

4

QUATTRO AZIONI PER AFFRONTARE IL COVID19 IN AZIENDA



1. PRESERVARE LA LIQUIDITÀ

Il principale rischio gestionale al quale sono sottoposte le aziende in questo momento è la mancanza di liquidità. Il fatturato spesso è fermo o ridotto, ma ci sono comunque i costi da sostenere e quindi occorre concentrarsi sui flussi e le disponibilità di cassa.

CONCENTRARSI SULLA CASSA E RICAVI

La priorità è valutare la disponibilità di denaro sui conti correnti bancari e calcolare quanto tempo può resistere l'azienda a livello finanziario ed economico, senza ordini o incassi e considerando tutti i costi fissi e variabili dei prossimi tre mesi. Quindi, se la disponibilità di denaro è insufficiente, bisogna stabilire il fatturato minimo che si potrà realizzare (anche dopo il periodo di chiusura attuale imposto a molte imprese) e soprattutto quali costi di gestione possono essere rinviati o eliminati per fare sopravvivere l'attività.

Se del caso, è importante valutare la possibilità di rinviare la distribuzione di utili conseguiti, al fine di garantire la permanenza di adeguate riserve in azienda: ciò potrebbe costituire un segnale importante per le banche e, in generale, i finanziatori, affinché - a loro volta - continuino a supportare l'impresa.

TAGLIARE IL SUPERFLUO E RECUPERARE I CREDITI (RISPETTANDONE LA FILIERA)

Questo è il momento in cui rinunciare anche alle piccole spese di gestione superflue, individuando nelle pieghe del proprio Conto Economico quello che non si ha mai avuto tempo di eliminare.

È poi bene attivare il recupero crediti, ma non interrompere il pagamento dei fornitori. Oggi più che mai è decisivo rispettare il

credito della nostra filiera. Non bisogna interrompere il pagamento delle fatture e non rispettare gli impegni presi nei confronti dei propri fornitori.

Solo se le imprese sono solidali fra di loro possono sopravvivere, se si diffonde invece il blocco del pagamento si diventa corresponsabili di un eventuale crollo del sistema e a farne le spese sarebbero naturalmente le aziende più piccole e fragili e quelle con un potere contrattuale ridotto nei confronti dei propri partner.

AFFRONTARE SUBITO LE SCELTE DIFFICILI

Se, nonostante gli sforzi, le vendite continuano a diminuire, i clienti sono sempre meno e l'azienda fa fatica a raggiungere il punto di pareggio, meglio anticipare le difficoltà e contattare i fornitori per rinegoziare gli accordi di pagamento.

Ma soprattutto, occorre rispettare i pagamenti rinegoziati, in questo modo non intaccando la fiducia riposta in noi dal fornitore. Non c'è niente di peggio che chiedere di posticipare un pagamento e poi non onorare la propria parola.

RINVIARE GLI INVESTIMENTI E ACCEDERE ALLA MORATORIA DEI PRESTITI

È bene rinviare eventuali investimenti a lungo termine spostando la decisione più avanti, quando le acque si saranno calmate, e dove necessario, occorre immediatamente utilizzare la possibilità introdotta dal Decreto Cura Italia per le piccole medie imprese di congelare fino al 30 settembre 2020:

- > le linee di credito in conto corrente
- > i finanziamenti per anticipi su titoli di credito
- > le scadenze di prestiti a breve

- > le rate di prestiti
- > i canoni in scadenza
- > le operazioni di leasing finanziario già concessi con la "Nuova Sabatini".

È quindi possibile, inviando apposita richiesta via PEC alla propria Banca o Società di Leasing la sospensione del pagamento delle rate dei finanziamenti e dei leasing (optando per la sospensione delle intere rate o dei soli rimborsi in conto capitale).

Maggiori dettagli sul sito di Confartigianato ARTSER

www.asarva.org/2020/03/moratoria-prestiti-e-mutui-valida-anche-per-la-nuova-sabatini-disponibile-il-modulo-per-lautocertificazione/.

ATTIVARE GLI AMMORTIZZATORI SOCIALI

Il costo più significativo in un'azienda rimane quello del personale. E quando la produzione si ferma o rallenta, i ricavi non sono più sufficienti per coprirli e ci si trova in brevissimo tempo in crisi di liquidità.

Ogni azienda, perché ha sospeso l'attività o in funzione delle proprie necessità, deve quindi valutare quali sono i reparti aziendali chiusi o che possono lavorare con un numero di persone ridotte, ed organizzare la propria attività in modo da attivare gli ammortizzatori sociali per il maggior numero di dipendenti.

