

# AUDITING sas

Società di Consulenza Aziendale dal 1985

10146 TORINO – Pzza Del Monastero 5

T 011 7794255 – F 011 19701807 – M [auditing@fastwebnet.it](mailto:auditing@fastwebnet.it) sito [www.auditingitalia.it](http://www.auditingitalia.it)

Svolgiamo presso **IMPRESE**, anche Micro, di ogni settore e zona i seguenti **SERVIZI**

## 1. ASSISTENTI IMPRENDITORI nelle funzioni di

### 1.1. AMMINISTRAZIONE AZIENDALE, con impegni per:

1.1.1. **Contabilità Generale**: registrazioni, analisi documenti contabili e conti d'esercizio

1.1.2. Stesura ed analisi **Bilanci**, mensili, trimestrali, annuali

1.1.3. **Controllo di Gestione**, applicazione Quadro Controllo Costi. Ratios tecnici personalizzati all'Impresa.

1.1.4. Gestione e valutazione **Magazzino**

1.1.5. Stesura ed analisi **Budget** e **Business plan** per realizzare programmi, progetti, investimenti.

1.1.6. **Gestione Finanziaria**, cercare risorse finanziarie anche **Agevolate e Contributi**, uso Rendiconto Finanziario, foglio lavoro per misurare il flusso dei fondi

1.1.7. **Operazioni Bancarie**, anche come operatori sportello

### 1.2. RAPPORTI con

1.2.1. Commercialisti

1.2.2. Consulenti del Lavoro

1.2.3. Legali

1.2.4. Banche

1.2.5. Istituzioni

1.2.6. Associazioni Imprenditoriali

1.2.7. Clienti

1.2.8. Fornitori

## 2. MERCATI ESTERI

### 2.1 SERVIZI

2.1.1. Studi Fattibilità

2.1.2. Partecipare ed organizzare Missioni Economiche per meeting one to one con potenziali Partner

2.1.3. Selezione Partner e Business

2.1.4. Revisione Imprese estere selezionate

2.1.5. Costituzione Strutture operative produttive, commerciali, rete vendite; con la testa in Italia

2.1.6. Formazione all'interno delle Imprese costituite

2.1.7. Gestione amministrative delle strutture, essere il braccio operativo e l'alter ego dell'Imprenditore Italiano. Occuparsi della Revisione della Struttura operante nel mercato estero

2.1.8. Cercare e gestire risorse Finanziarie per realizzare il progetto business

2.1.9. Essere Coordinatore di **CONTRATTI RETE IMPRESE** per realizzare i progetti

### 2.2. PAESI

2.2.1.1. **BRASILE**, Paese ponte per l'America Latina, anche mezzo per entrare negli USA

2.2.1.2. **RUSSIA**

2.2.1.3. **AFRICA**

2.2.1.4. **SVIZZERA**

2.2.1.5. **COMUNITA' EUROPEA**

## 3. FORMAZIONE AZIENDALE da fare presso la **SEDE dell'Impresa**, anche per non addetti ai seguenti

### 3.1 CORSI

3.1.1. **CONTABILITA' GENERALE**

3.1.2. **ANALISI BILANCIO**

3.1.3. **CONTROLLO DI GESTIONE**

3.1.4. **GESTIONE FINANZIARIA anche for no finance**

3.1.5. **GESTIONE MAGAZZINO e SICUREZZA CARRELLISTI**

3.1.6. **MARKETING INTERNAZIONALE**

### PERCHE' AFFIDARCI L'INCARICO E DARCI FIDUCIA

Da oltre 30 anni operiamo come consulenti, presso Piccole Medie Imprese, conosciamo molto bene il loro ambiente ed i vari problemi, sia quotidiani che strutturali ed anche quelli non voluti ed improvvisi, come il momento attuale.

Abbiamo con gli Imprenditori affrontato tante tempeste, alcune superate senza danni, altri subendo danni anche gravi, non siamo padre eterni, sbagliamo perché operiamo, lavoriamo e rischiamo con l'Imprenditore. Però tutto questo ci ha fornito conoscenze ed esperienze, che servono proprio ad evitare errori fatti.

