

**LA NOSTRA MISSION:
REALIZZARE IL MIGLIOR UTILE POSSIBILE PER L'AZIENDA**

Chi Siamo

Siamo un network di Professionisti, con oltre vent'anni di esperienza in aziende strutturate a livello internazionale, specialisti in:

- **Pianificazione e Controllo di Gestione:** predisposizione di business plan (anche per la quotazione in Borsa), budget, rolling forecast, analisi di costi e ricavi, contabilità industriale, revisione dei modelli di preventivazione, gestione di flussi finanziari e rapporti bancari.
- **Temporary Management:** gestione del passaggio generazionale, revisione di procedure aziendali, organigrammi e mansionari; riduzione di sprechi e attività che non producono valore, ottimizzando i parametri produttivi (KPI's)..
- **Business Development:** ricerca e selezione di potenziali clienti e contatto diretto, per trasformare le opportunità in vendite concrete e incrementare il fatturato.

FM Studio Consulenza

Consulente aziendale



INDICAZIONI
STRADALI



SALVA



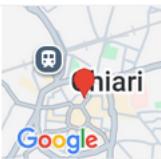
CONDIVIDI

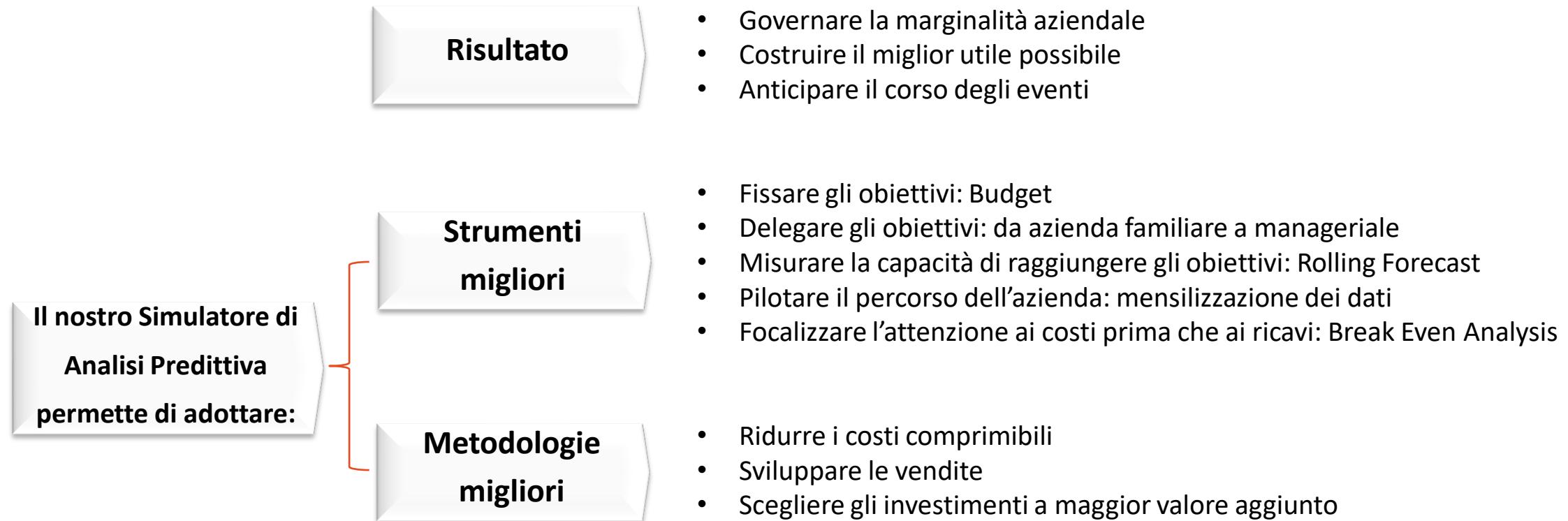


SITO
WEB



Via Villatico, 23, 25032 Chiari BS





... con il nostro Simulatore di Analisi Predittiva

Periods	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Eventi Impatti													
Dati Actual	513.463	748.624	799.894	0	0	0	0	0	0	0	0	0	Home
Fatturato obiettivo	7.679.911	Pendenza	-		Filtro sui picchi	0%		Seasonality	On				Chiudi
Slope factor	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	Salva
Seasonality	0,734	1,032	1,048	0,947	1,232	1,245	0,976	0,809	0,968	1,077	1,085	0,846	Stampa
Slope+Season	0,734	1,032	1,048	0,947	1,232	1,245	0,976	0,809	0,968	1,077	1,085	0,846	
Edge Filter	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
BUDGET MENSILE	470.000	660.614	670.567	606.002	788.620	796.527	624.887	518.059	619.265	689.555	694.278	541.539	remaining 5.878.731
Delta with Actuals	43.463	88.010	129.327	0	0	0	0	0	0	0	0	0	260.801
Re-allocation	0	0	0	(26.884)	(34.986)	(35.337)	(27.722)	(22.983)	(27.473)	(30.591)	(30.801)	(24.025)	(260.801)
FORECAST MENSILE	513.463	748.624	799.894	579.117	753.634	761.190	597.165	495.076	591.793	658.964	663.477	517.514	7.679.911
ORDINI APERTI	0	0	0	678.200	851.900	849.650	701.500	306.056	101.550	67.850	57.500	67.800	3.682.006
Delta with Forecast	0	0	0	99.083	98.266	88.460	104.335	(189.020)	(490.243)	(591.114)	(605.977)	(449.714)	(1.935.924)
Break Even Mensile	501.835	594.498	614.700	527.705	596.472	599.449	534.817	494.589	532.700	559.168	560.946	503.431	6.620.309
Costi variabili	202.325	294.988	315.191	228.196	296.962	299.940	235.307	195.080	233.190	259.659	261.437	203.922	3.026.197
Costi fissi	299.509	299.509	299.509	299.509	299.509	299.509	299.509	299.509	299.509	299.509	299.509	299.509	3.594.112
Forecast Proiettivo	513.463	1.262.087	2.061.981	2.641.098	3.394.732	4.155.922	4.753.087	5.248.163	5.839.956	6.498.920	7.162.397	7.679.911	

