ALLEGATO 1

POR SARDEGNA 2000 - 2006

MISURA 4.2

P.A. PER L'IMPRESA: ANIMAZIONE, SERVIZI REALI, SEMPLIFICAZIONE, INFRASTRUTTURAZIONE SELETTIVA

AZIONE 4.2.B – SERVIZI REALI ALLE PMI

PROGRAMMA

SERVIZI PER IL POTENZIAMENTO DELLE IMPRESE

CATALOGO SERVIZI REALI

DI SEGUITO VIENE FORNITA UNA ELENCAZIONE DELLE TIPOLOGIE DI SERVIZI CHE POTRANNO ESSERE UTILIZZATI PER LA COSTRUZIONE DEL PIANO INTEGRATO DI SERVIZI PER IL POTENZIAMENTO. AD ESSI SONO ABBINATI I PARAMETRI DI COSTO CHE VENGONO RITENUTI PIÙ CONGRUI PER QUELLA TIPOLOGIA DI SERVIZI

Indice

STRATEGIA, GENERAL MANAGEMENT E SUPPORTO ALLE FUNZIONI AZIENDALI **4**
Elaborazione di Piani di sviluppo aziendale 4
Affiancamento al management aziendale attraverso servizi di Temporary Management 5
ASSISTENZA ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE ED ALL'ESPORTAZIONE **6**
Piano di marketing strategico per l'estero 6
Organizzazione funzione commerciale/ufficio export 7
Assistenza all'avvio dei contatti e alla gestione dei rapporti con partner esteri 8
Servizi per l'individuazione e l'adeguamento dei prodotti a normative tecniche estere 9
Servizi per la costituzione e il funzionamento all'estero di rappresentanze permanenti 10
Creazione di reti di vendita e assistenza nei mercati esteri 11
Organizzazione e partecipazione a manifestazioni fieristiche 12
Progettazione e l'adeguamento del materiale promozionale e packaging 13
Progettazione di azioni promozionali presso i punti di vendita 14
Azioni di sensibilizzazione verso la stampa locale 15
Azioni di direct marketing 16
MARKETING E VENDITE **17**
MARKETING STRATEGICO, OPERATIVO E VENDITE *17*
Piano strategico di marketing 17
Organizzazione della funzione commerciale 18
Creazione di reti di vendita e assistenza 19
Definizione e implementazione del sistema di Customer Relationship Management 20
PIANO DI COMUNICAZIONE *21*
Progettazione e realizzazione di azioni promozionali e pubblicitarie 21
SUPPLY CHAIN **22**
APPROVVIGIONAMENTO *22*
Definizione del sistema di gestione degli approvvigionamenti 22
PRODUZIONE *23*
Organizzazione della funzione di produzione 23
LOGISTICA *24*
Progettazione, dimensionamento e organizzazione del sistema logistico aziendale 24
ORGANIZZAZIONE E RISORSE UMANE **25**
SISTEMA ORGANIZZATIVO E CAMBIAMENTO ORGANIZZATIVO *25*
Analisi e progettazione dell'assetto organizzativo e della struttura funzionale 25

SISTEMI PER LA GESTIONE DELLA QUALITÀ E DELL'AMBIENTE *26*
Progettazione, implementazione e certificazione del sistema di qualità aziendale secondo le norme UNI EN ISO 9001:2000 26
Progettazione, implementazione e certificazione del sistema di gestione ambientale secondo le norme UNI EN ISO 14000 o regolamento EMAS 27
GESTIONE DEI SISTEMI INFORMATIVI AZIENDALI *28*
Progettazione, dimensionamento e organizzazione di sistemi informativi aziendali 28
Analisi dei costi e preventivazione commesse 29
Progettazione e implementazione di un sistema di contabilità industriale 30
Progettazione e implementazione del sistema di controllo di gestione 31
INNOVAZIONE 32
Check-up tecnologico (technology assessment) 32
Creazione e disegno industriale 33
Progettazione 34
Sperimentazione 35
Ricerca e sviluppo 36
FINANZA D'IMPRESA 37
Adeguamento ai sistemi di rating bancari ed ai modelli di pricing del debito 37
Analisi e pianificazione dei flussi di cassa 38
Piano industriale in ipotesi di fusioni, acquisizioni, quotazione, ingresso di nuovi investitori 39
Interventi di ottimizzazione della struttura finanziaria. 40

STRATEGIA, GENERAL MANAGEMENT E SUPPORTO ALLE FUNZIONI AZIENDALI

Elaborazione di Piani di sviluppo aziendale

Obiettivi

Definizione della strategia di mercato, produttiva e organizzativa; verifica della fattibilità tecnica, economica e finanziaria di iniziative imprenditoriali e dei suoi potenziamenti; pianificazione dell'avvio dell'impresa, in termini di implementazione della struttura aziendale, ingresso nel mercato e consolidamento della posizione.

Descrizione

Il servizio prevede un Check up aziendale con un'analisi dell'assetto organizzativo aziendale, della funzione di produzione, del profilo economico e finanziario, del profilo competitivo e degli altri profili di interazione fra impresa e ambiente/mercato di riferimento, oltre alla pianificazione a medio-lungo termine delle soluzioni alternative alle problematiche emerse in sede di check up.

Massimale di costo

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
PIANO DI SVILUPPO AZIENDALE	2.500	3.000	4.000	5.000

Indicatori di monitoraggio

Copia check-up e business plan.

Affiancamento al management aziendale attraverso servizi di Temporary Management

Obiettivi

Risolvere le problematiche direzionali dell'azienda attraverso l'intervento temporaneo (fino ad un massimo di due anni) di un professionista che abbia maturato comprovate e significative esperienze nella conduzione di aziende, sulla base delle quali sostituirà o affiancherà il management attuale.

