

Be compliant
Be bankable
Be competitive



MPHIM+ Business : Il software che crea valore nelle imprese

Aggiornato con il D.Lgs 83/2022
e il DM 21 marzo 2023

MPHIM+ Business è un Decision Support System (DSS) che consente all'imprenditore:

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, il proprietario della licenza può concedere l'accesso:

- al management apicale dell'impresa (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.



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)



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



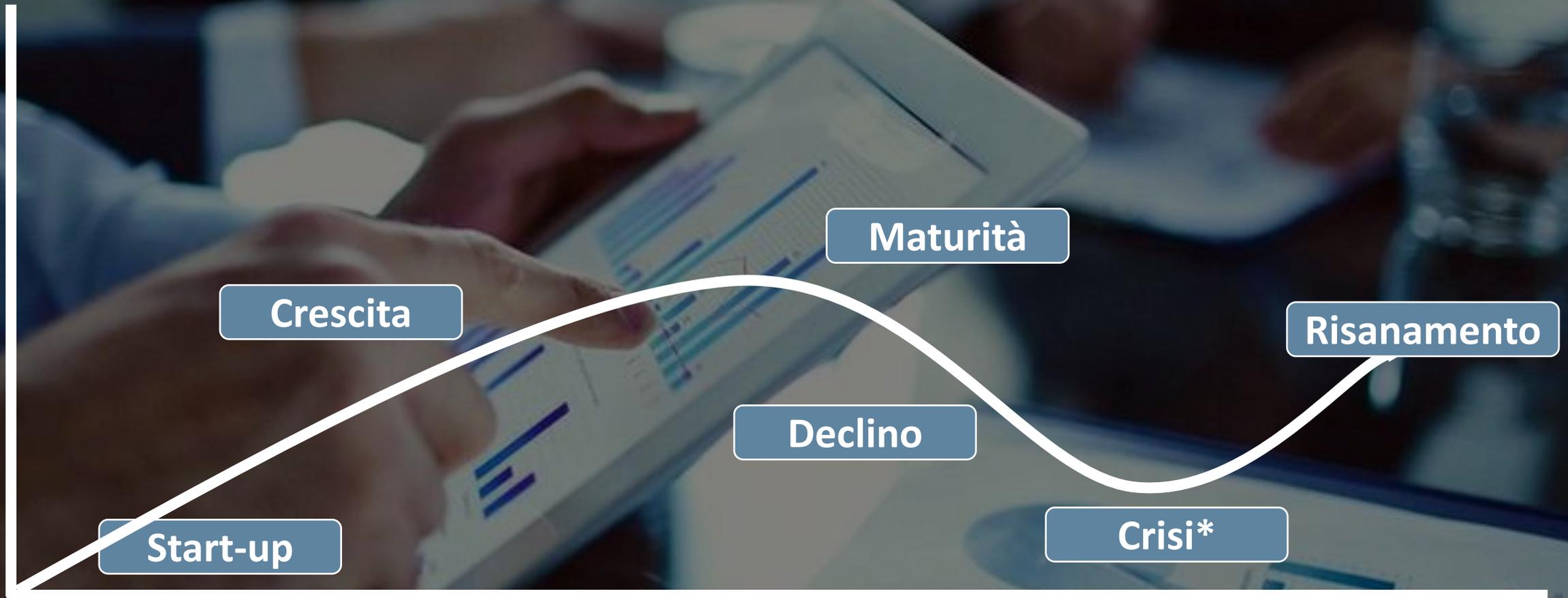
Controllo di gestione

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)

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

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

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:

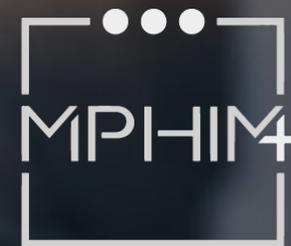
- stato patrimoniale a data recente;
- i costi fissi dal conto economico a data recente;
- vendite, crediti vs clienti, acquisti e debiti vs fornitori;

e altre informazioni, ad esempio:

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



OUTPUT



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



The image shows a computer monitor displaying a software interface. The interface features the MPHIM+ logo in the top right corner. Below the logo, there is a product card for 'Vino Nero d'Avola 2020' with a small bottle icon. The main part of the screen is a table with columns for Customer, Ordine minimo, Sconto, Prezzo, Crediti vs clienti, Rimanenze finali, and Margine contrib. 1°. The table contains three rows of data for different customer types: Wholesaler, Minimarket <200m2, and End Customer. The background of the image shows a person in a suit looking at the monitor.

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

MPHIM+

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

MPHIM+

Compliance

- Art. 3, comma 3, lettera b) del D. Lgs 14/2019
- 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

A background image showing two business professionals, a man and a woman, in a meeting. The man is on the left, wearing a dark blue suit and tie, pointing at a document. The woman is on the right, wearing a light-colored blazer, looking at the document. The image is semi-transparent with a dark overlay.

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



Negotiator, per gestire le negoziazioni più complesse in tempo reale.

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.

The screenshot shows the MPHIM+ web application interface. At the top left is the MPHIM+ logo. Below it is a navigation menu with icons and labels for COMPANIES, PRODUCTS, AGENTS, ORDERS, and MY COMPANY. A secondary menu contains links for Product List, Price List, Product Categories, Negotiator (highlighted), Company Economics, E.R.M/DSCR, DPP, and DCD. Below the menu, there are tabs for Negotiations and Retailer Negotiations, and an Add Negotiation button. The main content area features a table with the following data:

Negotiation Code	Date	Manager/Owner	Customer	Totale negoziazione	Profitto	Margine di profitto %	Manage Negotiation	View
1	26/10/2021	Alfa srl	Germany Limited	20.956,3200	4.213,1209	20.1043%	  	

Il Negotiator retailer può essere utilizzato nelle imprese b2c.

The screenshot displays the MPHIM+ interface with the following data:

Nome cliente/promozione		Data negotiation	
BLACK FRIDAY		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)

MPHIM+ permette di sviluppare 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

 **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



 **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%	

 **PROMOTION**

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

Customer	Minimum Order	Discount	Sales Network			Commission
			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.



www.mphimplus.com