



MILANO / ROMA / VICENZA / MONTE CARLO

---

**Performance & Benchmarking Analysis**



- Due gruppi aziendali di riferimento:

1. Società di capitale italiane con **codice Ateco omogeneo** (attive)



2. Raggruppamento strategico (**competitor diretti**)

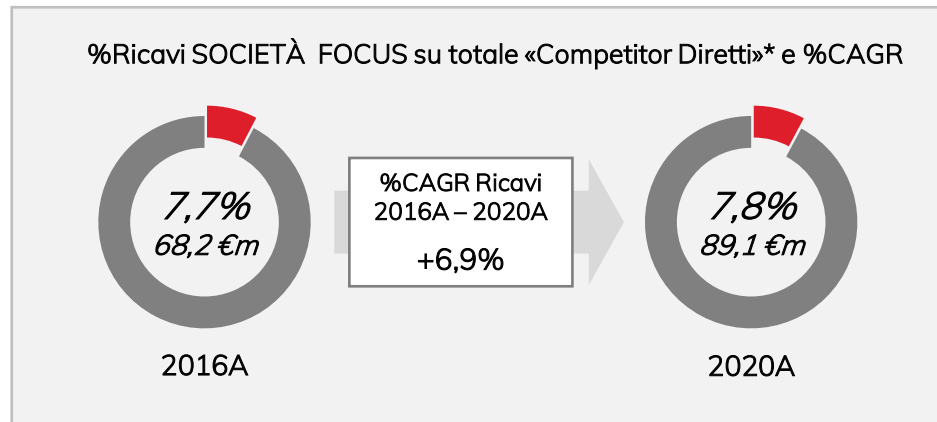


- Rilevazione 2016-2020

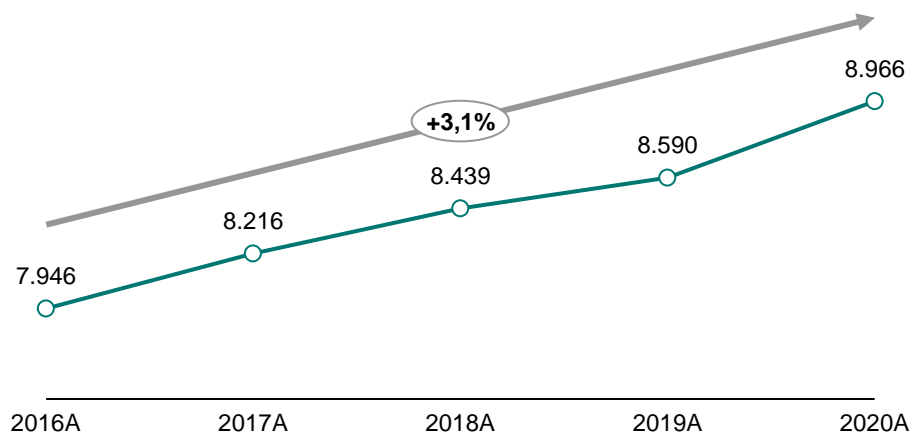
- **Indicizzazione su medie ponderate 2016-2020:** le medie ponderate sono state calcolate attribuendo un peso maggiore agli anni più recenti (dal 2016 al 2020, rispettivamente 10%, 15%, 20%, 25%, 30%). L'indicizzazione stimata è su scala da 1 a 100



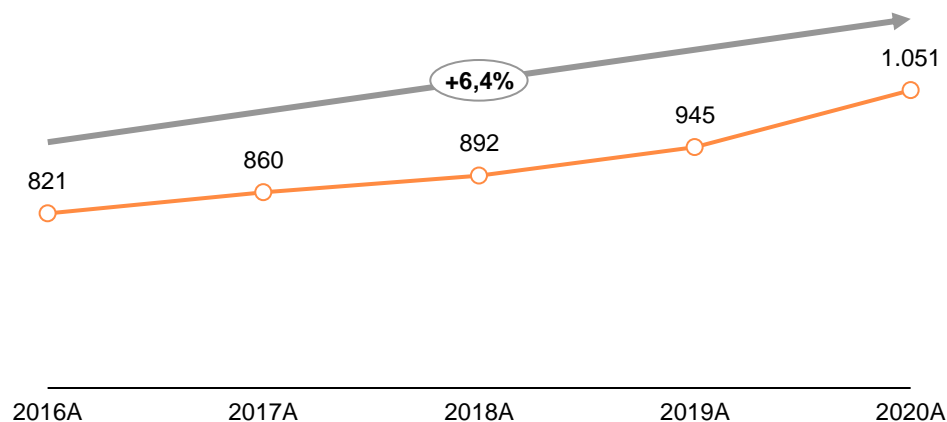
Imprese Codice Ateco Classe dimensionale (ricavi 2020)	#imprese	Totale Ricavi €k	%Totale
Fino a 15 €m	61	616.411	6,9%
Da 15 €m a 50 €m	104	2.877.735	32,1%
Da 50 €m a 150 €m	35	3.169.766	35,4%
Superiore a 150 €m	7	2.302.309	25,7%
<b>Totale</b>	<b>207</b>	<b>8.966.221</b>	<b>100,0%</b>