Contenuto

Il servizio può essere concesso per la risoluzione di specifiche problematiche attinenti le diverse funzioni aziendali e deve essere fornito da professionisti che abbiano maturato comprovate e significative esperienze nella direzione o conduzione di aziende.
Esso può prevedere: un analisi e riorganizzazione dell'assetto organizzativo aziendale; la riqualificazione delle risorse umane; il riorientamento strategico dell'azienda; la definizione della nuova organizzazione di vendita; la riorganizzazione dei processi produttivi e logistici; la definizione di procedure di integrazione dei processi interni e la loro informatizzazione.

Massimale di costo (per 12 mesi di prestazione professionale – costo lordo)

SERVIZIO	FINO A 10 ANNI €	DA 10 ANNI A 15 ANNI €	DA 15 ANNI A 20 ANNI €	OLTRE 20 ANNI €
CONSULENZA DIREZIONALE A SUPPORTO DELLE FUNZIONI MANAGERIALI	Non previsto	50.000	75.000	100.000

Il massimale di costo verrà definito in base all'esperienza direzionale e manageriale, accumulata alla data dell'incarico, e potrà essere ridefinito se il servizio viene richiesto congiuntamente ad altri servizi di supporto strategico

Indicatori di monitoraggio

Check up strategico, Piano di gestione, altri documenti di pianificazione e revisione

ASSISTENZA ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE ED ALL'ESPORTAZIONE

Piano di marketing strategico per l'estero

Obiettivi

Definizione del mercato obiettivo; studio caratteristiche e segmentazione del medesimo.
Definizione degli obiettivi commerciali nel mercato obiettivo.
Formulazione strategie di posizionamento e di marketing sulla base degli obiettivi prefissati, creazione di un planning di breve, medio e lungo periodo.

Descrizione

Ricerca di mercato per una corretta definizione delle caratteristiche del mercato obiettivo.
Scelta del target e del canale distributivo e definizione degli obiettivi commerciali.
Progettazione e formulazione delle strategie di posizionamento e di marketing sulla base degli obiettivi prefissati (strategia di prodotto, marketing mix, listini, ecc.).
Analisi di fattibilità economica e finanziaria; indicazione dei fabbisogni finanziari e relativa copertura.

Massimale di costo

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
PIANO STRATEGICO DI MARKETING PER L'ESTERO	6000	8.000	10.000	13.000

L'accesso a questo servizio non consente di richiedere congiuntamente, per il mercato obiettivo del piano di marketing, il servizio ricerca di mercato desk.

Indicatori di monitoraggio

Piano strategico di marketing per l'estero

Organizzazione funzione commerciale/ufficio export

Obiettivi

Organizzare l'ufficio export.

Descrizione

Dimensionamento struttura e definizione profili necessari.
Definizione delle procedure e della modulistica per le attività gestione dell'ordine (flusso attività, fatturazione, documentazione di accompagnamento prodotti, strumenti incasso e pagamento, sistemi logistici, assicurazione merci, listini, ecc.)

Massimale di costo

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
ORGANIZZAZIONE FUNZIONE COMMERCIALE/UFFICIO EXPORT	3.000	4.000	5.000	6.000

Indicatori di monitoraggio

Manuale operativo

Assistenza all'avvio dei contatti e alla gestione dei rapporti con partner esteri

Obiettivi

Selezione e contatto di operatori target per la discussione e la definizione di accordi.

Descrizione

Individuazione di una lista ridotta di partner potenziali (raccolta e verifica interesse nominativi selezionati).
Predisposizione e invio di materiale informativo e promozionale.
Follow-up telefonico, verifica gradimento e organizzazione incontri.
Assistere l'azienda nella definizione di accordi di collaborazione commerciale o industriale, nell'individuazione di normative per l'adeguamento delle produzioni ai mercati obiettivo, ecc.

Massimale di costo

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
ASSISTENZA ALL'AVVIO DEI CONTATTI E ALLA GESTIONE DEI RAPPORTI CON PARTNER ESTERI	3500	4.000	5.000	6.000

Indicatori di monitoraggio

Report dettagliato delle attività completate copia degli accordi sottoscritti, eventuali autorizzazioni, ecc..

Servizi per l'individuazione e l'adeguamento dei prodotti a normative tecniche estere

Obiettivi

Adeguamento delle produzioni a normative estere.

Descrizione

Individuazione delle disposizioni e delle norme tecniche relative alle diverse categorie di prodotto oggetto di commercializzazione nei mercati obiettivo.

Massimale di costo

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
CONSULENZA DIREZIONALE A SUPPORTO DELLE FUNZIONI MANAGERIALI	3500	4.000	5.000	6.000

Indicatori di monitoraggio

Relazione attività svolta.

Servizi per la costituzione e il funzionamento all'estero di rappresentanze permanenti

Obiettivi

Dotare l'azienda di una rappresentanza, ufficio commerciale, in un paese estero

Descrizione

Definizione della tipologia di rappresentanza da attivare.
Predisposizione contratti e sistema di incentivazioni.
Formazione agenti e monitoraggio rete vendita
Supporto allo sviluppo della rete vendita
Monitoraggio delle attività e supporto alla rete di vendita
Predisposizione contratti e sistema di incentivazioni.
Formazione agenti e monitoraggio rete vendita.

Massimale di costo

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
SERVIZI PER LA COSTITUZIONE E IL FUNZIONAMENTO ALL'ESTERO DI RAPPRESENTANZE PERMANENTI	4.000	5.000	6.000	7.000

Indicatori di monitoraggio

Relazione sull'attività svolta.

Creazione di reti di vendita e assistenza nei mercati esteri

Obiettivi

Creazione e sviluppo di una rete di vendita e assistenza.

Contenuto

Definizione del modello di rete vendita da costruire.
Ricerca e selezione dei profili professionali.
Predisposizione contratti e sistema di incentivazioni.
Piano di addestramento agenti.
Definizione di strumenti di monitoraggio rete vendita.

Massimale di costo

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
CREAZIONE DI RETI VENDITA E ASSISTENZA NEI MERCATI ESTERI	4.000	5.000	6.000	7.000

Indicatori di monitoraggio

Report dettagliato delle attività e rete vendita organizzata.

