

Be compliant
Be bankable
Be competitive



Axess Hybrid: il software che crea valore nelle imprese

Aggiornato con il D.Lgs 83/2022,
il DM 21 marzo 2023 e
la check list del CNDCEC del 24 luglio 2023

A CHI SI RIVOLGE AXESS HYBRID

- Commercialisti, Consulenti fiscali, Consulenti del lavoro, Consulenti di direzione, Avvocati e Agronomi;
- Associazioni di PMI;
- Banche e consorzi fidi;
- Consorzi e reti d'impresa;

Axess Hybrid può essere utilizzato anche dagli studenti delle scuole secondarie superiori, nell'ambito dei Percorsi per le Competenze Trasversali e l'Orientamento (PCTO) e nelle università come acceleratore di competenze o per la realizzazione di incubatori e acceleratori d'impresa.

COME FUNZIONA AXESS HYBRID

Axess Hybrid è la piattaforma in grado di rilasciare le sottolicenze Business Hybrid.

Il proprietario della piattaforma Axess Hybrid può accedere al software rilasciato all'impresa (Business Hybrid) al fine di condividerne i dati, implementandone e modificandone i contenuti.

Attraverso Axess Hybrid il proprietario della piattaforma informatica potrà sostenere il graduale emergere di una struttura organizzativa ibrida nella quale le conoscenze, intuizioni e relazioni dell'imprenditore a cui è stata rilasciata la sottolicensing Business Hybrid, vengono tradotti in programmi, procedure e strumentazioni più efficaci ed efficienti.

Alla piattaforma è integrata una sottolicensing.

COSA FA

MPHIM+ è un Decision Support System (DSS) che consente:

a) di sostenere le decisioni strategiche:

- scelta dei prodotti da realizzare nonché le relative condizioni commerciali (prezzi, termini di pagamento, ordine minimo, ecc...);
- scelte di tipo «make or buy»;
- scelte di investimento;
- scelte sugli strumenti di finanziamento;
- reingegnerizzazione del modello di business dell'impresa;
- ecc...

al fine di valutare, con un approccio forward looking (prospettico), l'impatto di tali decisioni sulla redditività e sui flussi di cassa.

b) di implementare il controllo di gestione:

- contabilità analitica (direct cost, full cost);
- analisi predittiva del reddito;
- margini di contribuzione di 1°, 2° e 3° livello per prodotto/categoria di prodotto, canale di vendita e per ciascuna categoria di clienti;
- prognosi dei flussi di cassa e calcolo del DSCR;
- diagnosi delle cause che possono determinare una contrazione dei flussi di cassa o della redditività attuale e prospettiva.

c) di adeguare gli assetti organizzativi, amministrativi e contabili (art. 375 del d. lgs 14/2019, art. 2086 del codice civile, in vigore dal 16 marzo 2019);

d) di sviluppare il piano finanziario delle imprese che intendono ricorrere alla procedura negoziata della crisi d'impresa (art. 12 del D.Lgs. 14/2021);

e) la calcolo dei flussi di cassa prospettici come richiesto dalle Banche in sede di concessione e monitoraggio dei prestiti (Vedi nota Banca d'Italia n° 13 del 20 luglio 2021) e dal Codice della Crisi (art. 3 comma 3 lettera b) del d. lgs 14/2019);

f) di implementare le strategie di marketing ed export marketing dell'impresa.

MPHIM+ è anche un business intelligence software: il DSS è strumentato con l'analisi di tipo WHAT-IF che permette di sviluppare l'analisi di sensitività o sensibilità richiesta dal Codice della Crisi e dalle Banche, al fine di valutare l'impatto sulla redditività e sui flussi di cassa non solo delle decisioni strategiche ma anche degli eventi e circostanze che possono avere effetti sulla continuità aziendale, come ad esempio la recessione da covid-19 e la guerra in Ucraina.

MPHIM+ è inoltre un web application software: consente di superare i limiti dell'installazione, garantendo la fruibilità in ogni momento e da qualsiasi luogo attraverso una semplice connessione alla rete internet.

Attraverso gli accessi gerarchici è possibile estendere l'utilizzo della licenza Business Hybrid:

- al management apicale dell'impresa (Responsabile amministrazione, CFO, Responsabile Commerciale, Supply chain, ecc...);
- ai venditori (limitatamente ai prezzi e alle condizioni commerciali);
- ai rivenditori (limitatamente al listino prezzi e alle schede prodotto).