Non è possibile gestire l'Impresa senza avere le informazioni necessarie e gli strumenti tecnici adeguati alla situazione della singola Impresa. Fare quello che fanno le altre Imprese dello stesso settore, non significa non sbagliare, perché ogni Impresa ha la Sua personale condizione, cercare di imitare può essere pericoloso.

# AUDITING sas

Società di Consulenza Aziendale dal 1985

10146 TORINO – Pzza Del Monastero 5

T 011 7794255 – F 011 19701807 – M [auditing@fastwebnet.it](mailto:auditing@fastwebnet.it) sito [www.auditingitalia.it](http://www.auditingitalia.it)

**Obiettivi:** Acquisire la capacità di leggere e comprendere un'azienda attraverso i dati e le informazioni contenute nel bilancio di esercizio. La cultura del **Valore economico**: il principale obiettivo per l'azienda. **Contabilità generale** e partita doppia: il bilancio come output del processo contabile. Il sistema di **Contabilità analitica** e il conto economico per aree di risultato. Le diverse tipologie e classificazioni dei costi aziendali. Le diverse tecniche per condurre le analisi di redditività: aziende mono-business e aziende multi business, applicare le tecniche di “costing” per approfondire le analisi di redditività e comprendere il contributo al profitto aziendale generato da ogni area di business. Utilizzare l'analisi dei costi e il budget per migliorare il processo decisionale. Metodi Direct costing e full costing. Activity based costing. Analisi Redditività dei prodotti, delle commesse e ... dei clienti Dai clienti ai profitti: il processo di creazione di valore. Analizzare gli indici economici quali ad esempio il Roi, Ros, Roe, il Bep punto di pareggio per sapere quando l'Impresa inizia a guadagnare, il Lotto Economico quanto acquistare. Ma anche confrontarsi con i propri leader con il **Benchmark**. Avere un cruscotto che aiuti a guidare l'Impresa come il **Balanced Scorecard**. Serve avere una **Gestione Finanziaria** equilibrata, cosa che si può conoscere con l'utilizzo del **Rendiconto Finanziario**, foglio lavoro che permette di stabilire il flusso dei fondi, da dove arriva la liquidità e dove finisce. Importante per chi ha il **Magazzino**, sapere la sua valutazione per non trovarsi esposti a pesi e rischi che costano caro. Applicare ed analizzare i **Budget**, senza previsione, i dati a consuntivo non dicono molto. Fare i Budget di tutte le aree che servono all'Impresa, non solo economico, ma anche quello finanziario, del commercio, del personale, dell'efficienza ed efficacia dell'Impresa. Usare il **Business plan** per i progetti e gli investimenti, senza non è possibile avere finanziamenti e stabilire la convenienza ad investire, già difficile da solo, senza informazioni adeguate, ancora più rischioso.

Ecco questo e quando praticamente facciamo nell'Impresa, affiancando gli Imprenditori e le Direzioni Aziendali, fornendo le informazioni che servono, ma anche muovendosi per cercare **nuovi segmenti di mercato e sviluppando quelli che si hanno**. Non basta avere i numeri in ordine, bisogna trasformarli in fatti e questi li fornisce il mercato. Senza Clienti non si fa strada, non importa quale lingua parli, qual è il suo colore e dove abita. Oggi più di ieri chi aspetta i Clienti, finisce per non vederli. Se si vuole stare nel mercato, bisogna viaggiare anche molto, con tutti i rischi connessi. Non è facile andare all'estero ed in molti casi neanche piacevole, non è fare il turista, è difficile. ma necessario. Anche quando si è micro e piccoli, serve muoversi sul mercato, anche muoversi per andare distanti, per questo si consiglia di fare Sistema, associandosi a **Contratti Rete Imprese** o **Consorzi di Internazionalizzazione**, senza non si fa molta strada, così s'è più forti e con la possibilità di realizzare progetti che subito appaiono insormontabili, mantenendo piena autonomia, sono passati i tempi di fidarsi.

Per chi fosse interessato svolgiamo all'interno dell'Impresa **Corsi di Formazione**, per mantenersi aggiornati, e fare partecipare anche chi non è addetto ai programmi corsi. L'Innovazione nell'Impresa richiede che anche chi non è addetto deve essere coinvolto per dare il suo contributo. Per il costo utilizzare lo **0,30% versato nei Fondo Formazione**, così il corso si fa a costo zero o quasi.