Organizzazione e partecipazione a manifestazioni fieristiche

Obiettivi
Partecipazione a manifestazioni fieristiche

Contenuto
Scelta delle manifestazioni fieristiche.
Prenotazione spazi espositivi, servizi fieristici.
Promozione partecipazione presso clienti, anche potenziali (diffusione inviti).
Predisposizione stand e materiale fieristico e organizzazione spedizioni.
Assistenza durante lo svolgimento della fiera.
Follow-up dei contatti attivati.

Massimale di costo

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
ORGANIZZAZIONE E PARTECIPAZIONE A MANIFESTAZIONI FIERISTICHE	7.000	8.500	10.000	13.000

Tale servizio può essere richiesto solo alla prima partecipazione di un'impresa ad una determinata fiera o esposizione.

Indicatori di monitoraggio
Report attività e contatti attivati.

Progettazione e l'adeguamento del materiale promozionale e packaging

Obiettivi

Dotare l'azienda di strumenti di comunicazione adeguati ai mercati esteri obiettivo

Descrizione

Analisi del settore e del posizionamento ricercato
Individuazione delle linee guida da sviluppare nella comunicazione
Progettazione degli strumenti comunicazione: marchio e immagine coordinata; catalogo; depliant; nome prodotto; etichette; manualistica; packaging; sito Internet, ecc..

Massimale di costo

In relazione agli strumenti progettati

Indicatori di monitoraggio

Copia dei materiali realizzati

Progettazione di azioni promozionali presso i punti di vendita

Obiettivo

Ideazione, progettazione e gestione di campagne promozionali rivolte ai consumatori, al trade e alla forza vendita.

Descrizione

definizione degli obiettivi di comunicazione per il lancio di un nuovo prodotto o per incrementare il consumo e la vendita di un prodotto già esistente;
scelta delle tipologie di evento e dei mezzi di comunicazione da utilizzare;
gestione dei rapporti di partnership tra sponsor ed aziende;
gestione di eventuali pratiche di concorsi ed operazioni a premio tramite raccolta punti;
progettazione dell'allestimento e di espositori pubblicitari all'interno del punto vendita;
progettazione di cartoline concorso, locandine e cataloghi ad hoc;
selezione di promoters, modelle, speaker e attori;
presentazione ed illustrazione alla forza vendita;
pianificazione tempi e costi.

Massimale di costo

In relazione alle caratteristiche aziendali e al budget degli investimenti

Indicatori di monitoraggio

Relazione conclusiva delle azioni completate e copia del materiale promozionale progettato

Azioni di sensibilizzazione verso la stampa locale

Obiettivo
Organizzare un attività di comunicazione aziendale informale

Descrizione
selezione dei principali periodici specializzati e magazine locali;
composizione del file di lavoro: individuazione e contatto dei responsabili degli spazi di ogni testata;
predisposizione di comunicati stampa e profili aziendali;
invio di comunicati stampa ed editoriali;
organizzazione di conferenze stampa, interviste ed eventi;
follow up dei contatti, sensibilizzazione e aggiornati delle informazioni.

Massimale di costo
In relazione alle caratteristiche aziendali e al budget degli investimenti in comunicazione

Indicatori di monitoraggio
Relazione conclusiva delle azioni completate, copia uscite media e del materiale di comunicazione progettato

Azioni di direct marketing

Obiettivo

Consolidare e incrementare i clienti serviti e potenziali

Descrizione

Il servizio prevede:
definizione del target di riferimento;
individuazione delle fonti di dati puntuali e liste di profili per settore individuato;
segmentazione e raggruppamento dei target potenziali secondo le esigenze individuate
creazione, gestione e sviluppo della campagna di comunicazione diretta
follow-up sui contatti attivati
raccolta dei risultati e elaborazione del report finale

Massimale di costo

In relazione alle caratteristiche aziendali e al budget degli investimenti in comunicazione

Indicatori di monitoraggio

Relazione conclusiva delle azioni completate, copia del materiale di comunicazione progettato

MARKETING E VENDITE

MARKETING STRATEGICO, OPERATIVO E VENDITE

Piano strategico di marketing

Obiettivi
Definizione del posizionamento di mercato ricercato, degli obiettivi di vendita e delle strategie di prodotto, prezzo, comunicazione e distribuzione.

Descrizione
Analisi del posizionamento di mercato dell'azienda.
Analisi quantitativa del mercato potenziale: dimensioni offerta e domanda potenziale in quantità e valore, quote di mercato, livello dei prezzi locali al consumo nei vari canali commerciali, margini di intermediazione per i vari canali commerciali, costi di distribuzione locali.
Analisi qualitativa: processi di acquisto, canali di distribuzione usati per la commercializzazione del prodotto; sistemi di assistenza tecnica postvendita al prodotto se necessari; regolamentazioni relative al prodotto (eventuali limitazioni alle importazioni, permessi o autorizzazioni da ottenere, norme riguardanti il prodotto per esempio su etichettatura, confezione, ecc.); importatori locali o ditte da contattare per una collaborazione nell'importazione.
Scelta del target e del canale distributivo e definizione degli obiettivi commerciali.
Progettazione e formulazione delle strategie di posizionamento e di marketing sulla base degli obiettivi prefissati (strategia di prodotto, marketing mix, listini, ecc.).
Indicazione di suggerimenti per l'impostazione e realizzazione delle strategie di marketing.
Analisi di fattibilità economica e finanziaria; indicazione dei fabbisogni finanziari e relativa copertura.

Massimale di costo

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
PIANO STRATEGICO DI MARKETING	7.000	9.000	11.000	13.000

Il massimale di costo verrà ridefinito se il servizio viene richiesto congiuntamente ad un piano di sviluppo

Indicatori di monitoraggio
Copia del piano di marketing strategico

Organizzazione della funzione commerciale

Obiettivi

Fornire strumenti e metodologie per una migliore gestione delle attività e dei dati di vendita.