LA CASSA INTEGRAZIONE

La durata della cassa integrazione è fissata in 9 settimane, decorrenti dal 23 febbraio 2020. Anche le piccole imprese escluse dalla CIGO e della CIGS potranno accedere alla cassa integrazione in deroga ed il pagamento dell'indennità al dipendente, pari all'80% della retribuzione ordinaria, in relazione ad un massimale mensile, sarà effettuato direttamente dall'INPS.

Le imprese artigiane possono accedere alle prestazioni del Fondo di Solidarietà Bilaterale Artigiano (FSBA)

www.asarva.org/2020/03/fsba-si-entra-nella-fase-operativa-aiuti-alle-imprese-da-confartigianato-artser/

DALLA PARTE DELLE IMPRESE AREA IMPRESA

I migliori professionisti ed esperti in analisi finanziaria, fiscalità ed amministrazione vicini alla tua impresa.



2. ORGANIZZARSI PER AUMENTARE LA SICUREZZA E RIDURRE I RISCHI DI CONTAGIO

Preservare la sicurezza e rispettare le regole è indispensabile alla vita dell'azienda. Senza il personale l'azienda non può lavorare.

RI-ORGANIZZARSI PER ESSERE PIÙ SICURI E SPIEGARLO BENE A TUTTI

La paura del contagio accompagnerà per alcuni mesi la nostra vita sociale e ne condizionerà le abitudini, è importante rendere le aziende un luogo sicuro e farlo percepire ai lavoratori, ai fornitori e ai clienti.

Oltre agli aspetti economici, è importante preservare la sicurezza e il benessere delle persone che fanno parte dell'azienda: il capitale più importante, perché sono loro che fanno muovere le imprese. Per questo motivo è importante coinvolgere i propri collaboratori per individuare insieme le azioni che verranno intraprese dall'azienda per far fronte all'emergenza.

Nel caso di persone con esigenze specifiche (con bambini molto piccoli o genitori anziani) è necessario prendere in considerazione la "sospensione" del lavoratore (anche facendogli utilizzare ferie residue) oppure lo smartworking. Inoltre, far continuare a lavorare persone prese dal panico potrebbe essere controproducente. Non sarebbero efficienti e rischierebbero di sfogare le loro frustrazioni sul lavoro.

APPLICARE E DOCUMENTARE LE MISURE DI SICUREZZA IMPOSTE DALLE AUTORITÀ

Le procedure di sicurezza da seguire per ridurre il rischio all'interno della struttura devono essere chiare e adottate scrupolosamente da ogni persona.

Non è il tempo per le imprese di inseguire formalismi inutili. In gioco c'è la sicurezza delle persone e soprattutto il rischio, in caso di contagi in azienda, di non potere continuare la propria attività.

Le incertezze tra provvedimenti nazionali e regionali, tra aziende che possono restare aperte e quelle che devono chiudere, tra responsabilità, diritti e doveri per contrastare il virus, stanno generando molta confusione. È invece indispensabile essere certi di aver fatto tutto il necessario per contrastare l'epidemia e che le misure di sicurezza siano state adottate correttamente.

È anche il momento per mettere in atto modalità nuove e diverse, che accompagnino il lavoro: la ripartenza sarà graduale e probabilmente molte misure anti-contagio dovranno essere mantenute. Come sempre, chi si farà trovare pronto e organizzato avrà un vantaggio in più.

Qui è possibile trovare una check list di verifica utile per le misure introdotte dal Protocollo Sicurezza:

www.asarva.org/2020/03/protocollo-sicurezza-la-check-list-e-le-linee-guida-per-le-imprese/

DALLA PARTE DELLE IMPRESE AREA LAVORO

Un team di consulenti del lavoro, ingegneri e formatori per soluzioni semplici che valorizzano le potenzialità dei tuoi collaboratori



3. PARLARE COI CLIENTI E SVILUPPARE NUOVE OPPORTUNITA' COMMERCIALI

Nulla unisce di più che aver attraversato e superato insieme un momento difficile. E si resta uniti se ci si parla e ci si ascolta, per rassicurarsi e per trovare soluzioni condivise.

È IL MOMENTO DI PARLARSÌ

Nei momenti di crisi tutti hanno bisogno di essere ascoltati e rassicurati: noi, i clienti, i fornitori, i colleghi. Proprio in questi momenti i rapporti si rafforzano, anche quelli commerciali, e possono dare vita a nuove idee, nuovi prodotti, nuovi servizi.