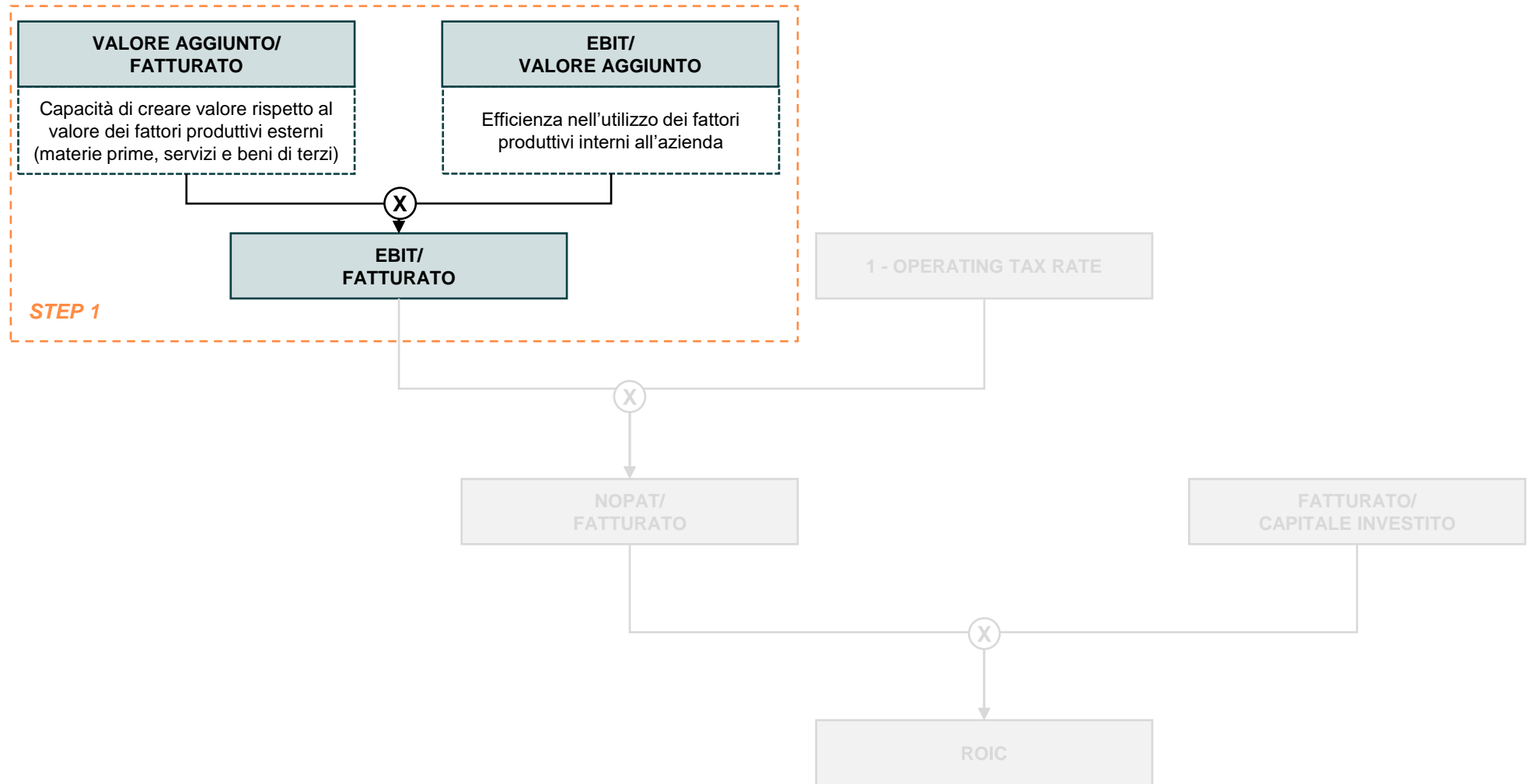


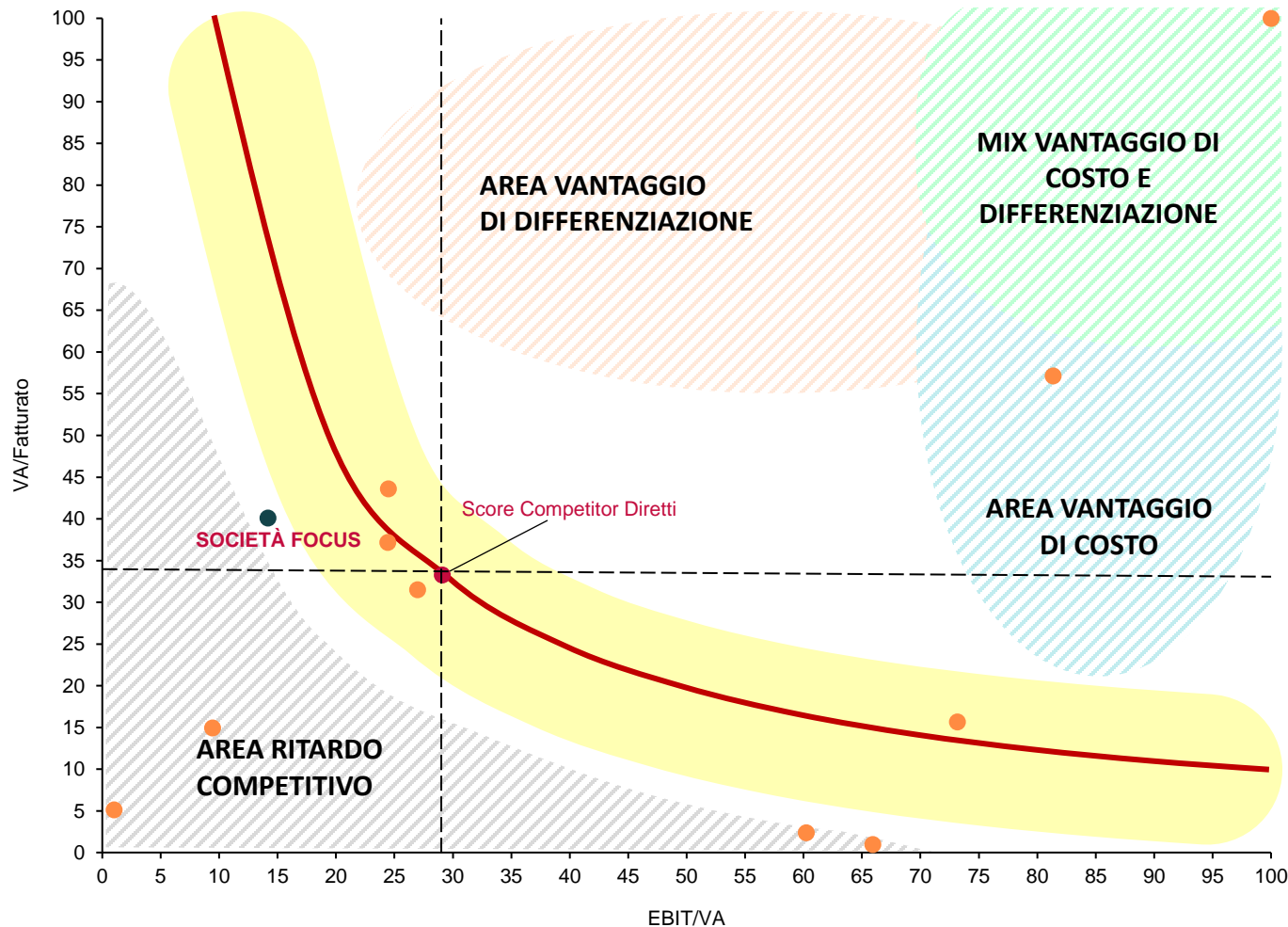
ATECO Complessivo, Market size, 2016A-2020A, €m (%CAGR)



