



"Comprendere ed analizzare le aziende, proporre azioni efficaci per cogliere le opportunità di sviluppo, apportare idee innovative con le migliori professionalità"

"Affiancare imprenditori e manager per individuare nuove dimensioni di competitività e performance, attraverso miglioramenti nell'efficienza operativa, nella produttività, nella qualità, nel posizionamento e nella quota di mercato."

IL CHECK-UP AZIENDALE

Definire lo stato di salute dell'azienda in cui si opera arrivando a conoscere e razionalizzare la realtà nel dettaglio è elemento strategico per la vita dell'azienda stessa.

Strumenti e procedure di analisi idonei monitorano i punti di forza e di debolezza dell'impresa fornendo il quadro preciso della situazione. Le informazioni acquisite durante il processo di **check-up aziendale** costituiscono il punto di partenza fondamentale per dirigere interventi mirati tanto a migliorare la performance quanto a risolvere problemi specifici.

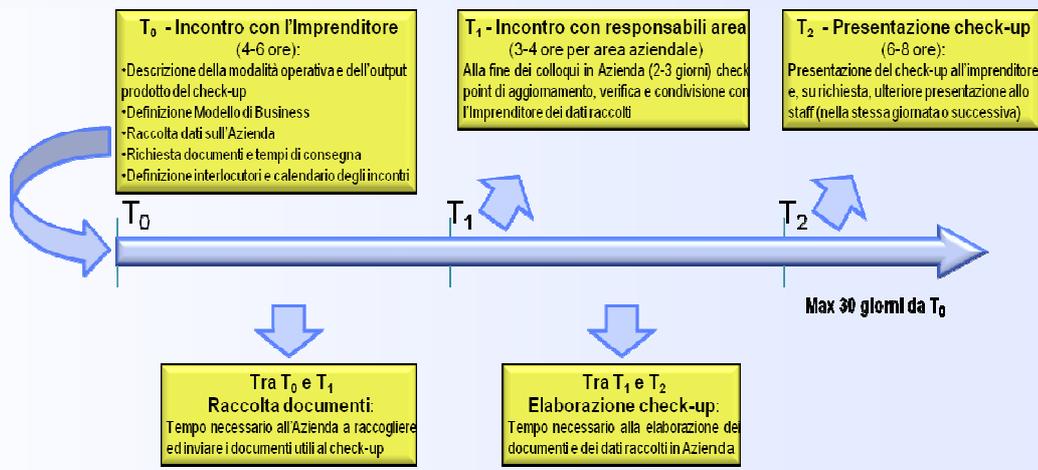


Le aree che analizziamo

- Finanziaria, Amministrativa
- Risorse Umane
- Posizionamento strategico
- Logistica
- Processi aziendali
- Mercato e rete commerciale
- Redditività e competitività
- Tecnologia ed Informatica
- Affari Legali e Societari
- Sicurezza

I nostri tempi

Nel tempo di massimo di 30 giorni dall'inizio dell'analisi, con un numero limitato di presenze in azienda, siamo in grado di presentarvi il report finale del check-up della vostra azienda.



Il report finale



EsseBi & Associati S.r.l.
 Via Luigi Cibrario, 87
 10143 - Torino
 www.essebiassociati.com
 info@essebiassociati.com
 Tel. +39 0117499657
 Fax +39 0117203868

