

15 Febbraio 2023

Notizie dal Web n. 277



## Come perseguire una crescita costante dei ricavi aziendali?



*“La crescita non è mai stata una semplice questione di fortuna:  
è il risultato di tante forze che interagiscono tra loro.”*

*James Cash Penney*

Uno degli indicatori più utilizzati dagli investitori per valutare l'affidabilità dell'andamento economico di un'azienda è il tasso di crescita dei ricavi nel tempo. Ovviamente, più l'orizzonte temporale è ampio, più il risultato dell'analisi sarà significativo.

Dopo la crisi finanziaria globale del 2008, pochissime aziende sono riuscite a mantenere i precedenti trend di crescita, le più hanno registrato fino ad oggi un tasso di crescita dimezzato.

Oggi, con il rallentamento dell'economia globale, l'aumento dell'inflazione e l'incertezza geopolitica, la crescita delle aziende in termini di fatturato potrebbe diventare ancora più difficile da perseguire.

### **Ma da dove provengono i ricavi addizionali necessari alla crescita?**

Analizzando uno studio di McKinsey, relativo ai modelli di crescita e alle performance ottenute dalle maggiori società quotate al mondo durante i 15 anni precedenti la pandemia, abbiamo provato a rispondere a questa domanda.

Il primo passo da compiere per garantire una crescita costante dei ricavi nel tempo è quello di capire da dove provengono i ricavi addizionali.

Possiamo classificare gli aumenti di ricavi in:

- ✓ **Crescita generata dall'attività principale (core business);**
- ✓ **Crescita generata da attività secondarie;**
- ✓ **Crescita generata da nuove attività.**

Dall'analisi emerge che l'82% dei ricavi addizionali proviene dall'attività principale, il 12% da attività secondarie e il 6% dallo sviluppo di nuove attività.

### **Come sono cresciuti i ricavi generati dal core business?**

Dai risultati emersi dalla ricerca, risulta evidente come sia improbabile ottenere una crescita significativa in assenza dei nuovi ricavi generati dal core business.

Una delle soluzioni più frequentemente utilizzate dalle aziende analizzate per espandere il loro core business è la crescita in mercati esteri: circa il 50% dei ricavi addizionali, generati dalle società analizzate, proviene infatti da investimenti internazionali.

### **Come sono cresciuti i ricavi generati dalle attività secondarie?**

Nonostante la quota modesta di crescita ottenuta dal campione analizzato (12%), l'investimento in queste attività genera effetti indiretti significativi sui ricavi delle attività primarie. Infatti, lo sviluppo di ricavi accessori è in molti casi legato alla creazione di sinergie con il core business e contribuisce allo sviluppo di quest'ultimo e all'incremento della marginalità aziendale.

La soluzione più frequentemente riscontrata nella ricerca per sviluppare nuovi ricavi derivanti da attività secondarie è l'integrazione a monte o a valle tramite operazioni di M&A. I ricavi addizionali provenienti dall' M&A pesano per circa 1/3 dei ricavi addizionali nel periodo analizzato. Si osserva, inoltre, come gli acquirenti seriali, ovvero quelli che hanno concluso mediamente almeno due operazioni all'anno, hanno sovraperformato rispetto ai loro concorrenti in termini di ritorni sul capitale investito.

### **Come sono cresciuti i ricavi derivanti dai nuovi business?**

Nonostante abbia rappresentato solo il 6% dei ricavi addizionali, recentemente la possibilità di espandersi in nuovi business inesplorati è diventata sempre più importante a causa della costante riduzione del ciclo di vita dei prodotti. La necessità di diversificare risulta sempre più essenziale per garantire una crescita costante nel tempo e bilanciare le proprie posizioni riducendo i rischi. Le aziende analizzate che hanno investito molto in ricerca e sviluppo, si sono anche maggiormente espanse in business diversi, più redditizi e in rapida crescita. Tali aziende hanno generato da uno a due punti di marginalità in più rispetto alle quelle aziende che si sono concentrate esclusivamente sulle attività primarie e secondarie.

Volendo riassumere quanto emerso dall'analisi della ricerca, un'azienda che ha come obiettivo di crescere costantemente nel tempo dovrebbe **espandere il suo core business sui mercati esteri, far crescere le attività secondarie tramite operazioni di M&A e**

**sviluppare nuovi business investendo una quota importante del proprio fatturato in ricerca e sviluppo.**

**Benedetti&Co** da quasi vent'anni, grazie alle sue competenze e alla sua esperienza, è in grado di supportare l'imprenditore e il management nella definizione ed implementazione della strategia di crescita più adeguata all'azienda. Il team Benedetti&Co trasferisce in azienda metodi e strumenti che permetteranno all'azienda di operare ogni giorno le scelte più efficaci in coerenza con la strategia e gli obiettivi fissati.

© 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