Descrizione

Analisi e definizione della struttura, dimensione e organizzazione della struttura commerciale.
L'analisi della clientela e indicazioni per la gestione del portafoglio di clienti.
Definizione di strumenti per la gestione dei dati di vendita (individuazione informazioni critiche ed elaborazione dei dati a supporto dei processi di vendita; analisi e scomposizione della quota di mercato; il conto economico di prodotto/cliente).
Definizione delle procedure e della modulistica per le attività gestione dell'ordine (flusso attività, fatturazione, documentazione di accompagnamento prodotti, strumenti incasso e pagamento, sistemi logistici, assicurazione merci, listini, ecc.).

Massimale di costo

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
ORGANIZZAZIONE DELLA FUNZIONE COMMERCIALE	4.000	5.000	6.000	7.000

Il massimale di costo verrà ridefinito se il servizio viene richiesto congiuntamente al servizio creazione di reti vendita e assistenza.

Indicatori di monitoraggio

Report dettagliato delle attività completate; copia manuale organizzativo area commerciale.

Creazione di reti di vendita e assistenza

Obiettivi

Creazione e sviluppo di una rete di vendita e assistenza.

Descrizione

Definizione del modello di rete vendita da costruire.
Definizione, ricerca e selezione dei profili professionali.
Predisposizione contratti e sistema di incentivazioni.
Piano di addestramento agenti.
Definizione di strumenti di monitoraggio rete vendita.

Massimale di costo

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
CREAZIONE DI RETI DI VENDITA E ASSITENZA	4.000	5.000	6.000	7.000

Il massimale di costo verrà ridefinito se il servizio viene richiesto congiuntamente al servizio organizzazione funzione commerciale.

Indicatori di monitoraggio

Report dettagliato delle attività e rete vendita organizzata.

Definizione e implementazione del sistema di Customer Relationship Management

Obiettivi

Sviluppare strumenti avanzati di ottimizzazione nella gestione dei clienti attuali e potenziali

Descrizione

Definizione degli obiettivi dell'attività e dei risultati attesi dalle azioni
Definizione della struttura dei data base relazionali e loro integrazione
Progettazione della gestione integrata delle attività di data entry, front office e di back office
Coordinamento della diffusione e gestione delle informazioni e dei servizi attraverso il web
Studio e realizzazione delle procedure da implementare sul sito Web
Definizione e implementazione di strategie e strumenti di promozione

Massimale di costo

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
DEFINIZIONE E IMPLEMENTAZIONE DEL SISTEMA DI CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT	6.000	7.000	8.000	9.000

Indicatori di monitoraggio

Report dettagliato delle attività completate.

PIANO DI COMUNICAZIONE

Progettazione e realizzazione di azioni promozionali e pubblicitarie

Obiettivi
Pianificare lo svolgimento di attività promozionali e pubblicitarie.

Descrizione
Analisi della situazione e definizione degli obiettivi generali della campagna.
Selezione e l'analisi del pubblico di riferimento (target campagna).
Definizione della strategia creativa: advertising e copy strategy.
Scelta, pianificazione e acquisto degli spazi pubblicitari (media planning)
Valutazione dei risultati della campagna.

Massimale di costo
Il massimale di costo verrà definito in base alle caratteristiche aziendali, al budget degli investimenti in strumenti o mezzi e al progetto presentato.

Indicatori di monitoraggio
Relazione conclusiva e copia del piano media attuato

SUPPLY CHAIN

APPROVVIGIONAMENTO

Definizione del sistema di gestione degli approvvigionamenti

Obiettivi
Consentire la rilevazione ed elaborazione delle operazioni di gestione degli approvvigionamenti, sia in entrata (materie prime) che in uscita (prodotti finiti), garantendo un controllo aggiornato delle giacenze e la formulazione di ordini aderenti al reale andamento della produzione e delle vendite.

Descrizione
Analisi preliminare dei flussi di movimentazione delle merci
Definizione delle tecniche di gestione delle merci e dei materiali
Definizione dei sistemi di stoccaggio e movimentazione delle merci e dei materiali
Definizione dei tempi e modalità di "reintegro" delle scorte e dimensionamento delle scorte di sicurezza.
Progettazione ed implementazione del database, dell'architettura hardware e software aderente alle reali esigenze della struttura aziendale.
Presentazione del sistema di gestione degli approvvigionamenti e definizione dei momenti formativi.
Verifica dell'efficacia e della efficienza del sistema di gestione implementato.

Massimale di costo

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
DEFINIZIONE DEL SISTEMA DI GESTIONE DEGLI APPROVVIGIONAMENTI	4.000	5.000	6.000	7.000

Indicatori di monitoraggio
Report dettagliato delle attività completate.

PRODUZIONE

Organizzazione della funzione di produzione

Obiettivi

Razionalizzazione del lay-out del processo produttivo e dei relativi flussi logistici della produzione.

Descrizione

Analisi del processo e del lay-out produttivo al fine di evidenziare le criticità e successivamente di razionalizzare l'utilizzo dei fattori produttivi.
Individuazione dei criteri di definizione del Piano Aggregato di Produzione e il dimensionamento della capacità produttiva.
La formulazione del Piano operativo e dei tempi e metodi di produzione.
Definizione delle tecniche di gestione dei materiali a "reintegro" e il dimensionamento delle scorte di sicurezza.
Individuazione di strumenti operativi per incrementare l'efficienza e la flessibilità del sistema produttivo.
Individuazione di tecniche per la riduzione dei tempi di attraversamento in fabbrica e dei lead time complessivi all'interno del sistema produttivo, dei tempi di attrezzaggio degli impianti e delle macchine.