Durata della licenza: 365 giorni

PERCHÈ USARE MPHIM+ AXESS HYBRID

tutte le società devono adottare dal 16 marzo 2019 gli adeguati assetti organizzativi, amministrativi e contabili ai sensi dell'art. 2086 del codice civile	Circa 3 milioni di imprese devono adottare gli adeguati assetti organizzativi, amministrativi e contabili. Su dati Infocamere febbraio 2023
tutte le imprese individuali devono adottare dal 15 luglio 2022 le misure idonee previste dall'art. 3 del D. Lgs 14/2019	Circa 3 milioni di imprese individuali dovranno adottare le misure idonee. Su dati Infocamere febbraio 2023
tutte le imprese in sede di richiesta e rinnovi dei prestiti dovranno adeguarsi alle nuove linee guida dell'EBA in materia di concessione e rinnovo dei prestiti	Circa 6 milioni di imprese avranno bisogno di implementare la pianificazione e la calcolo dei flussi di cassa. Su dati Infocamere febbraio 2023
le imprese in crisi che decidono di aderire alla procedura di composizione negoziata della crisi (D.L. 118/2021) dovranno redigere il piano ai sensi del DM 21 marzo del 2023	Il 38,0% delle imprese (con il 27,1% di occupati) segnala rischi operativi e di sostenibilità della propria attività e il 42,8% ha richiesto il sostegno per liquidità e credito. ISTAT, dicembre 2020

Le aree di
intervento di
MPHIM+

Programmazione, finanza e controllo di gestione

Analisi dei costi e contabilità analitica

Margine di contribuzione per prodotto/servizio (o categoria di prodotto), per canale e clienti

Analisi predittiva del reddito, stato patrimoniale previsionale, flussi di cassa prospettici e DSCR (artt. 2, 13 e 375 del Codice della crisi, Linee Guida dell'EBA)

Risk management

Analisi prospettica degli effetti economici e finanziari relativi ad eventi e circostanze che possono avere un impatto sulla continuità aziendale

Reingegnerizzazione del modello di business dell'impresa per mitigare gli effetti negativi relativi ad eventi e circostanze che possono avere un impatto sulla continuità aziendale

Marketing ed export marketing management

Marketing operativo (prodotti/servizi, prezzi, canali di vendita, promozione)

Organizzazione rete vendita

Export diretto ed indiretto

Finanza aziendale

Istruttoria di finanziamento relativa alla concessione e monitoraggio dei prestiti secondo le nuove linee guida dell'EBA

Business plan parte numerica, marketing mix e trade marketing

Sistema organizzativo umano ed informatico

Assetti organizzativi, amministrativi e contabili (art. 2086 del Codice Civile)

D. Lgs. 81/08 sicurezza nei luoghi di lavoro

Igiene e sicurezza alimentare D.Lgs. 193/07

Regolamento Ue 679/2016 (GDPR) Trattamento dei Dati Personali (Privacy)

Sistema informativo aziendale e digital transformation

Strategie e general management

Strategie competitive (leadership di costo, differenziazione, focalizzazione)

Segmentazione del mercato

Strategie di prezzo

Scelte di tipo «make or buy»

Internazionalizzazione (delocalizzazione, sub-contrattazione, export)

Licenza
365
giorni

Dalla data
di
attivazione

1 soluzione software per tutte le esigenze aziendali

Assetti organizzativi, amministrativi e contabili
(art. 2086 del c.c., in vigore dal 16.03.2019)

Analisi dei costi

Concessione e
monitoraggio dei
prestiti (Banca
d'Italia nota n. 13
del 20 luglio 2021)

Marketing ed
export marketing



Controllo di gestione

Analisi predittiva
del reddito per
prodotto/servizio/
commessa e flussi
di cassa prospettici

Business Plan

Procedura Composizione Negoziata della Crisi
(D.L. 118/2021 e DM 21 Marzo 2023)