Benchmark «Competitor Diretti», Market size, 2016A-2020A, €m (%CAGR)

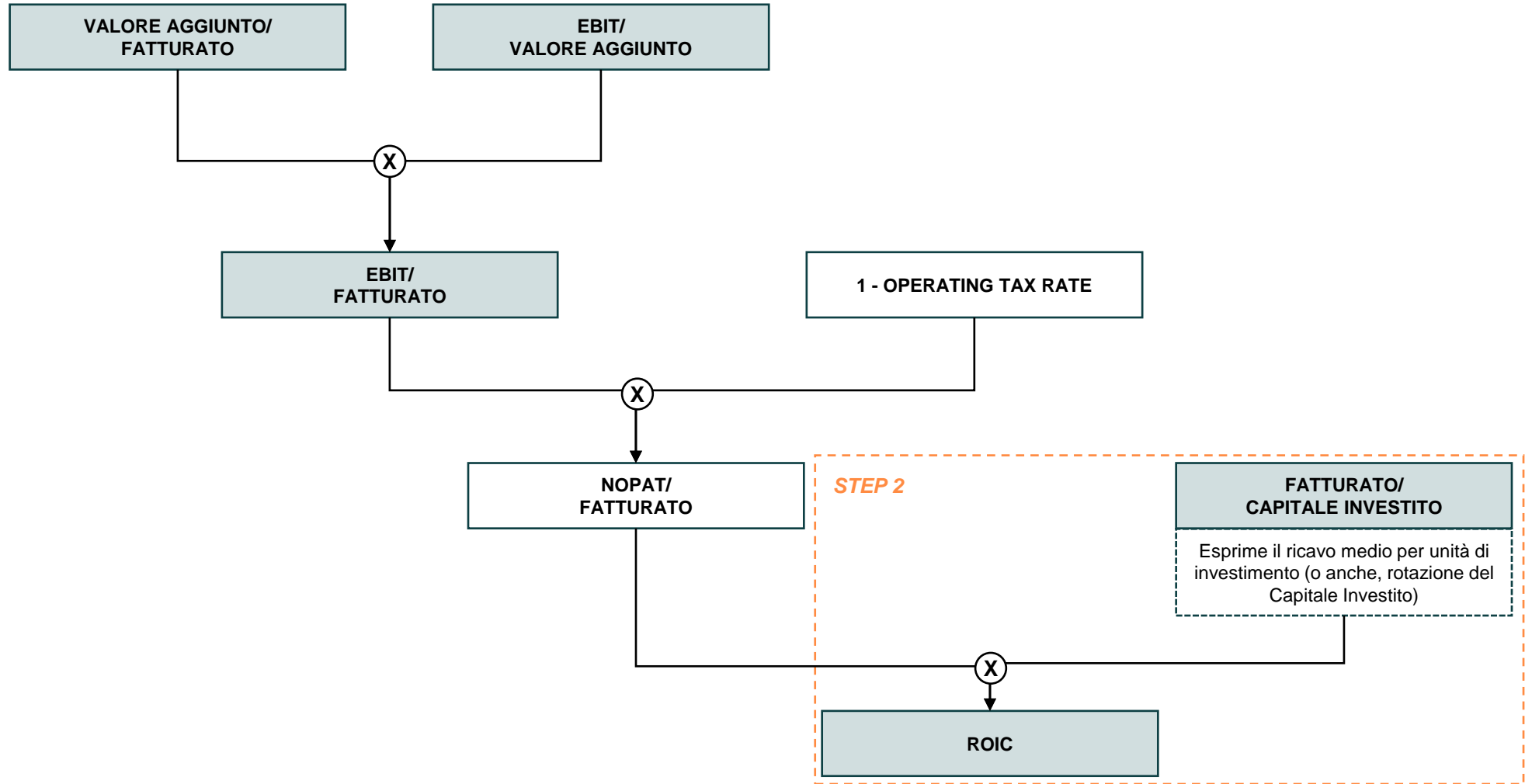


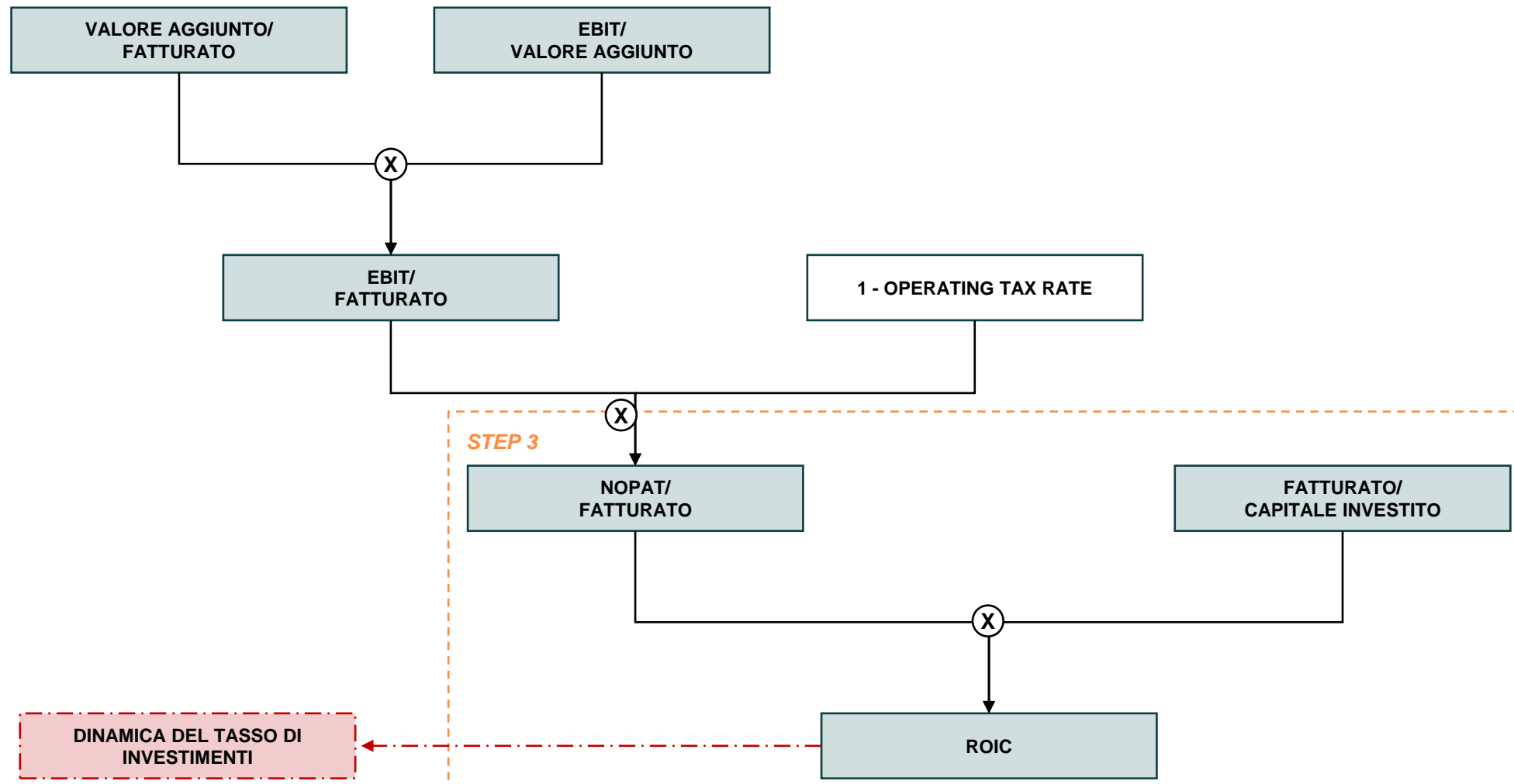


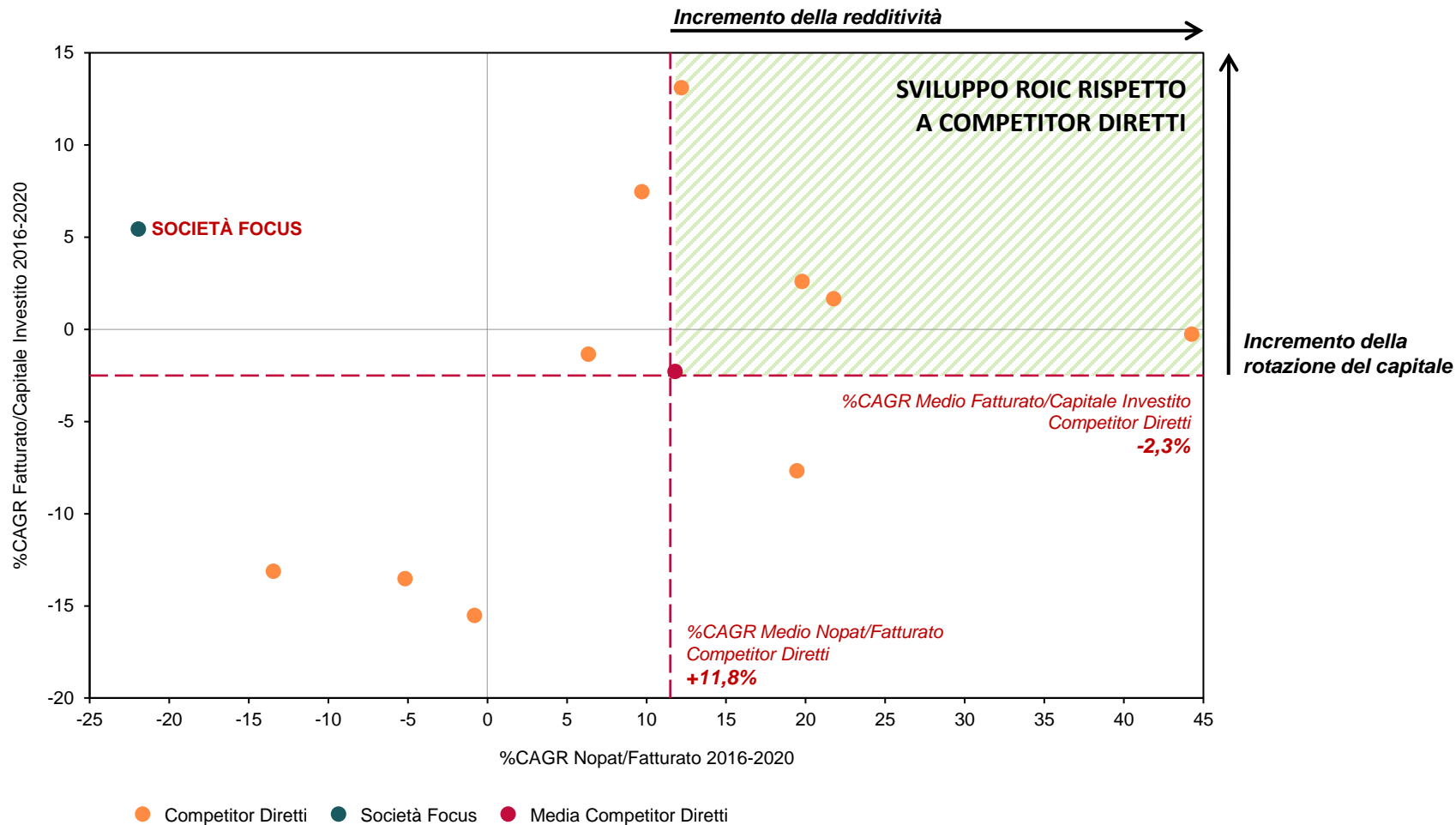


Se la Società Focus mantenesse il rapporto medio storico VA/Fatturato e si allineasse con il rapporto EBIT/VA al valore previsto sulla curva di equilibrio (EBIT= 6,5% fatturato) l'Ebit passerebbe da € 4,7 milioni del 2020 a € 5,8 milioni

**Curva di equilibrio**  
 La curva rappresenta l'insieme di combinazioni che equivalgono all'EBIT del gruppo di competitor diretti, pari a 6,5%.  
 L'area circostante di colore giallo indica l'intorno della curva e cioè l'area di equilibrio del raggruppamento strategico















A partire dall'attuale market share e delle prospettive per il raggruppamento strategico, viene individuato un *range* potenziale per i ricavi in un orizzonte di medio termine

Ricavi delle vendite (€m)	2016A	2020A	%CAGR 2016A-2020A
<b>SOCIETÀ FOCUS</b>	<b>68,2</b>	<b>89,1</b>	<b>+6,9%</b>
Competitor Diretti	820,7	1.050,7	+6,4%
<b>Totale raggruppamento strategico</b>	<b>888,9</b>	<b>1.139,9</b>	<b>+6,4%</b>



