



ABOUT CONSULTING S.P.A.

Azienda meccanica Sistemi per autotrazione

Situazione iniziale

- TARGET CLIENTI: 90% estero; 10% Italia; aziende di produzione di sistemi per autotrazione
- FATTURATO: 70 milioni di euro
- MDC: 37%
- ROS: 15%
- N.DIPENDENTI: 300 dislocati su tre sedi produttive

Problemi

- Gestione caratterizzata da una prospettiva di breve termine.
- Approccio commerciale non sufficientemente dinamico, con necessità di frazionare il rischio commerciale e diversificare mercati e clienti.
- Necessità di adeguare gli strumenti di reporting, costistica e calcolo del prezzo di vendita alla nuova realtà dimensionale.

La forte crescita dei volumi di produzione impone al management decisioni di carattere strategico sui prodotti e i mercati da sviluppare e decisioni di investimento ambito organizzativo \ logistico e produttivo.

Intervento

Si è sviluppato su tre assi principali per una durata totale di 5 mesi:

- Obiettivi:
 - definizione degli obiettivi e valutazione delle strategie perseguibili.
 - studio di fattibilità degli investimenti e verifica delle prospettive di remunerazione degli stessi
 - valutazione del fabbisogno finanziario e delle soluzioni di finanziamento più adeguate da perseguire
- Politica commerciale e di pricing:
 - revisione del sistema di calcolo dei costi e dei prezzi di vendita
- Revisione ed adeguamento degli strumenti di controllo di gestione e controllo dei costi di produzione

Risultati: l'azienda oggi

- **Fatturato: 90 milioni di euro**
- **Margine di contribuzione: 35%**
- **Roi > 10%**
- **Monitoraggio mensile dei costi di produzione per centro di costo**
- **Revisione dei listini di vendita sulla base del margine di contribuzione atteso**
- **Creazione di una struttura commerciale diretta**
- **Quota di fatturato del primo 10% dei clienti in diminuzione (dal 70% al 50% del fatturato).**