

05 Luglio 2018

Notizie dal Web n. 68

Benedetti&Co

Come Aumentare i Margini a parità di Ricavi



“La mia azienda è cresciuta negli ultimi anni ma i margini si sono ridotti; oggi guadagno quanto guadagnavo prima! Cosa posso fare per cambiare questa situazione?”

Questa è una domanda che ci siamo sentiti fare più d’una volta, da imprenditori e manager incontrati negli ultimi anni, e questo fenomeno è confermato anche dal “Rapporto Pmi del Centro-Nord” realizzato da Confindustria e Cerved, che testimonia come le aziende oggi abbiano margini inferiori rispetto al passato.

Generalmente imprenditori e manager associano la crescita della propria azienda esclusivamente all’aumento del fatturato, senza considerare che in un mercato saturo e con ridotte prospettive di crescita, tale via può risultare ardua, soprattutto se per crescita si intende l’incremento dei guadagni.

È fondamentale, pertanto, per aumentare il valore della propria azienda, prendere in considerazione strade alternative, che possano aiutare ad incrementare la marginalità.

Il margine di un’azienda, come tutti sanno, è la differenza tra ricavi e costi e di conseguenza, può essere incrementato anche lavorando solo sui costi.

“Ah, ma se questa è la soluzione, io già la applico tutti i giorni! Solo nell’ultimo anno ho spuntato un 3% di sconto in più sui miei principali fornitori!”

Questa affermazione, vera in molti casi, non si traduce però in un incremento dei margini. Come mai?

Spesso i bassi margini sono frutto sia delle inefficienze dei processi aziendali, sia della dissimmetria tra la struttura aziendale e il mercato. Per ridurre i costi ed aumentare i margini, infatti, non è sufficiente chiedere sconti impossibili ai principali fornitori che non saranno in grado di concederci se non a condizioni capestro, ma è necessario ottimizzare i processi logistici, produttivi e di approvvigionamento per eliminarne le inefficienze ed ottenere risparmi rilevanti.

“Anni fa, un mio dipendente dopo aver trattato con un fornitore l’acquisto di raccoglitori, tornò da me tutto orgoglioso del risultato ottenuto dicendo che era riuscito ad ottenere uno sconto eccezionale. Peccato che la fornitura doveva essere pagata in contanti e che la quantità ordinata era sufficiente a coprire il fabbisogno per i successivi 5 anni! Questo ha comportato per la mia azienda non un risparmio ma un incremento dei costi, a causa del forte deperimento della carta e della necessità di un nuovo archivio.”

Qualunque sia la causa della bassa marginalità, pertanto, la soluzione deve comunque arrivare dall’ottimizzazione della gestione aziendale e dalla consequenziale riduzione degli sprechi, individuando ed eliminando le inefficienze, senza però intaccare i livelli produttivi e qualitativi.

Benedetti&Co assiste gli imprenditori nel complesso e articolato processo di riduzione dei costi finalizzato all’aumento della marginalità dell’azienda. L’obiettivo della collaborazione è quello di instaurare in azienda processi e metodi per individuare e ridurre le inefficienze e fornirle gli adeguati strumenti di monitoraggio, controllo e programmazione.

Contattaci per avere informazioni più dettagliate in merito a questa nuova opportunità per la tua impresa, chiama lo 030.2054803.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Milano

Via S. Michele del Carso 22
20144 Milano
tel. +39 02 805 057 74
info@benedetti-co.it

Brescia

Via Oberdan 5/7
25128 Brescia
tel. +39 030 205 48 03
info@benedetti-co.it

Mumbai

INDIA - 400006 Mumbai,
Ajanta Building Flat 1,
LD Ruparel -
Marg Malabar Hill
tel. +91 - 9820088817