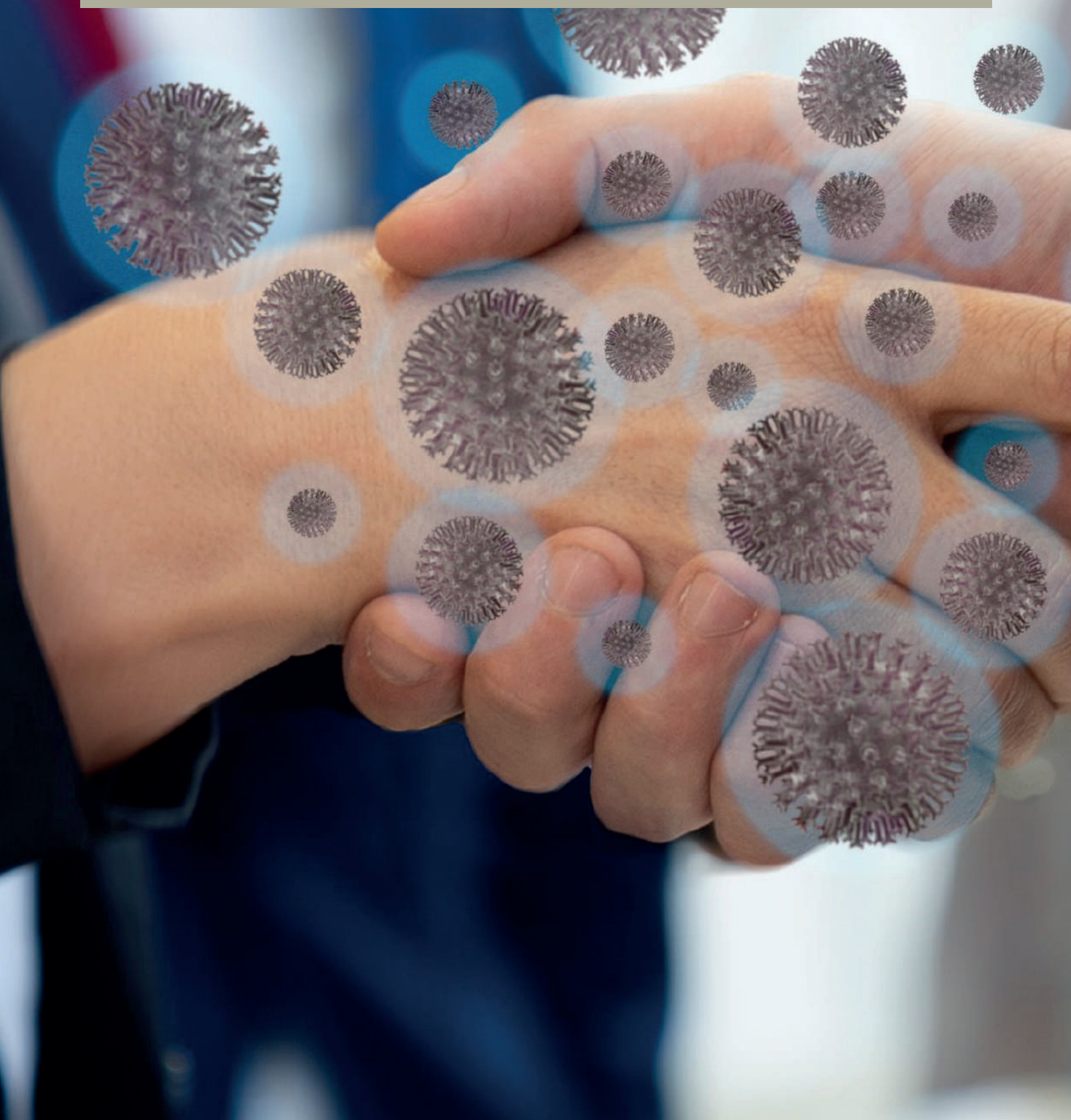


Come difendere le proprie aziende  
dal coronavirus e progettarle per la rinascita.



STUDIO  
ERACLE

[www.studioeracle.it](http://www.studioeracle.it)

In questo momento nella nostra società si sta verificando una particolare emergenza. All'inizio sembrava una emergenza sulle condizioni salutarie delle persone ma fortunatamente gli studi hanno compreso che la salute dei cittadini non è in pericolo. La percentuale di morti è davvero molto bassa ed è paragonabile comunque ad una normale influenza. Il virus è mortale solo che coloro che hanno già altre patologie.

