



ragione sociale

FINPOLO S.p.A.

settore merceologico

Commercio all'ingrosso

numero addetti

150 dipendenti e 40 agenti

fatturato

52 mln di Euro nel 2009

sito internet

www.finpolo.net

soluzioni Zucchetti in uso:

> **InfoBusiness**

Partner Zucchetti:

Gestio è una società di consulenza che offre un servizio professionale qualificato alle piccole e medie imprese nelle aree del controllo di gestione, della finanza d'impresa e della fiscalità internazionale, tipicamente non coperte dai core business e dalle competenze aziendali interne.



Via Paolo Borsellino, 22 | Reggio Emilia
Tel. +39 0522 232118 | Email: info@gestio.it
www.gestio.it

InfoBusiness: una visione illuminante dei dati aziendali

Finpolo è un grossista di materiale elettrico che opera nel panorama distributivo italiano da oltre 30 anni: nata nel 1974 dall'idea di alcuni artigiani reggiani, si è trasformata gradualmente nell'attuale forma di SPA nel 1998, realizzando la propria sede centrale e logistica a Cella (Reggio Emilia) con una superficie interna di circa 8.000 mq. A seguito di successive espansioni, Finpolo conta oggi 9 punti vendita dislocati nel nord e centro Italia, specializzati in 4 settori: generalista (civile e industriale), solare, automazione industriale, illuminotecnica e domotica, cavi.

Esigenze del cliente

Finpolo è stata protagonista negli ultimi anni di una forte espansione, tanto che l'azienda può vantare oggi 9 punti vendita, circa 4000 clienti, oltre 400 fornitori e un magazzino con oltre 50.000 articoli.

Gli oltre 400 fornitori di Finpolo comprendono multinazionali produttrici di componentistica per i settori civile, industriale e automazione, marchi di design dell'illuminotecnica d'arredo e produttori di cavidotti. In particolare il settore dei cavidotti rappresenta il 20% del fatturato di Finpolo e la particolarità dei prodotti con componente rame generano difficoltà nella gestione dei listini prezzi e degli stock di magazzino, a causa della forte variabilità del prezzo.

Inoltre il grande numero di clienti rende difficile la gestione delle vendite, soprattutto per quanto riguarda le dilazioni sugli incassi, che mediamente superano i 120 giorni.

A fronte di tale complessità aziendale, Finpolo avvertiva l'esigenza di analizzare dettagliatamente il ciclo attivo e passivo, scoprire i punti deboli e ottimizzare i processi; voleva inoltre fornire alle varie funzioni aziendali una reportistica con visioni sintetiche e analitiche delle varie aree, a supporto delle decisioni strategiche.

Progetto realizzato

Per risolvere queste difficoltà gestionali, Finpolo ha deciso di affidarsi alla consulenza di Gestio, Partner Zucchetti specializzato nella consulenza di gestione.

Gestio ha operato una riclassificazione del bilancio aziendale in ottica gestionale, impostando allo stesso tempo una contabilità analitica per singolo punto vendita.

La prima esigenza è stata quella di analizzare secondo diverse chiavi di lettura il fatturato suddiviso per singola filiale. Successivamente Gestio, alla luce della complessa struttura di vendita, ha individuato le aree che necessitavano di essere monitorate ed analizzate per poter individuare le criticità: le performance di agenti e filiali in termini di volumi e redditività, l'andamento

della consistenza dei crediti nel corso del tempo, l'andamento del magazzino e le relative rotazioni, le politiche di acquisto con i fornitori in relazione alle promozioni in corso.

Per poter monitorare l'andamento di tutte le aree di criticità individuate, Gestio ha integrato il software gestionale di Finpolo con **InfoBusiness**, la soluzione di business intelligence Zucchetti: i dati del gestionale sono stati configurati in modo da renderli disponibili alle varie funzioni aziendali attraverso analisi multidimensionali e cruscotti sintetici, che permettono di avere una visione sintetica dell'area e al contempo di scendere nel dettaglio.

Perché Zucchetti?

*Risponde il Dott. Rudi Marconi,
Responsabile amministrativo di Finpolo*

Ci siamo rivolti a Gestio perché avevamo la necessità di una consulenza gestionale approfondita e di uno strumento di analisi efficiente, che ci permettesse di confrontare i dati aziendali e capire a fondo le dinamiche degli acquisti e delle vendite, in modo da poter intervenire sui punti deboli del processo.

Grazie all'integrazione del nostro software gestionale con InfoBusiness Zucchetti, realizzata sotto la guida di Gestio, oggi possiamo distribuire alle varie funzioni aziendali cruscotti sintetici con dati e informazioni significative sulla propria area di competenza.

Siamo riusciti a porci le domande giuste e a prendere le opportune decisioni, raggiungendo così il nostro obiettivo di ottimizzare i processi e ottenere una maggiore efficienza aziendale.