Agricoltura e trasformazione

Artigianato e industria

Commercio al dettaglio

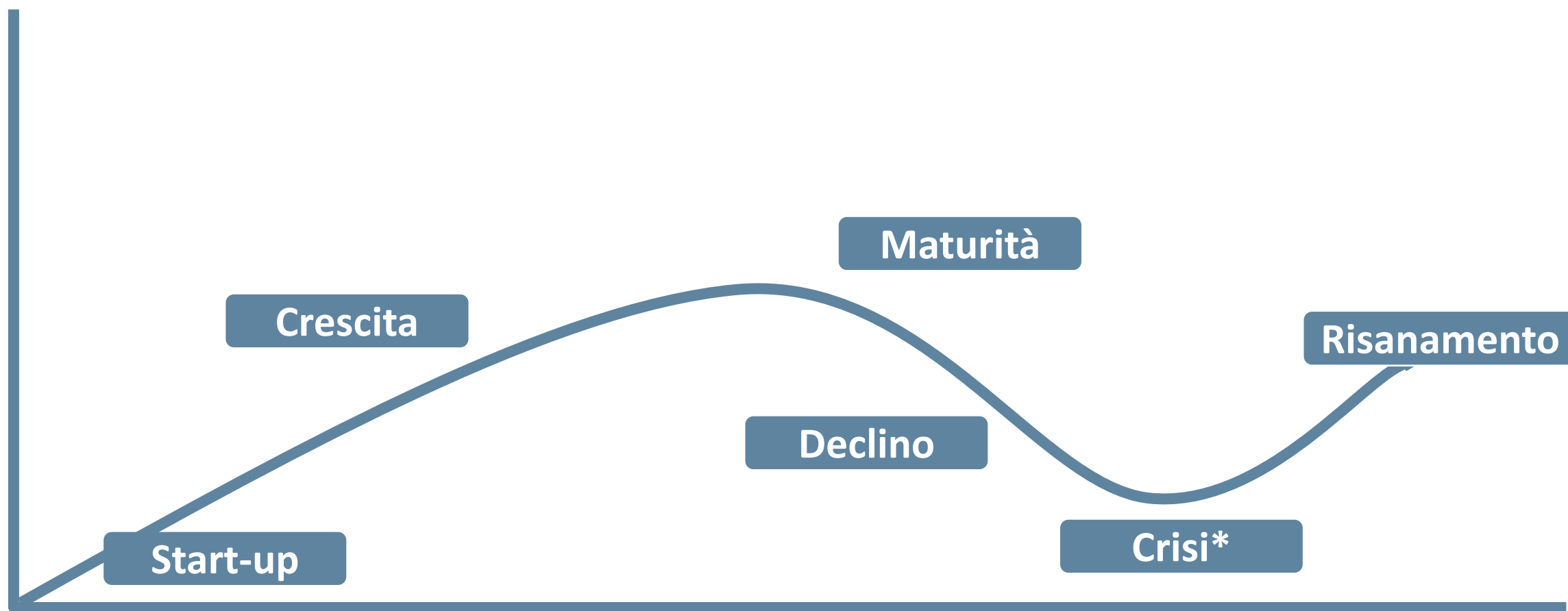
Grossisti

Servizi

Professionisti

**1 soluzione
per tutte le
aziende ed i
professionisti**

1 soluzione per ogni fase della vita aziendale



* Compliant con il Codice della crisi, il D. L 118/2021 e con il DM 21 Marzo 2023 (Composizione Negoziata della Crisi)

FASE 1. RISK ASSESSMENT

Il check-up degli assetti organizzativi e della continuità con i relativi report:

- art. 2086 c.c.
- sezione II, DM 21 marzo 2023;
- Art. 3, comma 3, lettera b) del D. Lgs 14/2019

Report Assetti organizzativi amministrativi e contabili

Commerciale. Sono stati attribuiti poteri di compiere atti di gestione con autonomia decisionale. Valutare se la fattispecie richiede la predisposizione di una procura o di una delega

Sistema IT. Le giacenze di magazzino sono rilevanti. Valutare l'informatizzazione delle giacenze di magazzino.

Assetti amministrativo-contabili. Il sistema amministrativo-contabile non procede alla rilevazione dei costi diretti del lavoro relativi alla realizzazione del prodotto. La mancanza del dato potrebbe inficiare gravemente il processo decisionale dell'impresa.

Assetti amministrativo-contabili. Il sistema amministrativo-contabile non procede all'analisi predittiva del reddito e non permette di sviluppare la prognosi dei flussi di cassa.