#### Quindi che emergenza è?

Si tratta di emergenza ospedaliera. Il virus si trasmette molto facilmente e i nostri ospedali non sono sufficientemente preparati ad ospitarci tutti qualora ne avessimo tutti bisogno.

Questo si trasformerà in un problema economico; diminuirà il turismo, le persone consumeranno meno perché usciranno meno e di conseguenza tutte le aziende a ruota ne soffriranno. Inizieranno gli hotel, bar, ristoranti, locali, negozi e poi a ruota arriveranno tutte, o quasi, le altre imprese. I fornitori di quelle aziende risentiranno del problema e via via i fornitori dei fornitori.

Quindi cosa può fare l'imprenditore oggi? Mettersi al riparo e aspettare la ripresa. La ripresa sarà sicuramente fortissima e le aziende che sono sopravvissute potranno prevedere dei guadagni importantissimi.

## Primo problema: liquidità

Avete abbastanza liquidità per far fronte ai prossimi mesi qualora dovessero azzerarsi gli incassi?



### ENTRATE

- Cercate di avere ben chiare le vostre disponibilità e tenetevele ben strette.
- Cercate di incassare i crediti scaduti e fate attenzione ai crediti che stanno per scadere.
- Contattate i vostri clienti per capire com'è la situazione in modo da avere una percezione reale di come andranno gli incassi.



### USCITE

- Eliminate gli sprechi.
- Azzerate i costi più possibile e informate preventivamente di fornitori se prevedete ritardi nei pagamenti.
- Se avete mutui potete chiedere la sospensione (se ne avete diritto, se siete nelle zone rosse. Usciranno nuove informazioni in merito).
- Non comprate merci se non strettamente necessario e cercate di vendere quello che avete in magazzino anche con scontistiche maggiori.

## Secondo problema: dipendenti

I dipendenti sono un costo fisso per l'azienda ed è molto difficile rimuovere questo costo sia perché sono persone con delle famiglie alle spalle sia perché all'azienda serve forza lavoro anche in momenti come questo.

Di seguito due opzioni che si possono attivare se non si riesce a svolgere la normale attività.

Potete attivare il tele-lavoro nel caso la vostra attività ve lo permetta. Potrete dotare il vostro personale di PC e loro potranno continuare a svolgere le proprie attività da casa.

Capisco non sia il massimo ma sempre meglio di niente. Potrete attivare la cassa integrazione. Al momento stiamo attendendo la firma da parte della regione per l'accordo sulla Cassa Integrazione in deroga, ovvero l'ammortizzatore per i casi di emergenza. Si auspica che la procedura per l'attivazione sia più veloce di quella ordinaria vista la situazione.

## Terzo problema: il business

Ripensa al business. Se questa tipologia di business non ti ha dato modo di accantonare delle somme per il futuro forse è il caso di rivedere il modello di business dell'azienda.



1

**Rivedere gli incassi:** i tempi di incasso dovrebbero sempre venire PRIMA dei tempi di pagamento così da avere un ciclo monetario ATTIVO.



2

**Rivedi le modalità di vendita:** è possibile attivare una vendita online? È possibile utilizzare delle vetrine come ad esempio Amazon o similari?



3

**Conosci il dropshipping?**

È una particolare modalità di mercato nel quale il venditore prima vende il prodotto e poi lo acquista. Con tale metodo non servono magazzini fisici per contenere i prodotti e non si accumuleranno costi fissi dovuti alla struttura. Non dico che possa fare per te ma potresti informarti per capire come funziona.



4

**Rivedi i tuoi margini,** forse sono troppo bassi per restare attivi nel mercato del 2020. Prendi questo tempo di "pausa" forzata per capire dove puoi agire per aumentare i margini; trova i punti deboli della tua azienda, analizzali e trova le soluzioni.

**Come al solito sai che sono a tua completa disposizione per queste analisi!**



---

Via Girolamo Pittoni 10 - VICENZA (VI)

TEL: + 39 0444 304386

[www.studioeracle.it](http://www.studioeracle.it)

 Studio Eracle - Commercialisti & Consulenti Del Lavoro