Massimale di costo

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
ORGANIZZAZIONE DELLA FUNZIONE DI PRODUZIONE	4.000	6.000	8.500	10.000

Indicatori di monitoraggio

Copia del piano di produzione e del manuale operativo

LOGISTICA

Progettazione, dimensionamento e organizzazione del sistema logistico aziendale

Obiettivi

Il servizio verrà erogato solo se richiesto da una rete di imprese interessate alla razionalizzazione del sistema logistico esterno

Descrizione

Check up logistico: mappatura geografica dei clienti; analisi dei sistemi di trasporto utilizzati; individuazione dei livelli di servizio attuali e richiesti; individuazione delle aree di criticità e inefficienze.
Piano di riorganizzazione logistica
Verifica dell'efficacia e della funzionalità del nuovo sistema.

Massimale di costo

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
PROGETTAZIONE, DIMENSIONAMENTO E ORGANIZZAZIONE DEL SISTEMA LOGISTICO AZIENDALE	4.000	5.000	6.000	8.000

Indicatori di monitoraggio

Report dettagliato delle attività completate.

ORGANIZZAZIONE E RISORSE UMANE

SISTEMA ORGANIZZATIVO E CAMBIAMENTO ORGANIZZATIVO

Analisi e progettazione dell'assetto organizzativo e della struttura funzionale

Obiettivi
Definizione del sistema organizzativo, della tipologia degli assetti e delle strutture e della loro connessione con il mercato; individuazione dello stile di direzione adeguato alla gestione aziendale.

Descrizione
Il servizio prevede la lettura e analisi del business aziendale; la diagnosi delle interazioni e interdipendenze tra i vari sottosistemi: direzione, servizi, reparti; l'elaborazione del modello e dell'assetto organizzativo; la determinazione delle skill necessarie e la verifica di quelle esistenti; determinazione ruoli e mansioni; verifica della coerenza delle altre variabili organizzative; la definizione della nuova struttura organizzativa e dello stile di direzione.

Massimale di costo

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
ANALISI E PROGETTAZIONE DELL'ASSETTO ORGANIZZATIVO E DELLA STRUTTURA FUNZIONALE	4.000	5.000	6.000	8.000

Indicatori di monitoraggio
Piano organizzativo e mansionario.

SISTEMI PER LA GESTIONE DELLA QUALITÀ E DELL'AMBIENTE

Progettazione, implementazione e certificazione del sistema di qualità aziendale secondo le norme UNI EN ISO 9001:2000

Obiettivi
Conseguire la certificazione del sistema di qualità aziendale secondo le norme UNI EN ISO 9001: 2000.

Descrizione
Esame della situazione tecnico organizzativa dell'azienda
Analisi qualitativa delle prassi operative aziendali in atto riconducibili ai requisiti della norma ISO 9001:2000 al fine di mettere in luce gli scostamenti.
Preparazione del manuale per la qualità.
Preparazione delle procedure gestionali.
Preparazione istruzioni operative.
Assistenza all'applicazione del Sistema di Gestione per la Qualità.
Verifica dell'attuazione del Sistema di Gestione per la qualità.
Assistenza durante l'iter di richiesta della certificazione e le relative visite ispettive.

Massimale di costo

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
PROGETTAZIONE, IMPLEMENTAZIONE E CERTIFICAZIONE DEL SISTEMA DI QUALITÀ AZIENDALE SECONDO LE NORME UNI EN ISO 9001:2000	10.000	13.000	16.000	20.000

Indicatori di monitoraggio
Manuale qualità, manuale procedure e copia del certificato o verbale verifica ispettiva positiva.

Progettazione, implementazione e certificazione del sistema di gestione ambientale secondo le norme UNI EN ISO 14000 o regolamento EMAS

Obiettivi

Conseguire la certificazione del sistema di gestione ambientale secondo le norme UNI EN ISO 14000 o regolamento EMAS.

Descrizione

Esame della situazione organizzativa e gestionale, con particolare riferimento all'attuale condizione d'impatto ambientale sull'area in cui l'impresa è insediata.
Studio e valutazione delle possibili soluzioni relativamente alle problematiche ambientali emerse.
Valutazione del livello di conoscenza in materia ambientale da parte dell'organico aziendale, con l'obiettivo di predisporre un adeguato piano formativo.
Progettazione del sistema di gestione ambientale in armonia con le esigenze produttive aziendali ed in conformità alla norma UNI EN ISO 14000 o regolamento EMAS.
Redazione del manuale per la qualità ambientale.
Implementazione del sistema di gestione ambientale attraverso un'attenta politica rispettosa delle norme vigenti in merito.
Valutazione della conformità del sistema di gestione ambientale implementato, alla norma UNI EN ISO 14000 o regolamento EMAS e rispetto agli obiettivi che la direzione si era proposta di raggiungere.
Risoluzione di eventuali non conformità emerse sulla base della valutazione di cui sopra.
Assistenza per la scelta dell'ente di certificazione e gestione della visita ispettiva.

Massimale di costo

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
PROGETTAZIONE, IMPLEMENTAZIONE E CERTIFICAZIONE DEL SISTEMA DI GESTIONE AMBIENTALE SECONDO LE NORME UNI EN ISO 14000	10.000	13.000	16.000	20.000

Nel caso di sistema ambientale realizzato secondo gli standard del regolamento EMAS, i massimali sopra indicati sono incrementati del 20%.

Indicatori di monitoraggio

Manuale gestione ambientale copia del certificato o verbale verifica ispettiva positiva.

GESTIONE DEI SISTEMI INFORMATIVI AZIENDALI

Progettazione, dimensionamento e organizzazione di sistemi informativi aziendali

Obiettivi

Definizione dei fabbisogni informativi e dei relativi flussi e degli strumenti alla loro gestione.

Descrizione

Il servizio prevede la realizzazione di sistemi informativi aziendali, che trovano soluzione in software che supportino la funzione manageriale nella gestione di flussi informativi.
Analisi preliminare delle attività e dei processi aziendali interni o rivolti al cliente, evidenziando i momenti di criticità.
Definizione di un sistema informativo aziendale utile alla soluzione dei problemi emersi.
Definizione ed individuazione del software idoneo e dei supporti hardware di appoggio.
Progettazione ed implementazione dell'architettura hardware e software necessaria alla struttura aziendale.
Presentazione del nuovo sistema informativo aziendale e definizione dei momenti formativi.
Verifica dell'efficacia e della funzionalità del nuovo sistema.

