



ABOUT CONSULTING S.P.A.

Tintoria filati

Situazione iniziale

FATTURATO: 12 milioni di euro
MARGINE DI CONTRIBUZIONE: 23%
RISULTATO OPERATIVO NETTO: -400.000 €
N. DIPENDENTI: 45

Storica azienda di tintura filati, con clienti nei settori dell'abbigliamento e dell'arredamento.

I clienti sono concentrati per il 90% all'interno del distretto industriale nel quale l'azienda opera.

Problemi

Vantaggi Competitivi:

- Competenze tecniche
- Qualità prodotto/livello servizio
- Soddisfazione della base clienti

Punti di Debolezza:

- Azione commerciale statica
- Mix di vendita e politiche di prezzo

Criticità da affrontare:

- Soffre la crisi del settore tessile e la progressiva chiusura di storiche aziende del settore, da cui flessione del fatturato e del numero di clienti
- Per affrontare la contrazione del mercato, ha spostato il mix verso produzioni caratterizzate da alti volumi e bassi margini.
- Le principali leve commerciali sono state da sempre il passaparola e la fedeltà dei clienti. Non è mai stata organizzata la struttura commerciale né impostato un coerente piano commerciale di sviluppo

Intervento

- Costi di produzione e listini di vendita:
 - calcolo dei costi di produzione, anche in relazione alla dimensione dei lotti di produzione
 - verifica della marginalità dei prodotti e dei clienti e identificazione delle azioni correttive da apportare alla politica di prezzo per target
- Obiettivi e azione commerciale:
 - definizione degli obiettivi di vendita in base ai volumi \ redditività dei clienti (perdita e riduzione di alcuni, acquisizione e sviluppo di altri)
 - focus sulla produzione di filati "nobili" a margine più elevato, da sempre "core business" dell'azienda
 - revisione dei listini di vendita per cliente in funzione degli obiettivi identificati
 - creazione di una struttura commerciale (resp. commerciale + agenti esterni) e impostazione di un piano commerciale di sviluppo clienti \ acquisizione nuovi in Italia e all'estero

Risultati: l'azienda oggi

La fase operativa dell'intervento ha avuto una durata di circa 4 mesi. Ad oggi i risultati ottenuti sono i seguenti:

- **Fatturato: +10% rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso**
- **10 nuovi clienti acquisiti nel corso dell'intervento**
- **Margine di contribuzione al 26% (+3% rispetto all'anno scorso)**
- **Riduzione dei costi fissi: -350 mila euro su base annua**
- **Risultato operativo netto: -50 mila (BEP da raggiungere)**
- **Cash Flow: +480 mila €**