



«I sabati di AICIM»

I problemi delle PMI

19 Dicembre 2020
h. 10.00

10.00: Apertura lavori

Gianmarco Biagi – *Presidente Settepuntonove Holding e Presidente AICIM*

10.05: I problemi delle PMI

Stefano Casoni – *Commercialista – Tesoriere AICIM*

10.20: La diagnosi e gli strumenti disponibili il BDS Check di AICIM

Alberto Mari – *Fondatore di NCG vice presidente e responsabile tavolo “Metodi e strumenti” AICIM*

10.50: Come ottenere e utilizzare lo strumento BDS Check

Pier Alberto Guidotti – *CEO Analysis s.r.l. – resp. marketing e comunicazione AICIM*

11.00: Q&A

11.15: Chiusura lavori



Stefano Casoni

Commercialista – Socio S.T.A.R.S. Srl

Tesoriere AICIM

Profilo linkedin

<https://www.linkedin.com/in/stefano-casoni/>



Il Commercialista

Il commercialista storicamente è sempre stato una figura di riferimento per le PMI

«Quando non so una cosa : chiedo al commercialista!»

Ruolo del Commercialista

La professione negli anni è cambiata e si è evoluta, come tutto il mondo economico.

Come in tanti altri ambiti oggi il commercialista non può sapere tutto di tutto

Si va sempre più verso una specializzazione per competenze e ruoli

Ruolo del commercialista per l'azienda

Oggi il Commercialista rimane una figura di riferimento per le PMI ma non può essere la sola.

Oltre al controllo contabile e fiscale il suo ruolo si avvicina sempre più ad un **"assistente" al coordinamento** delle varie figure professionali necessarie in azienda oggi, che aiuta l'imprenditore ed il management ad individuare le professionalità più adatte alle singole esigenze

Attività contabile e di controllo

Anche nell'attività di controllo contabile non è più sufficiente produrre una corretta rendicontazione civilistica e fiscale a fine anno.

I risultati aziendali si producono in fase di progettazione (budget) e di controllo degli andamenti (checking)

Problemi debolezze nelle PMI

- Mancanza di pianificazione economica e cash flow
- Assenza di standardizzazione
- Assenza di budget e business plan
- Scarsa propensione alla digitalizzazione

Il Commercialista deve diventare parte attiva nell'introdurre, all'interno dei sistemi aziendali anche di dimensioni ridotte, la cultura del budget e del successivo controllo periodico con analisi degli scostamenti ed eventuali rettifiche.

Soluzioni

Il Commercialista deve aiutare le PMI nell'analizzare i propri punti critici e trovare le persone che possano consigliare le soluzioni più adeguate, fino a svolgere un'attività predittiva per quello che potrebbe succedere nei successivi sei mesi analizzando gli andamenti dei vari indicatori.

Per fare questo necessita di idonei strumenti di analisi e conoscenze che lo possono portare ad elevare la propria professionalità rispetto alla media.

CONTATTO: s.casoni@stcasoni.it

<https://www.starsconsulenze.it/>

GRAZIE PER L'ATTENZIONE

