Come sta andando e come è gestita – Pelletteria Aurelia S.r.l.

Nov 16, 2026 · @andrea

Esempio su un'azienda inventata: nomi e numeri sono di fantasia, il metodo è quello che CEO Trust applica ai dati veri di un'impresa.

Il giudizio in breve

L'azienda va bene ed è gestita con ordine, con due punti deboli precisi: incassa tardi da tre clienti e dipende troppo da un fornitore. Indice di gestione 72/100 a ottobre 2026, in salita da 64 a maggio; qualità della gestione 7 su 10.

	Giudizio	In una riga
Come sta andando	Buono – 72/100	Cresce (+10,5% sull'anno), ha cassa per più di 6 mesi di costi fissi, debito sotto controllo
Come è gestita	7 su 10	Paga i fornitori in tempo, tiene la contabilità aggiornata, pianifica la cassa; è lenta sui crediti
Tendenza	In miglioramento	6 mesi di fila con l'indice in salita; le azioni decise vengono chiuse in tempo nell'80% dei casi
Da tenere d'occhio	2 punti	286.000 € fermi da tre clienti; il fornitore principale pesa il 41% degli acquisti

Come sta andando

L'Indice di gestione somma 5 pilastri da 20 punti ciascuno, calcolati ogni mese sui dati collegati. Il punto debole è Incassi: 11 su 20.

Pilastro	Punti su 20	I numeri che lo spiegano
Cassa	16	1.062.400 € in banca; cassa prevista mai sotto 820.000 € nelle prossime 13 settimane; fidi usati per 210.000 € su 650.000 €
Incassi	11	Giorni medi di incasso 74 contro 60 da contratto; 412.000 € da incassare, di cui 286.000 € scaduti da oltre 60 giorni presso tre clienti

Pilastro	Punti su 20	I numeri che lo spiegano
Crescita	17	Fatturato ultimi 12 mesi 2,4 mln € (+10,5%); negozio online +31%; margine lordo stabile al 44%
Rischio	13	DSCR a 12 mesi 1,9; posizione finanziaria netta positiva per 712.000 €; primo cliente 13% del fatturato, primo fornitore 41% degli acquisti
Controllo	15	6 fonti di dati su 6 collegate; 96% dei movimenti in banca abbinati a una fattura; verbale degli adeguati assetti ogni mese
Totale	**72 su 100**	Era 64 a maggio, 68 ad agosto

Come è gestita

Non chiediamo all'imprenditore come gestisce: lo misuriamo da quello che fa ogni giorno. Otto comportamenti, ognuno con un voto da 1 a 10 e la prova nei dati; la media fa 7 su 10.

Comportamento	Voto	Cosa misuriamo	Cosa vediamo
Paga i fornitori in tempo	9	Giorni tra scadenza della fattura ricevuta e pagamento in banca	Paga in media 2 giorni dopo la scadenza; nessun F24 in ritardo in 12 mesi
Incassa i crediti	5	Giorni reali di incasso per cliente, solleciti mandati, tempo di reazione	Tre clienti a 98 giorni; il primo sollecito è partito solo dopo 45 giorni di ritardo
Pianifica la cassa	8	Differenza tra cassa prevista a 4 settimane e cassa vera	Scarto medio del 4% negli ultimi 6 mesi
Tiene i conti aggiornati	9	Fatture emesse entro 5 giorni dalla consegna, movimenti in banca abbinati	96% dei movimenti abbinati; contabilità chiusa entro il 10 del mese dopo
Difende i margini	6	Reazione agli aumenti dei fornitori su listini e acquisti	Aumento del 12% della pelle da settembre, listini non ancora rivisti dopo 2 mesi

Comportamento	Voto	Cosa misuriamo	Cosa vediamo
Diversifica clienti e fornitori	5	Peso del primo cliente e del primo fornitore	Clienti ben distribuiti (primo al 13%); un fornitore pesa il 41% degli acquisti
Decide e chiude le azioni	8	Azioni proposte dagli esperti segnate come fatte nei tempi	12 azioni su 15 chiuse entro la data negli ultimi 3 mesi
Documenta gli adeguati assetti	8	Verbale mensile, controlli del Codice della crisi, firme	Verbale archiviato ogni mese da giugno; firmato in 4 mesi su 5

Punti di forza, punti di attenzione, domande

Punti di forza

- Disciplina amministrativa: fornitori e fisco pagati in tempo, conti chiusi entro il 10 del mese dopo.
- Cassa abbondante e prevista bene: lo scarto tra previsione e realtà è del 4%.
- Crescita sana: +10,5% di fatturato senza perdere margine; il negozio online cresce del 31%.

Punti di attenzione

- Crediti: 286.000 € fermi da tre negozi multimarca, e solleciti partiti tardi. È il primo punto da cui dipende il voto sulla gestione.
- Dipendenza da un fornitore: 41% degli acquisti, con un aumento del 12% non ancora ribaltato sui prezzi di vendita.

Domande da fare al management

1. Perché i solleciti partono dopo 45 giorni di ritardo, e chi se ne occupa?
2. Avete un fornitore alternativo per la pelle conciata al vegetale, e in quanto tempo potreste usarlo?
3. Quando rivedrete i listini delle 6 borse con margine sotto il 30%?

Per chi presta o valuta: cosa cambia rispetto al solo bilancio

Dal bilancio 2025 questa azienda sembra solida e basta. I dati di gestione aggiungono il come, e il quando.

Domanda	Dal bilancio 2025	Con i dati di gestione, ottobre 2026
L'azienda incassa?	Crediti a fine anno: un totale	Tre clienti a 98 giorni, 286.000 € fermi, solleciti tardivi
Avrà cassa nei prossimi mesi?	Liquidità al 31 dicembre 2025	Cassa prevista settimana per settimana fino a febbraio 2027, minimo 820.000 €
Paga i suoi fornitori?	Debiti a fine anno	Paga in media 2 giorni dopo la scadenza, nessun F24 in ritardo
Regge un nuovo finanziamento?	DSCR dell'anno chiuso	DSCR a 12 mesi sui flussi veri: 1,9
Chi la gestisce è attento?	Non si vede	8 comportamenti misurati, 7 su 10; azioni chiuse nei tempi nell'80% dei casi
Rispetta il Codice della crisi?	Non si vede	Verbale degli adeguati assetti ogni mese, controlli documentati

Esempio su un'azienda inventata. Lo stesso documento, sui dati della tua azienda, lo prepara CEO Trust: www.ceotrust.it