Massimale di costo

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
PROGETTAZIONE, DIMENSIONAMENTO E ORGANIZZAZIONE DI SISTEMI INFORMATIVI AZIENDALI	4.000	5.000	6.000	8.000

Indicatori di monitoraggio

Report dettagliato delle attività completate.

Analisi dei costi e preventivazione commesse

Obiettivo

Introduzione di un sistema di analisi di preventivazione dei costi aziendali necessari per la verifica della redditività delle commesse.

Descrizione

Analisi dei costi: analisi delle attività e dei processi aziendali; definizione e individuazione del portafoglio prodotti compresi nelle diverse aree di attività; analisi e classificazione dei costi aziendali rispetto ai prodotti e alle aree individuate; scelta della configurazione di costo più idonea da adottare (full costing, direct costing semplice od evoluto); rilevazione dei costi diretti e definizione della modulistica; scelta della metodologia di imputazione dei costi indiretti e applicazione della metodologia prescelta per determinare il costo di prodotto o di commessa.
Preventivazione delle commesse: definizione dello schema di preventivo di commessa; individuazione dei flussi finanziari e definizione del Budget di commessa: verifica della fattibilità finanziaria della commessa ipotizzata.
Consuntivazione delle commesse: rilevazione dei dati consuntivi e analisi degli scostamenti: calcolo dei margini e della redditività di commessa.

Massimale di costo

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
ANALISI DEI COSTI E PREVENTIVAZIONE COMMESSE	7.000	NON PREVISTO	NON PREVISTO	NON PREVISTO

Indicatori di monitoraggio

Copia del sistema di analisi e preventivazione anche su supporto informatico. La verifica aziendale riguarderà anche l'implementazione informatica del sistema in azienda.

Progettazione e implementazione di un sistema di contabilità industriale

Obiettivi

Fornire all'azienda procedure e strumenti per la rilevazione, rielaborazione e rappresentazione delle operazioni di gestione al fine di controllare i costi aziendali

Descrizione

Definizione della finalità della contabilità industriale.
Definizione ed individuazione degli oggetti di calcolo (prodotto, cliente, centro di responsabilità, ecc.).
Analisi delle attività e dei processi aziendali.
Classificazione dei costi aziendali rispetto agli oggetti di costo prescelti.
Scelta della configurazione di costo più idonea da adottare (full costing, direct costing semplice o evoluto).
Rilevazione dei costi diretti: definizione della modulistica.
Scelta della metodologia di imputazione dei costi indiretti (base semplice, base multipla, centri di costo, A.B.C.).
Applicazione della metodologia prescelta e determinazione del costo di prodotto o del costo degli oggetti di calcolo prescelti.
Scelta della metodologia e impostazione del sistema informativo per la contabilità industriale (unico contabile, duplice contabile, integrato) e suo eventuale collegamento con la contabilità generale.
Implementazione informatica del sistema di contabilità industriale

Massimale di costo

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
PROGETTAZIONE E IMPLEMENTAZIONE DI UN SISTEMA DI CONTABILITÀ INDUSTRIALE	NON PREVISTO	8.500	10.000	12.000

Si potrà accedere al servizio solo nel caso in cui il beneficiario gestisca direttamente la sua contabilità generale in azienda

Indicatori di monitoraggio

Copia del sistema di contabilità industriale anche su supporto informatico. La verifica aziendale riguarderà anche l'implementazione informatica del sistema in azienda.

Progettazione e implementazione del sistema di controllo di gestione

Obiettivi

Fornire all'azienda procedure e strumenti per il controllo di gestione

Descrizione

Analisi di bilancio ai fini gestionali interni: definizione degli indicatori chiave di natura economico e finanziaria.
Contabilità industriale: definizione della obiettivi del sistema ed individuazione degli oggetti di calcolo; analisi delle attività e dei processi aziendali; classificazione dei costi aziendali; scelta della configurazione di costo più idonea da adottare; definizione delle procedure per la rilevazione dei costi diretti e indiretti; implementazione informatica del sistema progettato.
Budget: organizzazione del processo di budgeting; definizione degli obiettivi di breve periodo; definizione del budget commerciale, di produzione, degli investimenti e degli altri centri di responsabilità.
Analisi degli scostamenti: individuazione degli scostamenti verificatisi tra quanto previsto e quanto rilevato; analisi delle cause degli scostamenti e delle responsabilità.
Reporting: definizione del contenuto del report per la direzione (Tableau de Bord); individuazione dei livelli di report.

Massimale di costo

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
PROGETTAZIONE E IMPLEMENTAZIONE DEL SISTEMA DI CONTROLLO DI GESTIONE	NON PREVISTO	12.000	14.000	18.000

Si potrà accedere al servizio solo nel caso in cui il beneficiario gestisca direttamente la sua contabilità generale in azienda

Indicatori di monitoraggio

Copia del sistema di controllo di gestione, anche su supporto informatico. La verifica aziendale riguarderà anche l'implementazione informatica del sistema in azienda.

INNOVAZIONE

Check-up tecnologico (technology assessment)

Obiettivi

Orientare nella scelta delle tecnologie produttive non solo dal punto di vista prettamente tecnico ma anche da quello economico, ai fini dell'acquisizione di nuove tecnologie o l'applicazione più efficiente di quelle già esistenti.