Millioni

SIMULATOR 4.0



Temporary Management: Case Study



Cliente: azienda di lavorazione e posa del vetro per arredamenti, pareti divisorie, parapetti e applicazioni industriali; fatturato pari a 13 milioni di Euro.

- **Problematiche:** programmazione della produzione inefficiente (ritardi di consegna pari al 50% del portafoglio ordini); scarsa autonomia del personale nell'espletamento delle proprie mansioni; gestione incompleta e non puntuale delle scorte di magazzino; mancata conoscenza approfondita dei costi effettivi e standard di produzione, idonea a supportare il processo decisionale del management.
- **Intervento:** attività di riorganizzazione aziendale della durata di 15 mesi con revisione completa dei flussi di programmazione e dei sistemi informativi (di concerto con il fornitore di software). Dati i brevi lead time di consegna per i clienti (11 giorni medi dall'ordine), sono stati progressivamente introdotti: l'utilizzo degli scadenzari di fase, per spingere la produzione secondo le date previste, in ottica «push» e non «pull»; il monitoraggio settimanale dei carichi di lavoro, la rilevazione dati «in campo» e l'analisi tempi e metodi per reparto, al fine di ottimizzare i lotti, i cicli e le tempistiche di produzione (ritardi di consegna scesi al 10% del portafoglio ordini). Per aumentare il livello di autonomia nella gestione del lavoro, sono stati introdotti specifici piani di formazione, responsabilizzazione e coinvolgimento proattivo delle risorse umane, con la definizione di ruoli, mansioni, procedure e obiettivi aziendali. La gestione inefficiente delle scorte è stata risolta attraverso l'implementazione dei codici a barre, per la corretta rilevazione di carichi e scarichi di produzione/magazzino nonché per garantire la rintracciabilità del materiale. E' stata infine implementata la contabilità analitico-industriale per la determinazione del costo orario per ogni lavorazione (molatura, tempera, stratifica etc.) e non per singola commessa, vista la loro eccessiva numerosità e lo scarso ritorno in termini di informazioni utili al processo decisionale e poiché i listini di vendita sono determinati sulla base delle lavorazioni previste; quest'ultime, pertanto, sono state individuate come centri di costo e profitto su cui impostare l'analisi della redditività aziendale.

Business Development: Case Study



Cliente: azienda chimica di produzione additivi, pigmenti e coloranti, sia naturali sia sintetici, destinati all'industria alimentare; fatturato pari a 8 milioni di Euro.

- **Problematiche:** vendite in calo e focalizzate al mercato italiano, in un contesto di riduzione generalizzata dei consumi e di crescente competitività, con la necessità di individuare nuovi sbocchi commerciali e differenti canali distributivi.
- **Intervento:** piano di internazionalizzazione della durata di 12 mesi per la ricerca di nuovi clienti e partner strategici all'estero. Data l'elevata qualità dei prodotti, la loro facilità di trasporto ed il fatto che alcuni tra i clienti facevano parte di realtà multinazionali, l'attenzione è stata rivolta al mercato cinese, procedendo attraverso i seguenti steps: individuazione delle fiere di settore nelle città più importanti (Shanghai, Pechino, Shenzhen e Guangzhou); analisi dei competitors italiani e stranieri presenti in Cina, nonché del loro sistema di vendita e dei prezzi di mercato applicati; scouting dei potenziali clienti cinesi; verifica delle procedure di esportazione dall'Italia, in accordo con quanto prescritto dal MOFCOM (Ministry of Commerce People's Republic of China) e dall'AQSIQ (Administration of Quality Supervision, Inspection and Quarantine); analisi dei costi, delle metodologie e delle tempistiche di trasporto, tenendo in considerazione che l'importazione di prodotti agroalimentari in Cina è soggetta all'imposta sul valore aggiunto (regime speciale al 13% e non ordinario al 17%), ai dazi doganali (che oscillano tra il 15% e il 20%) e all'imposta sul consumo, quest'ultima progressivamente soppressa per i principali prodotti. L'attività di internazionalizzazione, effettuata anche grazie ad un nostro corrispondente italiano residente a Shanghai, presente da oltre 15 anni in loco, ha comportato la visita delle principali fiere e di alcuni potenziali clienti, prima di giungere alla firma del primo contratto di fornitura con Unilever; successivamente, è stata aperta una società in Cina, controllata al 100% (WOFE), per la distribuzione dei prodotti sul mercato cinese.