Compliance

Compliance

- CNDCEC – Norme di comportamento del collegio sindacale nelle società non quotate, 21 dicembre 2020
- CNDCEC, Verbali del collegio sindacale di società non quotate, 21 aprile 2021
- DM 21 marzo 2023

CNDCEC e FNC, Assetti organizzativi, amministrativi e contabili: check-list operative, 24 luglio 2023

Report continuità

3. Altri Indicatori , eventi o circostanze che possono far sorgere dubbi riguardo il presupposto della continuità aziendale:

Elevata concentrazione del fatturato su uno o pochi clienti Altro indicatore, evento o circostanza che può far sorgere dubbi riguardo al presupposto della continuità aziendale

Eventi catastrofici: guerra, attacchi terroristici, eventi naturali

Recessione da covid 19 che rischia di trasportare la competizione sul prezzo. Qualora siano stati rilevati indicatori, eventi o circostanze che fanno intravedere “significative incertezze” in merito alla capacità dell'impresa di continuare a costituire un complesso economico funzionante destinato alla produzione di reddito per un prevedibile arco temporale futuro relativo ad un periodo di almeno 12 mesi dalla data di riferimento del bilancio, nella stesura del bilancio di esercizio tenere conto di quanto segue:

- Fornire nella nota integrativa le informazioni relative ai “piani aziendali futuri” volti a fronteggiare tali incertezze.

Compliance

Compliance

- Principio internazionale di revisione (ISA ITALIA 570) – Continuità aziendale
- Principi contabili OIC 11 – Prospettiva della continuità aziendale
- Linee guida EBA ABE/GL/2020/06 – Banca d'Italia, Nota n° 13 del 20 luglio 2021

FASE 2. PIANIFICAZIONE

E' sufficiente l'inserimento di pochi dati facilmente reperibili dalla contabilità:

- stato patrimoniale a data recente;
- i costi fissi dal conto economico a data recente;
- vendite, crediti vs clienti, acquisti e debiti vs fornitori;

e altre informazioni, ad esempio:

- distinta base dei prodotti;
- nuovi prodotti/servizi/commesse;
- prezzi di vendita.



INPUT

OUTPUT



Margini di contribuzione di 1°, 2° e 3° livello per ciascun prodotto, servizio, commessa

Cod. mk1 - Vino nero d'avola

Customer	Ordine minimo	Sconto	Prezzo	Crediti vs clienti	Rimanenze finali	Margine contrib. 1°
Wholesaler	1 PALLET: 600	55.76%	3,5834	5.749,21	12.367,00	30.04%
Minimarket <200m2	3Box:18bott	44.00%	4,5360	21.650,51		17.25%
End Customer	1 bottiglia	0.00%	8,1000	0,00		73.15%

Il Piano ed i flussi di cassa:

- art. 2086 c.c.;
- art. 3, comma 3, lettera b) del D. Lgs 14/2019;
- sezione II del DM 21 marzo 2023.

Customer	Min. Order	Discount 1	Discount 2	Discount 3	Final Discount	Sales Price	Quantity	Total Amount
Wholesaler +	1 PALLET: 600	44% ▾	21% ▾	0% ▾	55.76%	3,5834	10000	35.834,4000
Minimarket <200m2 +	3Box:18bott	44% ▾	0% ▾	0% ▾	44.00%	4,5360	34000	154.224,0000
End Customer +	1 bottiglia	0% ▾	0% ▾	0% ▾	0.00%	8,1000	3000	24.300,0000

Compliance

Compliance

4.1 La stima delle proiezioni dei flussi finanziari del piano

4.1.1. stima dei ricavi

4.1.2. stima dei costi variabili correlati ai ricavi

DM 21 marzo 2023

DSCR 1° approccio ⓘ	3,61
$(31.336,00 + 16.332,14 + 12.500,00 - 0,00 - 15.000,00 + 0,00) / 12.500,00$	
DSCR 2° approccio ⓘ	2,99
$(31.336,00 + 25.836,16 + 0,00 - 0,00 - 15.000,00 + 0,00) / (0,00 + 0,00 + 14.100,00)$	
DSCR semplificato ⓘ	3,72
$(37.810,58 + 8.700,00) / 12.500,00$	

Compliance

Compliance

ERM ratio (art. 13 Decreto Legislativo 12 gennaio 2019, n. 14)