Contenuto

Valutazione del livello tecnologico e implementazione di particolari procedure tecniche
Definizione di interventi finalizzati all'ammodernamento delle tecniche di produzione e tecnologie di processo
Analisi dell'intero ciclo di vita del processo produttivo, per lo sviluppo di nuove tecnologie o l'applicazione più efficiente di quelle già esistenti.
Utilizzo appropriato di beni e risorse, servizi e attrezzature, nonché attuazione di procedure manageriali e organizzative a favore dell'ottimizzazione del processo produttivo attraverso l'introduzione di nuove tecnologie
Avviamento di processi di trasferimento tecnologico finalizzato all'introduzione di nuove tecnologie all'interno dell'azienda

Massimale di costo

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
VALUTAZIONE DEL LIVELLO TECNOLOGICO	5.000	6.500	8.500	10.000

Indicatori di monitoraggio

Copia dell'analisi delle applicazioni esistenti e valutazione del fabbisogno tecnologico

Creazione e disegno industriale

Obiettivi

Attraverso questa tipologia di servizi si intende concretizzare i risultati della ricerca industriale in un piano, un progetto o un disegno per prodotti, processi produttivi o servizi nuovi, modificati o migliorati, siano essi destinati alla vendita o all'utilizzazione, compresa la creazione di un primo prototipo non idoneo ai fini commerciali

Descrizione

Il servizio prevede: la progettazione di nuovi prodotti e processi produttivi; la realizzazione di studi preliminari ed elaborati con tecnologie CAD; studi relativi alle condizioni d'uso (caratteristiche climatiche, sollecitazioni meccaniche, termiche e chimiche, condizioni fluodinamiche, aspetti ambientali, ecc..), definizione e studio di rendimenti, prestazioni e tolleranze, modifiche di macchinari ed impianti produttivi esistenti, realizzazione di prototipi e modelli con tecniche di assemblaggio e prototipazione rapida, studio della legislazione tecnica vigente, predisposizione di eventuali certificazioni e registrazioni

Massimale di costo

Da definire in base alla proposta progettuale presentata

Indicatori di monitoraggio

Copia dei progetti e studi elaborati.

Progettazione

Obiettivi

Realizzare l'applicazione di innovazioni, ritrovati, miglioramenti tecnici e tecnologici nell'ambito della produzione o del processo produttivo.

Descrizione

Tali servizi riguardano la formulazione teorica e la progettazione di altri prodotti, processi produttivi o servizi nonché progetti di dimostrazione iniziale o progetti pilota.
In particolare si tratta di :
Realizzazione di studi preliminari ed elaborati con tecnologie CAD-CAM
Studi relativi alle condizioni d'uso (caratteristiche climatiche, sollecitazioni meccaniche, termiche e chimiche, condizioni fluodinamiche, aspetti ambientali, ecc..)
Definizione e studio di rendimenti, prestazioni e tolleranze, modifiche di macchinari ed impianti produttivi esistenti,
Realizzazione di prototipi e modelli con tecniche di assemblaggio e prototipazione rapida
Progettazione di nuovi prodotti e processi produttivi
Studio della legislazione tecnica vigente
Consulenza sui brevetti e studi di fattibilità
Predisposizione di eventuali certificazioni e registrazioni

Massimale di costo

Da definire in base alla proposta progettuale presentata

Indicatori di monitoraggio

Copia degli elaborati progettuali. Verifica tecnica delle innovazioni introdotte in azienda

Sperimentazione

Obiettivi

Per sperimentazione si intende la ricerca pianificata o indagine critica mirata ad acquisire nuove conoscenze, con l'obiettivo di utilizzare tali conoscenze per mettere a punto nuovi processi produttivi o servizi o per migliorarne in maniera significativa prodotti, processi produttivi o servizi esistenti.

Contenuto

I servizi di sperimentazione e prototipazione danno luogo alla creazione di nuovi prototipi e prodotti. A titolo di esempio potranno essere utilizzate tecnologie di design industriale, ingegnerizzazione e reverse engineering

Massimale di costo

Da definire in base alla proposta progettuale presentata

Indicatori di monitoraggio

Copia dei progetti di sperimentazione e prototipazione realizzati

Ricerca e sviluppo

Obiettivi

La ricerca e lo sviluppo costituiscono il mezzo aziendale per il raggiungimento di nuovi obiettivi e il miglioramento tecnologico dei prodotti e processi produttivi

Descrizione

Sostenere le imprese nelle fasi più direttamente legate allo sviluppo delle tecnologie, ai processi di sperimentazione ed all'applicazione produttiva dei risultati della ricerca scientifica e tecnologica; rafforzare le capacità di fare ricerca con e per l'impresa da parte del sistema scientifico.

Massimale di costo

Da definire in base alla proposta progettuale presentata

Indicatori di monitoraggio

Copia degli elaborati progettuali.

FINANZA D'IMPRESA

Adeguamento ai sistemi di rating bancari ed ai modelli di pricing del debito

Obiettivi

Razionalizzare la struttura finanziaria e patrimoniale dell'azienda, anche in considerazione delle nuove procedure previste da Basilea 2. Fornire all'azienda le soluzioni più idonee rispetto alle proprie capacità di credito.

Descrizione

check up economico-reddituale, patrimoniale e finanziario, finalizzato ad un'analisi economico-reddituale dell'attività, ad una verifica della composizione e consistenza degli elementi patrimoniali presenti in azienda, ad un'analisi finanziaria indirizzata ad una valutazione dell'indebitamento (rapporto debiti a breve/debiti a scadenza medio-lunga), del rapporto indebitamento/mezzi propri, nonché del rapporto affidamenti/utilizzi;
analisi della situazione finanziaria attraverso l'utilizzo di un sistema di scoring o di rating, finalizzato ad individuare il grado di rischio del debitore o del debito e di verificare, oltre alla solidità patrimoniale ed alla fluidità della situazione finanziaria, anche le prospettive di sviluppo dell'attività e la capacità futura di generare reddito e flussi di cassa;
proposta operativa che consenta l'adeguamento e la razionalizzazione della struttura patrimoniale e finanziaria dell'azienda, anche in funzione dei nuovi standard di accesso al credito previsti da Basilea 2, col quale poi confrontarsi con gli istituti di credito di riferimento. Realizzare un sistema di comunicazione finanziaria, di valutazione continua e prospettica del rischio e del suo impatto sulla redditività aziendale e sul costo del capitale proprio e di terzi. Dovranno essere inoltre formulate eventuali proposte di una migliore esemplificazione in bilancio delle capacità reddituali, patrimoniali e finanziarie dell'impresa;
assistenza tecnica e affiancamento mediante il quale viene fornito un supporto per la realizzazione dei correttivi e dei provvedimenti di adeguamento della situazione economico-patrimoniale e finanziaria delle imprese definiti in sede di analisi.

