



ABOUT CONSULTING S.P.A.

# Azienda lavorazione e commercio materiali edilizia

## Situazione iniziale

- TARGET CLIENTI: 60% Italia e 40% estero
- FATTURATO: 8 milioni di euro
- MDC: 22%
- MOL: 600 mila euro
- RISULTATO: -40 mila euro
- DIPENDENTI: 40 di cui 10 in area amministrativa e commerciale

## Problemi

- Risultati e situazione finanziaria in peggioramento, anche a seguito della flessione di alcuni mercati internazionali, USA in particolare
  - Volumi di vendita insufficienti in relazione alla struttura tecnica e commerciale
  - Organizzazione inefficiente e reporting inadeguato .
- Dopo alcune trasformazioni societarie, l'azienda vive una delicata fase di passaggio generazionale, con la necessità di definire in modo più preciso ruoli \ obiettivi del management e delle risorse tecnico - commerciali.

## Intervento

Si è sviluppato su quattro assi principali per una durata totale di 6 mesi:

- Obiettivi e strategie commerciali:
  - introduzione di nuovi prodotti a maggior margine di contribuzione distribuiti in esclusiva
  - ampliamento selezione del mercato su nuove regioni italiane
  - revisione della presenza internazionale verso nuovi mercati a margine più alto
- Ristrutturazione del debito:
  - introduzione di sistemi di pianificazione finanziaria di breve
  - rinegoziazione condizioni degli affidamenti a breve e M\L
  - preparazione del business plan e presentazione della richiesta di nuovo finanziamento a M\L
- Riorganizzazione interna
- Introduzione di strumenti di controllo di gestione e di monitoraggio del magazzino

## Risultati: l'azienda oggi

- **Fatturato: + 10% (a fronte di un mercato in flessione del -20%)**
- **Margine di contribuzione al 30% (+8% rispetto allo storico)**
- **Riduzione del valore del magazzino: -200 mila euro**
- **Riduzione oneri finanziari: - 30 mila euro all'anno**
- **Risultato netto: 190 mila euro**
- **Dipendenti: -5 unità**