Indici di allerta del CNDCEC del 20 ottobre 2019

Linee guida EBA ABE/GL/2020/06

– Banca d'Italia, Nota n° 13 del 20 luglio 2021

Il conto economico e lo stato patrimoniale previsionale:

Spese generali:

Costi generali di produzione

Costi generali di produzione

20.600,00

+

Interessi passivi

1.600,00

-

Oneri diversi di gestione

15.000,00

-

Ammortamenti

4.000,00

Ricavi

194.202,36

Rimanenze finali di prodotti finiti e merci

110.899,50

Rimanenze finali di materie prime, sussidiarie e di consumo

0,00

Totale ricavi

305.101,86

Materie dirette

64.202,00

Manodopera diretta

37.999,50

Altri Costi Diretti

0,00

Costi fissi diretti

0,00

Acquisto merci (Retailer or wholesaler)

0,00

Transport

32.889,10

Commissioni Sales network + contributi a carico azienda

21.556,61

Accantonamento indennità agenti

2.980,18

Rimanenze iniziali di prodotti finiti e merci

102.201,50

Rimanenze iniziali di materie prime, sussidiarie e di consumo

0,00

Totale costi da economics

261.828,89

Profitto

22.672,97

Margine di Profitto

7.43%

Incidenza accantonamento indennità agenti sulle vendite

1.53%

Compliance

1. Debiti/IVA 2. Immobilizzazioni 3. Capitale Circolante 4. Capitale Permanente 5. Altri Elementi Finanziari 6. Altri Elementi Economici 7. Cash Flow 8. Stato Patrimoniale

STATO PATRIMONIALE ATTIVO

31-12-2021

A) Crediti verso soci per versamenti ancora dovuti

0,00

B) Immobilizzazioni

Immobilizzazioni immateriali

0,00

Immobilizzazione materiali

28.000,00

Immobilizzazioni finanziarie

0,00

Totale immobilizzazioni (B)

28.000,00

C) Attivo circolante

Rimanenze di prodotti finiti, materie prime

110.899,50

Attività finanziarie che non costituiscono immobilizzazioni

0,00

Crediti vs clienti

33.453,38

Altri crediti a breve termine

0,00

Crediti vs imprese collegate e associate

0,00

Crediti tributari

0,00

IVA a credito

0,00

Banche c/c attivo

0,00

Assegni, denaro e valori in cassa

1.624,73

Totale Attivo circolante (C)

143.977,61

D) Ratei e risconti attivi

0,00

TOTALE STATO PATRIMONIALE ATTIVO

173.977,61

STATO PATRIMONIALE PASSIVO

31-12-2021

A) Patrimonio netto

Capitale e riserve

84.683,50

Utile (perdite) portati a nuovo

0,00

Utile (perdita) dell'esercizio

13.972,97

Totale patrimonio netto (A)

98.656,47

B) Accantonamento fondo rischi e spese (+)

2.964,49

C) Trattamento di fine rapporto di lavoro subordinato

35.628,00

Debiti

Obbligazioni e debiti rappresentati da titoli di credito (breve termine)

0,00

Obbligazioni e debiti rappresentati da titoli di credito m/l termine

0,00

Debiti vs soci

0,00

Banca c/c passivo

0,00

Altri debiti a breve termine

0,00

Mutui

12.500,00

Altri debiti a m/l termine

0,00

Debiti vs imprese controllate e collegate

0,00

IVA a debito

1.577,89

Debiti tributari

8.700,00

Debiti vs fornitori

13.935,07

Debiti vs dipendenti

0,00

Totale debiti (D)

36.712,96

E) Totale Ratei e risconti

0,00

TOTALE STATO PATRIMONIALE PASSIVO

173.961,92

Compliance

Export to Excel

Compliance

4.1.La stima delle proiezioni dei flussi finanziari del piano

4.1.3. stima dei costi fissi

DM 21 marzo 2023

Compliance

4.1.La stima delle proiezioni dei flussi finanziari del piano

4.1.10 declinazione patrimoniale muovendo dalla situazione contabile di partenza.

4.12.È opportuno che, muovendo dalle stime economiche e finanziarie, vengano determinate anche le grandezze patrimoniali. Su di esse si innesteranno le proposte alle parti interessate di cui al successivo punto 5.5 della presente Sezione e viene calcolata la stima dell'andamento del patrimonio netto I termine dei singoli anni del piano.

