**1. Classi di Risultato (Conto Economico)**

Questa classificazione include tutte le entrate e le uscite finanziarie legate alla performance dell'azienda durante un determinato periodo:

**Entrata:**

- Valore della produzione (Fatturato iniziale): Ricavo lordo.

**Uscita:**

- Costo e Var. materie prime: Costo delle merci vendute (CMV) o costo diretto della produzione.

- Ammortamento: Spese per ammortamento.

- Proventi e oneri: Ricavi e costi non operativi (extra-operativi).

**KPI:**

- Margine lordo: Margine lordo (Ricavi meno costi diretti).

- Valore aggiunto: Valore aggiunto, che riflette la creazione di valore dopo i costi diretti.

- EBITDA (Fatturato finale): Risultato operativo prima degli interessi, delle imposte, degli ammortamenti e delle svalutazioni (indica la performance operativa).

- Risultato ante imposte (EBT): Utile prima delle imposte (risultato finale prima della deduzione delle imposte).

- EBT / vendite %: Margine di utile prima delle imposte rispetto alle vendite.

- Aumento delle vendite %: Tasso di crescita delle vendite.

**2. Attività**

Si riferiscono alle risorse controllate dall'azienda che hanno un valore economico:

- Immobilizzazioni materiali: Immobilizzazioni materiali (come macchinari e attrezzature).

- Immobilizzazioni immateriali: Immobilizzazioni immateriali (brevetti, diritti d'autore, marchi).

- Immobilizzazioni finanziarie: Investimenti finanziari a lungo termine.

- Rimanenze: Scorte.

- Crediti a breve termine: Crediti verso clienti o debitori a breve termine.

- Disponibilità liquide: Liquidità e cassa.

- Attivo corrente: Attività correnti (quelle che saranno convertite in liquidità o utilizzate nel breve termine).

- Attivo corrente netto: Differenza tra attività correnti e passività correnti (liquidità di breve termine).

**3. Passività**

Si riferiscono alle obbligazioni dell'azienda, sia a breve che a lungo termine:

- Debiti vs fornitori: Debiti verso fornitori (passività correnti).

- Debiti finanziarie entro anno: Debiti finanziari a breve termine.

- Altri debiti entro anno: Altre passività a breve termine.

- Passivo corrente totale: Totale delle passività a breve termine.

- Debiti a lungo termine: Debiti a lungo termine.

- Altri debiti a lungo termine: Altre obbligazioni a lungo termine.

- Pass. cons. e mezzi propri: Passività consolidate e mezzi propri.

**4. Patrimonio Netto**

Questa categoria include la ricchezza netta dell'azienda, ossia le attività meno le passività:

- Patrimonio netto: Patrimonio netto (rappresenta il valore posseduto dagli azionisti nella società).

- Incremento patrimonio netto: Aumento del patrimonio netto (può derivare da utili reinvestiti, aumento di capitale, ecc.).

**5. Indicatori di Performance**

Questi indicatori valutano l'efficienza e la redditività dell'azienda:

- EBT / Capitale proprio %: Rendimento sul capitale proprio (utile prima delle imposte rispetto al patrimonio netto).

- EBT / totale attivo %: Rendimento sul totale degli attivi (utile prima delle imposte rispetto al totale degli attivi aziendali).

- Vendite / dipendente: Ricavi per dipendente (misura della produttività).

- Retrib. Media / dipendente: Retribuzione media per dipendente.

- Retribuz. tot. dipend. in m EUR: Totale delle retribuzioni pagate ai dipendenti.

- N° dipendenti: Numero totale di dipendenti.

**6. Altri Indicatori Operativi**

Questi indicatori aiutano a valutare aspetti più operativi ed efficienti dell'azienda:

- Tempi medi di incasso (giorni): Tempo medio di incasso (giorni che l'azienda impiega per ricevere pagamenti dai propri clienti).

- Tempi medi di pagamento (giorni): Tempo medio di pagamento (giorni che l'azienda impiega per pagare i propri fornitori).

**1. EBITDA (Fatturato finale) vs. Patrimonio netto**

- L'EBITDA è una metrica importante della redditività operativa.

- Il Patrimonio netto rappresenta il valore contabile delle attività dell'azienda dopo aver sottratto i debiti.

- Una correlazione tra queste due variabili può indicare se l'azienda sta utilizzando il proprio patrimonio netto per generare profitto operativo. Una correlazione positiva forte può essere un buon segno di un'azienda efficiente.

**2. EBT (Risultato ante imposte) vs. Aumento delle vendite (%)**

- L'EBT rappresenta i guadagni prima delle tasse, mentre l'Aumento delle vendite misura la crescita delle vendite.

- Un aumento significativo delle vendite senza un corrispondente miglioramento dell'EBT potrebbe suggerire problemi nel controllo dei costi. Analizzare la correlazione tra queste due variabili può dare un'idea della redditività della crescita dell'azienda.

**3. Disponibilità Liquide vs. Debiti finanziarie entro anno**

- Le Disponibilità Liquide mostrano la liquidità immediata dell'azienda, mentre i Debiti finanziarie entro anno rappresentano le obbligazioni finanziarie a breve termine.

- Questa relazione può indicare la capacità dell'azienda di onorare i propri debiti a breve termine. Se esiste una correlazione positiva, ciò suggerisce che l'azienda ha sufficiente liquidità, un buon indicatore per l'acquisizione.

**4. EBT / Capitale proprio (%) vs. Debiti a lungo termine**

- L'EBT / Capitale proprio indica l'efficienza delle risorse proprie dell'azienda nel generare profitti.

- I Debiti a lungo termine mostrano il livello di indebitamento a lungo termine dell'azienda.

- Una correlazione negativa tra queste variabili potrebbe suggerire che l'aumento del debito sta influenzando l'efficienza del capitale proprio dell'azienda.

**5. Valore della produzione (Fatturato iniziale) vs. Tempi medi di incasso (giorni)**

- Il Fatturato iniziale mostra le entrate delle vendite, mentre i Tempi medi di incasso riflettono l'efficienza dell'azienda nel ricevere i pagamenti.

- Una correlazione qui potrebbe indicare se le vendite vengono convertite rapidamente in denaro o se ci sono ritardi significativi, che potrebbero influenzare il flusso di cassa.

**6. Vendite / dipendente vs. Retrib. Media / dipendente**

- Le Vendite / dipendente misurano la produttività dei dipendenti, mentre la Retrib. Media / dipendente indica il costo medio per dipendente.

- Una relazione positiva potrebbe suggerire che gli alti stipendi sono associati a una maggiore produttività, il che può essere un buon segno che l'azienda investe bene nei suoi dipendenti.