

KPI: la differenza tra Fatturato e Erogato

Saper leggere i numeri è al centro delle capacità di un Imprenditore.

Cos'è l'Erogato? Quando guardare il Fatturato e quando l'Erogato?

Una delle caratteristiche fondamentali di un Imprenditore è quella di saper leggere i numeri. Questo lo sappiamo tutti.

Ma quali numeri guardare?

Spesso è meno evidente quanto è importante sapere quali numeri guardare. Certo, molte volte si guarda i numeri che si hanno a disposizione.

Al grido di **“Questo ho.. mi accontento”**

molti non hanno una vera strategia basata sui numeri.

I NUMERI CHE VANNO COSTRUITI

Se anche tu

come ho visto molte volte, capita di non avere dati pronti.

sei costretto a chiedere ai tuoi collaboratori e alle impiegate dell'ufficio di riempire fogli di Excel con decine di caselle di numeri per poter compilare quel prospetto che ti hanno dato a qualche corso di gestione aziendale,

so già come va a finire.

Lo fai fare per un mese... due mesi... tre mesi... poi...?

Poi succede che **“dai sto mese saltiamo che non c'è tempo”**...il mese dopo “vabbè tanto non ho nemmeno i dati del mese prima, dovremmo farli entrambi.. pensiamoci domani che oggi non riusciamo”.. e fine così.

Non verrà mai più fatto.

Non vado oltre, ma ci siamo già capiti sull'importanza di avere un sistema evoluto che ti dia tutti gli indicatori necessari per tenere il controllo dell'azienda.

Entriamo ora nel merito della differenza tra FATTURATO e EROGATO.

EROGATO E FATTURATO

In un Poliambulatorio, un Centro Fisioterapico, uno Studio Associato, non sempre le prestazioni vengono fatturate contestualmente all'erogazione dell'attività.

Se fatturi alle Assicurazioni

Se fai Cicli Fatturati all'inizio del Ciclo

Se fai Cicli Fatturati e incassati alla fine del Ciclo

In pratica in tutti i casi in cui non si incassa / fattura ogni singola volta che si effettua una prestazione, allora diventa fondamentale avere un sistema che possa darti

L'analisi delle attività per EROGATO

Vuol dire che se oggi hai fatto un'attività, indipendentemente se l'hai fatturata o meno oggi, devi poter vederla nelle tue statistiche per erogato.

Vettore Medical

Gestione del Cloud più completa per Bilancio e Fatturazione della tua impresa non puoi lasciar passare settimana (o un giorno) senza controllarne la capacità di "mettere a terra" le tue risorse.

Spazi, Strumenti, Medici, Specialisti, Terapisti, tutte le risorse della tua organizzazione devono essere produttive.

E se attendi fine mese, per controllarne la produttività.. lasciamelo dire

Rischi di chiudere il cancello quando i buoi sono scappati

La realtà è ancora peggiore, perché anche a fine mese, avrai certamente delle attività erogate in quel mese, ma fatturate magari il mese precedente (inizio ciclo) oppure che verranno fatturate il mese prossimo.

Quindi quel dato che guardi tu cos'è? Un numero a caso.

Cosa devi fare?

Devi avere sempre sotto controllo l'Erogato, con questa logica:

EROGATO = produttività

FATTURATO = soldi e cassa

Quale è più importante? Tutti e due sono fondamentali ovviamente.

Solo devi aver presente la differenza, avere ben presente il flusso di cassa del tuo centro, e capire cosa guardare e in che momento.

Se per certe attività incassi in un momento diverso da quando fai la prestazione, allora devi controllare l'EROGATO per analizzare la produttività. Giorno per giorno, risorsa per risorsa.

In questo caso il FATTURATO è invece importante per analizzare altre cose, ed è meno importante valutarlo per Risorsa, ma lo è invece complessivamente, o per branca.

BILANCI INFRANNUALI

Se poi fai Bilanci infrannuali, ad esempio trimestrali o mensili, per avere un dato corretto è importante tenere anche conto:

- Delle attività fatte ma non ancora fatturate (**EROGATO non Fatturato**)

perché sono ricavi non ancora rilevati dalla fatture ma in realtà svolti nel periodo, e in certi casi anche con costi come il pagamento dei compensi per i Medici e Terapisti. Se non ne tenessi conto avresti un Bilancio con dei costi senza i relativi ricavi.

- Delle attività fatturate ma non ancora svolte (**FATTURATO non Erogato**) perché sono ricavi già nel Bilancio ma che in realtà hanno competenza futura. Anche i costi dei compensi probabilmente saranno rilevati quando le attività verranno fatte, e quindi avresti un Bilancio con un utile più alto della verità. Dandoti informazioni fuorvianti

CONCLUSIONI

Abbiamo quindi visto l'importanza dell'Erogato, a volte un dato da tenere ancor più sotto controllo del Fatturato.

Se nella tua attività la Fattura viene in parte emessa in un momento diverso dal momento in cui eroghi l'attività, il dato di EROGATO è di fondamentale importanza per tenere sotto controllo la Produttività.

Così come è fondamentale avere EROGATO non Fatturato e FATTURATO non Erogato per i Bilanci infrannuali che certamente ogni anno che passa diventano sempre più indispensabili.

Hai tutto questo ora?

È più chiaro ora come usarli?

Prossimamente ti parlerò di altri KPI fondamentali. Alla prossima.

Change the game.

Stefano Rosini

Vettore Medical

Il gestionale Cloud più completo per Poliambulatori e Fisioterapia
<https://www.vettoremedical.it>

Vettore.Medical

www.vettoremedical.it

Se vuoi vedere all'opera Vettore.Medical, lascia qui i tuoi dati <https://www.vettoremedical.it/vettore-demo/>