DM 21 marzo 2023

A photograph of two business professionals, a man and a woman, in an office setting. The man, on the left, is wearing a dark suit, a light blue shirt, and a dark tie. He is smiling and looking down at a tablet computer he is holding. The woman, on the right, is wearing a light-colored blazer over a dark top. She is also smiling and looking at the tablet. In the background, a laptop keyboard is visible on a desk. The entire image has a semi-transparent dark overlay, and white text is centered over it.

Nuove funzionalità per sostenere
la resilienza o l'antifragilità dell'impresa

Negotiator

Prodotti

V/2022 - Veritas

Vai in Economics

Direct Cost: €2,3245

Costo Diretto: €--

Ricarico: 0.00%

Target price: €2,3245

Price List	Sconto 1	Sconto 2	Sconto Finale	Prezzo di vendita	Quantità	Totale ammontare	Network Management %	Agente	Margine Prezzo Vendita: Ammontare & %
								6.70	
11.9900	37	1%	37.63%	7,4782	6000,0000	44,868,9780	3,006,2215	2,243,4489	25,672,3076 57.22%
								5.00%	--

Particolarmente indicato per le imprese che vendono alla Gdo e ai grossisti o nelle esportazioni indirette.

Calcolazione:

- Il profitto dell'ordine
- Il margine di profitto % dell'ordine

MPHIM+ permette di generare anche l'offerta.

MPHIM+ consente di sviluppare il marketing mix e la politica commerciale dell'impresa.

**PRODUCT**



Product Name: Vino nero d'avola 2020

Product Code: X/2020

Delivery Time Conditions: fino a 10 box 4 gg lavorativi
da 1 pallet 6 gg lavorativi

**PLACE**

Location: ITALIA

Customers: Wholesaler, End Customer, Minimarket <200m2

Customers Description: Canale lungo tradizionale alimentare ed enoteca.
Retailer: minimarket, superetta e enoteca.

Markup For Trader Sales

Customer	Trader		
	Wholesaler - 1 Pallet: 648 Bott.	Minimarket <200m2 - 3Box:18 Bott.	End Customer - 1
Wholesaler - 1 Pallet: 648 Bott.			
Minimarket <200m2 - 3Box:18 Bott.	26.58%		
End Customer - 1	126.04%	78.57%	

**PRICE**

Price List

€8.1000

Customer	Minimum Order	Discount	Discounted Price	Terms of Payment
Wholesaler	1 Pallet: 648 Bott.	55.76%	€3,5834	30 giorni
Minimarket <200m2	3Box:18 Bott.	44.00%	€4,5360	30 giorni

**PROMOTION**

Location: ITALIA

Promotions: Sales Agent

Promotions Description: Agenti di commercio sul canale alimentare tradizionale (minimarket e superetta) ed enoteca.

	Sales Network			Commission		
Customer	Minimum Order	Discount	Agent	Manager	Director	Sales Network
Wholesaler	1 Pallet: 648 Bott.	55.76%	3.506%	0.000%	0.000%	3.506%
Minimarket <200m2	3Box:18 Bott.	44.00%	12.000%	0.000%	0.000%	12.000%

MPHIM+ permette di condividere i dati e le informazioni, attraverso appositi accessi gerarchici, con i venditori, i rivenditori e il management dell'azienda.

Negotiator retailer



Nome cliente/promozione

BLACK FRIDAY

Data negotiation

28/11/2021

Costo di acquisto	16,00
Ricarico	100.00%
P.IVA	22
Prezzo di vendita	39,0400
Quota costi generali	7,0224

	Sul costo totale	Sul costo di acquisto
Profitto	8,9776	16,0000
Margine di Profitto	28.05%	50.00%
Sconto	25	
Prezzo di vendita	29,2800	29,2800
Profitto	0,9776	8,0000
Margine di Profitto	4.07%	33.33%

Particolarmente indicato per le imprese commerciali al dettaglio per verificare il risultato economico realizzabile in seguito alle strategie di promozione delle vendite:

- Saldi;
- Sconti;
- Black-Friday
- Offerte 3x2
- Ecc...

Il Negotiator retailer consente di calcolare il margine di profitto sul costo di acquisto e sul costo pieno (compreso le spese generali)



www.mphimplus.com