



ABOUT CONSULTING S.P.A.

Azienda di impiantistica

Situazione iniziale

- TARGET CLIENTI: realizzazione e manutenzione impianti elettrici per aziende ed enti pubblici (65% industria; 25% terziario e 10% pubblico)
- FATTURATO: 11 milioni di euro
- MDC: 18%
- MOL: -130 mila euro:
- RISULTATO: -650 mila euro
- DIPENDENTI: 60 di cui 18 di struttura

Problemi

- Azienda medio piccola, con elevati costi fissi di struttura
- Struttura organizzativa accentrata, scarsa chiarezza su ruoli e responsabilità, insufficiente comunicazione orizzontale
- Azione commerciale e di marketing poco incisiva ed efficace

La concorrenza di prezzo sulle commesse più piccole ha portato ad una progressiva riduzione dei margini di contribuzione.

L'azienda non ha raggiunto, nonostante la capacità produttiva e la struttura di cui dispone, una visibilità sufficiente ad acquisire commesse di margine \ valore adeguato.

Intervento

Si è sviluppato per una durata totale di 3 mesi sui seguenti assi:

- Obiettivi e strategie:
 - focalizzazione sui settori a maggiore crescita prevista
 - rafforzamento dei rapporti di partnership con i grandi contractor
 - focalizzazione su commesse di valore superiore ai 100 mila euro
 - graduale diversificazione nel settore fotovoltaico
- Organizzazione:
 - revisione di ruoli e mansioni e creazione della figura del Project Manager con responsabilità tecnico commerciali
 - definizione di obiettivi \ incentivi legati ai risultati
 - introduzione del ruolo di reporting \ controllo commesse
 - revisione dei processi interni di Acquisto \ Gestione commesse \ Vendita e Preventivazione
 - rafforzamento della struttura di vendita

Risultati: l'azienda oggi

- **Fatturato: 13 milioni di euro**
- **Portafoglio ordini superiore ai 5 milioni di euro**
- **Margine di contribuzione al 25% (+5%)**
- **Risultato: + 50 mila euro**
- **Personale: - 10 dipendenti di struttura e nuova struttura commerciale**