Massimale di costo

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
ADEGUAMENTO AI SISTEMI DI RATING BANCARI ED AI MODELLI DI PRICING DEL DEBITO	3.000	4.000	5.000	6.000

Si potrà accedere al servizio solo nel caso in cui il beneficiario operi in regime di contabilità ordinaria e disponga di almeno due bilanci ufficiali.

Indicatori di monitoraggio

Report dettagliato delle attività completate

Analisi e pianificazione dei flussi di cassa.

Obiettivi

Conoscere dettagliatamente i flussi di cassa dell'impresa e la sua capacità di creare liquidità nonché essere in grado di valutare e prevenire le situazioni di stasi o di crisi finanziaria che potranno verificarsi a seguito delle scelte gestionali effettuate.

Descrizione

analisi economico-reddituale dell'attività, finalizzata ad una verifica della composizione e consistenza degli elementi di costo e di ricavo generati dall'azienda
definizione di un sistema di rilevazione dei flussi di cassa in entrata e in uscita
pianificazione dei flussi di cassa in entrata e in uscita e verifica della capacità dell'azienda di creare liquidità o di prevenire eventuali situazioni di crisi finanziaria

Massimale di costo

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
ANALISI E PIANIFICAZIONE DEI FLUSSI DI CASSA	2.100	2.600	3.600	5.200

Indicatori di monitoraggio

Report dettagliato delle attività completate.

Piano industriale in ipotesi di fusioni, acquisizioni, quotazione, ingresso di nuovi investitori

Obiettivi

Garantire al management, attraverso un piano industriale, uno strumento per affinare e precisare i contenuti della strategia intenzionale elaborata e delle azioni di crescita, attivando le risorse, umane e finanziarie, necessarie all'attuazione piena delle strategie o per coinvolgere altre imprese in accordi, alleanze, partnership di lungo periodo o, ancora, avviarsi alla quotazione, per ottenere una consapevole e convinta adesione da parte del mercato finanziario e degli investitori istituzionali ai progetti strategici intrapresi.

Descrizione

individuazione di un indice-guida;
analisi delle problematiche operative e finanziarie e definizione degli obiettivi a breve e medio termine per le operazioni di modifica o innovazione dell'assetto societario;
strumenti che facilitano la progettazione e la comunicazione di strategie uniche e innovative;
elaborazione dei prospetti reddituali, patrimoniali e finanziari indispensabili alla "quantificazione" degli indirizzi strategici e alla valutazione della loro convenienza economica e sostenibilità finanziaria;
accompagnamento alla presentazione e condivisione per i fini di fusioni, acquisizioni, quotazioni o ingresso di nuovi investitori.

Massimale di costo

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
PIANO INDUSTRIALE IN IPOTESI DI FUSIONI, ACQUISIZIONI, QUOTAZIONE, INGRESSO DI NUOVI INVESTITORI	NON PREVISTO	7.000	8.000	10.000

Si potrà accedere al servizio solo nel caso in cui il beneficiario operi in regime di contabilità ordinaria e disponga di almeno tre bilanci ufficiali.

Indicatori di monitoraggio

Report dettagliato delle attività completate;
Piano di finanziamento o di quotazione.

Interventi di ottimizzazione della struttura finanziaria.

Obiettivi

Ottimizzare la struttura finanziaria e patrimoniale dell'azienda, anche in considerazione delle procedure relative a strumenti finanziari innovativi, quali Project Financing, Prestiti Partecipativi, Venture Capital, Factoring, ecc.. Fornire all'azienda le soluzioni più idonee rispetto alle proprie capacità di finanziamento.

Descrizione

analisi economico-reddituale dell'attività, svolta attraverso una verifica della composizione e consistenza degli elementi patrimoniali presenti in azienda, un'analisi finanziaria indirizzata ad una valutazione del possibile indebitamento e del rapporto fra indebitamento, mezzi propri e capitali provenienti dal mercato finanziario, nonché del rapporto affidamenti/utilizzi;
analisi della situazione finanziaria attraverso un sistema di scoring o di rating, finalizzato ad individuare il grado di rischio del debitore o del debito e di verificare, oltre alla solidità patrimoniale ed alla fluidità della situazione finanziaria, anche le prospettive di sviluppo dell'attività e la capacità futura di generare reddito e flussi di cassa;
proposta operativa che individui le forme e gli strumenti di finanziamento innovativi che consentano il potenziamento e la razionalizzazione della struttura patrimoniale e finanziaria dell'azienda, coerentemente con gli standard di accesso al credito previsti da Basilea 2, attraverso la quale poi confrontarsi con gli intermediari o operatori di riferimento;
consulenza per la realizzazione dei correttivi e dei provvedimenti di ottimizzazione della situazione economico-patrimoniale e finanziaria delle imprese, definiti in sede di analisi, ed affiancamento nelle fasi di proposta e trattativa per l'accesso a strumenti finanziari innovativi.

Massimale di costo

SERVIZIO	FINO A 0,5 MLN €	DA 0,5 MLN € A 1,5 MLN €	DA 1,5 MLN € A 2,5 MLN €	OLTRE 2,5 MLN €
INTERVENTI DI OTTIMIZZAZIONE DELLA STRUTTURA FINANZIARIA	3.000	4.000	6.000	8.000

Si potrà accedere al servizio solo nel caso in cui il beneficiario operi in regime di contabilità ordinaria e disponga di almeno due bilanci ufficiali. Il presente servizio include l'adeguamento ai criteri di scoring e rating conformi a Basilea 2.

Indicatori di monitoraggio

Report dettagliato delle attività completate;
Piano di ottimizzazione;
Prospetto e planning dei finanziamenti innovativi.