SALVAGUARDARE IL MARKETING

Per questo è importante non interrompere il filo delle comunicazioni, e non abbattere proprio i costi di comunicazione e di marketing. Va anche considerato che alcuni concorrenti potrebbero smettere di investire sulla promozione, e chi tiene duro potrà ritagliarsi nuovi spazi di mercato.

UTILIZZARE TUTTI I CANALI DISPONIBILI (PER DIRE AI CLIENTI SE SI È APERTI O ATTIVI DA CASA)

In questi giorni il dialogo coi clienti è ancora più importante. E non ci sono scuse, perché gli strumenti e i canali a disposizione sono infiniti (app e piattaforme, anche gratuiti), anche per chi è costretto a casa. È bene comunicare subito ai clienti se, in base alle disposizioni del Governo e all'Ordinanza della Regione si posseggono i requisiti per continuare la propria attività: bisogna dire che l'azienda è operativa, anche se in condizioni limitate, ed elencare queste condizioni, nel pieno rispetto di tutte le misure di sicurezza.

Studiare nuove strategie commerciali

In ogni caso il momento è buono per studiare nuove strategie commerciali.

Se le vendite si sono alzate, l'obiettivo è di mantenerle alte anche dopo questo momento eccezionale; e se sono arrivati nuovi clienti, bisogna pensare a come farli restare anche dopo.

Se invece l'azienda sta subendo un calo di vendite o del numero dei clienti, occorre trovare dei modi per riprogrammare le vendite o per anticipare le azioni che dovranno spingere quelle future. È bene non rimanere inoperosi, ma iniziare a lavorare e comunicare a iniziative, prodotti e progetti previsti per il futuro.

Se, per esempio, si ha in previsione il lancio di un nuovo prodotto o servizio, può essere utile metterlo in prevendita offrendo, per chi paga in anticipo, un incentivo di acquisto (un servizio in omaggio, uno sconto, una personalizzazione, un prodotto aggiuntivo incluso).

Se invece qualche cliente intende rinunciare a un acquisto già effettuato o programmato, invece di perdere l'intero importo, è possibile offrire uno sconto speciale per fargli cambiare idea o riprogrammare l'erogazione del servizio o la consegna del prodotto, offrendo un voucher di spesa dello stesso importo o leggermente superiore da utilizzare in un altro periodo. L'obiettivo è mantenere i soldi già in cassa.

DALLA PARTE DELLE IMPRESE AREA COMUNICAZIONE E MARKETING

Scenari e strategia operativa per raggiungere e comunicare ai tuoi clienti e al mercato



4. RIPENSARE IL BUSINESS

Quante crisi recenti possiamo ricordare? Almeno tre. Tutte superate. Eppure, capitano ancora e ne capiteranno in futuro. E se succedesse ancora?

PREPARARE SEMPRE IL PIANO B

Molte delle aziende che oggi si trovano meno in difficoltà, sono quelle che erano pronte ai rischi, o quelle che si erano già portate avanti e attrezzate tecnologicamente, oppure quelle che avevano già il personale allenato per lavorare in condizioni alternative.

Poniamoci tutti la stessa domanda: se tra dodici mesi accadrà di nuovo qualcosa di simile ci ritroveremo da capo?

Da questa esperienza capiremo che è necessario stanziare un fondo per le emergenze e anche scrivere un piano di riserva. E soprattutto capiremo che proseguire con il proprio business senza mai provare ad innovare è una scelta perdente.

La peggior frase mai detta da un imprenditore è "abbiamo sempre fatto così". E "fare sempre così" è il modo meno efficace di affrontare il mercato, perché il mondo cambia, e se per sopravvivere le aziende devono adattarsi, per prosperare, devono cavalcare i cambiamenti (e precederli se possibile).

E' IL MOMENTO DI FARE RETE

Il rischio che di fronte alla crisi si apra la corsa al ribasso è un'aggiunta di incertezza, una concorrenza spietata non aiuta nessuno.

Occorre confrontarsi con i propri concorrenti e valutare strategie comuni, sinergie commerciali e societarie che rafforzino l'azienda.

DALLA PARTE DELLE IMPRESE BUSINESS/FORMAZIONE

Export, mercati, innovazione e utility per scegliere la strada di uno sviluppo performante.

WWW.ASARVA.ORG



©
Confartigianato
Imprese

ARTSER