A
I
c
c
i
n
i
d
i

 e
s
e
m
p
i
d
i

 r
e
p
o
r
t

AREA FUNZIONALE	SITUAZIONE RILEVATA	INT	Clienti (Margine (%), Fatturato (€))																																																									
APPROVVIGIONAM ENTI	1. Nell'esame del processo di stesura delle offerte è stata rilevata la apparente mancanza di un controllo	1. Una s problem procedi																																																										
LOGISTICA	1. Il magazzino ricambi è situato in una posizione tale da non consentire un rap	1. Due s consist	<table border="1"> <tr> <th>Media Fatturato</th> <th>Media Margine</th> <th>Media Fatturato</th> <th>Media Margine</th> </tr> <tr> <td>55,00%</td> <td>55,00%</td> <td>56,00%</td> <td>55,00%</td> </tr> <tr> <td>23,00%</td> <td>23,00%</td> <td>23,00%</td> <td>23,00%</td> </tr> <tr> <td>67,00%</td> <td>67,00%</td> <td>67,00%</td> <td>67,00%</td> </tr> <tr> <td>78,00%</td> <td>78,00%</td> <td>78,00%</td> <td>78,00%</td> </tr> </table>				Media Fatturato	Media Margine	Media Fatturato	Media Margine	55,00%	55,00%	56,00%	55,00%	23,00%	23,00%	23,00%	23,00%	67,00%	67,00%	67,00%	67,00%	78,00%	78,00%	78,00%	78,00%																																		
Media Fatturato	Media Margine	Media Fatturato	Media Margine																																																									
55,00%	55,00%	56,00%	55,00%																																																									
23,00%	23,00%	23,00%	23,00%																																																									
67,00%	67,00%	67,00%	67,00%																																																									
78,00%	78,00%	78,00%	78,00%																																																									
SVILUPPO TECNOLOGICO	1. L'aggi implement		<table border="1"> <tr> <th colspan="2">CONTO ECONOMICO (per la Funz Riclassificato a Ricavi, Uten e Costi del Vendito)</th> <th>Anno</th> <th>Anno 1</th> <th>Anno 2</th> <th>%</th> </tr> <tr> <td colspan="2">Tutti i costi UTM LLSSM RL III (da vendite e contabili)</td> <td>09,00</td> <td>10,00</td> <td>10,00</td> <td>100,00</td> </tr> <tr> <td colspan="2">Ri Costi Amministrati</td> <td>00,00</td> <td>45,98</td> <td>80,00</td> <td>80,00</td> </tr> <tr> <td colspan="2">C) MARGINE LORDO sulle vendite (A-B)</td> <td>63,00</td> <td>54,02</td> <td>70,00</td> <td>60,00</td> </tr> <tr> <td colspan="2">E) Costi commerciali</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="2">L) Costi Amministrative</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="2">Totale check-up</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="2">F) REDDITO OPERATIVO (G/D/E/F) - ROCC - FBST</td> <td>63,00</td> <td>59,27</td> <td>70,00</td> <td>60,00</td> </tr> <tr> <td colspan="2">G) Risultato della gestione Finanziaria</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>				CONTO ECONOMICO (per la Funz Riclassificato a Ricavi, Uten e Costi del Vendito)		Anno	Anno 1	Anno 2	%	Tutti i costi UTM LLSSM RL III (da vendite e contabili)		09,00	10,00	10,00	100,00	Ri Costi Amministrati		00,00	45,98	80,00	80,00	C) MARGINE LORDO sulle vendite (A-B)		63,00	54,02	70,00	60,00	E) Costi commerciali						L) Costi Amministrative						Totale check-up						F) REDDITO OPERATIVO (G/D/E/F) - ROCC - FBST		63,00	59,27	70,00	60,00	G) Risultato della gestione Finanziaria					
CONTO ECONOMICO (per la Funz Riclassificato a Ricavi, Uten e Costi del Vendito)		Anno	Anno 1	Anno 2	%																																																							
Tutti i costi UTM LLSSM RL III (da vendite e contabili)		09,00	10,00	10,00	100,00																																																							
Ri Costi Amministrati		00,00	45,98	80,00	80,00																																																							
C) MARGINE LORDO sulle vendite (A-B)		63,00	54,02	70,00	60,00																																																							
E) Costi commerciali																																																												
L) Costi Amministrative																																																												
Totale check-up																																																												
F) REDDITO OPERATIVO (G/D/E/F) - ROCC - FBST		63,00	59,27	70,00	60,00																																																							
G) Risultato della gestione Finanziaria																																																												
RISORSE UMANE	1. Si rileva persona																																																											
SISTEMA QUALITA'	1. Non è																																																											
SISTEMI INFORMATIVI	1. L'AS4 gestione pochi ap																																																											
MARKETING E COMMERCIALE	1. A front manifest all'esterc																																																											