisioni periodiche e simulazioni di scenario.

Segnale 4

La Sindrome del "Dato che non torna"

Il Segnale: I numeri della contabilità analitica (i costi per centri) **non quadrano mai** con quelli della contabilità generale. Il team spreca settimane ogni trimestre per riconciliare i dati, in un'estenuante caccia all'errore.

Le Conseguenze:

- **Inaffidabilità dei report:** Perdi fiducia nei dati su cui devi basare decisioni cruciali.
- **Dispendio di energie:** Le risorse preziose sono spese in attività a basso valore aggiunto invece che nell'analisi.
- **Frustrazione del personale.**

La Soluzione: L'impostazione di uno schema a "**Duplica Contabile**", dove la contabilità generale e quella analitica sono due facce della stessa medaglia e i dati sono **costretti a quadrare** per costruzione del sistema.

Segnale 5 Il Report "Cimitero"

Il Segnale: I report di controllo di gestione sono lunghissimi, pieni di tabelle incomprensibili e vengono inviati a decine di persone. Ma nessuno li legge o, se li legge, non sa quali azioni intraprendere.

Le Conseguenze:

- **Informazione inutile:** I dati non si trasformano in azione.
- **Manca di accountability:** I responsabili dei centri di costo non si sentono coinvolti nella gestione dei loro numeri.
- **Decisioni lente e inefficaci.**

La Soluzione: **Dashboard visuali e intuitivi**, personalizzabili per ruolo (es.: Direttore Produzione, PM, Amministratore), che evidenziano solo gli **indicatori chiave (KPI)** e gli **scostamenti critici** su cui è necessario intervenire.

In conclusione **Riconosci qualcuno di questi segnali nella tua azienda?**

Non sei solo. Sono le criticità più comuni nelle realtà industriali che crescono e i cui processi non si sono evoluti insieme al business.

Ignorarli significa accettare di:

- **Lavorare al buio.**
- **Prendere decisioni basate sull'istinto, non sui dati.**
- **Lasciare profitti sul tavolo.**

La buona notizia è che esiste una soluzione.

Il modulo Budget e Controllo di Gestione del Software Gestionale ERP di NTS Informatica è progettato specificamente per risolvere queste criticità una volta per tutte, integrandosi perfettamente con i processi operativi della tua azienda.

Pronto a trasformare il tuo controllo di gestione?

Scopri come il nostro software può dare una risposta concreta a ciascuno di questi 5 segnali.



dracmaservice
software house and web solutions



nts
INFORMATICA

Dracma Service s.r.l.

Via Achille Papa 1/a, 25128 Brescia
+39 030 5105059
commerciale@dracmaservice.com

www.dracmaservice.it

P.Iva: 02149340172

