ANALISI DEI COSTI E CONTABILITÀ INDUSTRIALE

Aumentare i margini senza aumentare il fatturato

RW CONSULTING

Analisi dei Costi e Contabilità Industriale

Non sono un costo amministrativo, ma uno strumento per aumentare l'utile e trasformare i dati aziendali in vantaggio competitivo:

- **Maggiore reattività al mercato**
- **Adozione di strategie di prezzo più aggressive o mirate**
- **Maggior resilienze in periodi di crisi**

Il problema

“State aumentando il fatturato ma i margini non crescono?”

“Sapete quali prodotti vi fanno davvero guadagnare?”

“Vi è mai capitato di scoprire troppo tardi che una commessa era in perdita?”

Il problema

Nel contesto attuale (inflazione, volatilità dei prezzi, concorrenza elevata, pressione sui margini), un'azienda trae valore dalla contabilità industriale perché **risolve problemi molto concreti e urgenti**, non solo "teorici".

- **Trasforma l'incertezza in controllo**
- **Protegge i margini in un contesto instabile**
- **Prende decisioni basate su numeri, non su percezioni**

I vantaggi

- **Margini sotto controllo**

  Permette di capire **dove si perdono soldi** (prodotti, clienti, processi) e intervenire subito su costi o prezzi.

- **Prezzi corretti e sostenibili**

  Consente di fissare prezzi basati sui **costi reali**, evitando sia vendite in perdita sia perdita di competitività.

- **Decisioni basate sui dati**

  Fornisce informazioni concrete per decidere **cosa mantenere, migliorare o eliminare**, riducendo rischi e sprechi.

È complicato?

«No, non serve rivoluzionare tutto, iniziamo in modo semplice.»

- Progetto **graduale** (non serve perfezione subito)
- Partenza da un’area pilota (es. prodotto o reparto)
- Primi risultati in poche settimane

Approccio

- **Fase 1 – Analisi preliminare**
  - Raccolta dati esistenti (contabilità, produzione, vendite)
  - Mappatura dei principali centri di costo
  - Identificazione delle aree critiche

- **Fase 2 – Modello di contabilità industriale**
  - Definizione struttura costi (diretti e indiretti)
  - Criteri di allocazione
  - Costruzione del modello di calcolo della marginalità

Approccio

- **Fase 3 – Implementazione pilota**
  - Applicazione su un perimetro limitato (prodotto, linea o commessa)
  - Validazione dei risultati
  - Eventuali aggiustamenti

- **Fase 4 – Estensione e reporting**
  - Estensione del modello all'intera azienda
  - Creazione report periodici (marginalità, scostamenti, KPI)
  - Supporto alla lettura dei dati

Risultati attesi e tempi

Risultati attesi

- Visibilità sulla redditività per prodotto/cliente
- Identificazione di inefficienze e costi nascosti
- Supporto alla definizione dei prezzi
- Miglioramento della marginalità complessiva

Tempistiche indicative

- **Fase 1–2:** 3–5 settimane
- **Fase 3:** 3–4 settimane
- **Fase 4:** 4–6 settimane

(Il progetto può essere adattato in funzione della complessità aziendale)

RW CONSULTING

CONTATTI

rwc.it

info@rwc.it

+39 0173 229104

PIVA: 06207760015

SEDI

ALBA (CN)
Via Vivaro, 25

TORINO
Corso Trapani, 16

CASALECCHIO DI RENO
Via Camillo Ronzani 7/29

RW CONSULTING ESGNEXT SOLUZIONI PER LA SOSTENIBILITÀ RW COMUNICAZIONE

www.rwc.it www.esgnext.it www.rwcomunicazione,it