**Non lasciamo solo l'Imprenditore, soprattutto quando serve. Insieme si definisco le cose da fare e quando farle.**

Il costo dei nostri servizi è parte fisso calcolato sui giorni impegnati nell'Impresa e sulla sua dimensione e parte variabile collegato ai risultati raggiunti.

A titolo di esempio facciamo un caso standard, **5 giorni nell'Impresa** al mese, **Euro 1.500 + IVA**. Per 12 mesi all'anno. Più Rimborso Spese **Euro 200 al giorno**, a meno che non abbiate condizioni più favorevoli con alberghi locali. Il rimborso spese comprende, viaggio, albergo con colazione e cena. Pagamento ogni fine mese, a mezzo bonifico. **Disponibilità presso ogni zona e dimensioni dell'Impresa.**

Siamo a Vs disposizione per fornire tutte le informazioni necessarie, inviateci cortesemente una mail

**[auditing@fastwebnet.it](mailto:auditing@fastwebnet.it)**

Un Consulente operativo **RAFFAELE COLONNA**, si metterà in contatto nel più breve tempo possibile.

# AUDITING sas

Società di Consulenza Aziendale dal 1985

10146 TORINO – Pzza Del Monastero 5

T 011 7794255 – F 011 19701807 – M [auditing@fastwebnet.it](mailto:auditing@fastwebnet.it) sito [www.auditingitalia.it](http://www.auditingitalia.it)

## REFERENZE



**RAFFAELE COLONNA** Docente, Consulente: T **348 230 71 77**

1970 **FIAT** - Contabilita' Generale, progetti Belo Horizonte, URSS – 1988 **HELIOS ITALIA** – Revisore Bilancio, collaborando con Commercialisti

1982 avvio **CONSULENZA AZIENDALE**, servizi di Contabilità, sempre in collaborazione con Commercialisti per PMI

1985 costituita società **AUDITING sas**, con la quale si opera, servizi Amministrazione, Gestione Aziendale e Finanziaria, Mercati Esteri per Imprese anche micro. Finanza Agevolata

1988 Associati a **CONFINDUSTRIA ASSOCONSULT**, dove si fa parte dei settori: internazionalizzazione e Collegio Revisori. Per nome e conto di Assoconsult, avuti contatti con: **Unione Industriale di Torino e Biella. Confindustria Cuneo, Alessandria, Ivrea, Aosta.**

1995 **DOCENZA CORSI** di **FORMAZIONE AZIENDALE**, Sedi: Aosta, Ivrea, Torino, Cuneo, Biella, Alessandria, Novara, Genova, Pavia, Varese, Busto Arsizio, Cantù, Seregno, Lecco, Monza, Milano, Brescia, Verona, Bolzano, Vicenza, Padova, Venezia, Rovigo, Parma, Modena, Ferrara, Ravenna, Rimini, Bologna, Firenze, Piombino, Pescara, Barletta, Fasano, Lecce.

1996 Consiglieri e Consulenti di **CONSORZI EXPORT**, organizzato e partecipato a missioni in meeting one to one con Imprenditori locali, per conto e nome di Imprese italiane, scopo scambi di opportunità di BTOB, per verificare la fattibilità. Scritti Progetti per ottenere finanziamenti agevolati e contributi per realizzare i progetti all'estero. Paesi Argentina, Uruguay, Brasile, Centro America, Costa D'Avorio, Burkina, Tunisia, Svizzera, Russia. A **Rio de Janeiro** si opera con **Raphael Zibelli**, Presidente **AICC** Associazione Nazionale Commercio e Cultura e **UIM** Unione Italiani nel Mondo

**CLIENTI** ISP ITALIA, PER-FORMA, GRUPPO SOGES, CASA di CARITA', RANDSTAD, KEYCO, ELEA, FOREMA, CONSORZIO CANAVESE EXPORT, CONSORZIO ICIM, CONSORZIO PROMOZIONE TURISMO ALBERGHIERA. VCO FORMAZIONE. CONSORZIO ELLESSE. **PMI di ogni settore, dimensione e zona e Commercialisti.**

---