SEGMENTI	%CAGR 2016A-2020A	%CAGR 2020A-2023E *
 Segmento 1	+6,1%	+5,0%
 Segmento 2	+7,7%	+5,3%
 Segmento 3	+8,0%	+4,7%
 Segmento 4	+5,6%	+3,6%



## Ricavi Società Focus 2023E

Ipotesi mantenimento quote di mercato (7,8%)

Minimo  
98,8 €m

Massimo  
103,8 €m

Ipotesi aumento quote di mercato (+2,0%)

Minimo  
124,2 €m

Massimo  
130,4 €m

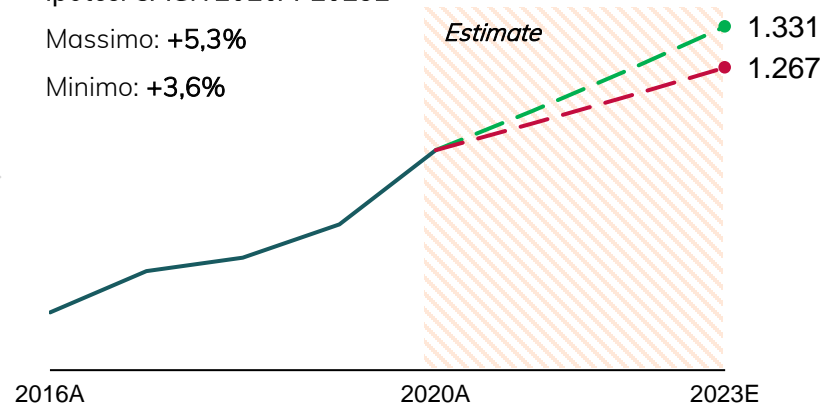


Market size, 2016A-2023E, €m

Ipotesi CAGR 2020A-2023E

Massimo: +5,3%

Minimo: +3,6%





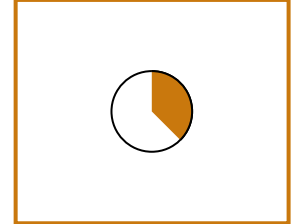
## ANDAMENTO DEL MERCATO

- 1. **Consumo spending** in calo per il 4° trimestre per il consumo domestico privato negli ultimi anni al punto di notare maggiore rispetto alle spese in ristoranti e bar
- 2. **Costo della materia prima** in calo che favorisce della maggior parte dei prodotti agricoli (energia stabile in passato anni)

### LEVA STRATEGICA

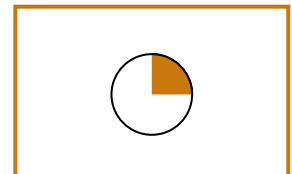
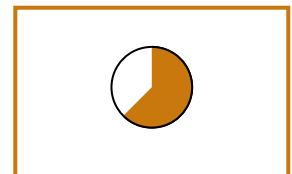


### POTENZIALE IMPATTO



## CANALI DI VENDITA

- 1. **Stabilità di vendita** in categoria Food soprattutto grazie alla categoria di prodotti sotto consumo, più performante per canali digitali, soprattutto a parità di volume, canali di vendita dominati
- 2. **Esposizione della catena grande** sulla DDA: incremento di vendite dei prodotti private come sempre, meglio da prodotti che vendono con strategie
- 3. **Stagno nei canali di distribuzione** in commercio online è più efficace quindi soprattutto nelle categorie di super food, trasformati e alcuni trasformati in questi Food online, espansione di canali Food di parte di innovare e di gestire da parte di prodotti, apertura di nuovi filiali



## CONSUMER INSIGHTS

- 1. **Consumo spending** in calo per il 4° trimestre per il consumo domestico privato negli ultimi anni al punto di notare maggiore rispetto alle spese in ristoranti e bar
- 2. **Costo della materia prima** in calo che favorisce della maggior parte dei prodotti agricoli (energia stabile in passato anni)





## Endevo Advisory Firm

Contrà Ponte San Michele, 3  
36100 Vicenza

## Studio Alberto Villani

Corso Monforte, 41  
20122, Milano

## AF Partners

Corso Monforte, 41  
20122, Milano

## Studio Fallacara

Viale Giulio Cesare, 62  
00192 Roma

## Leading Professional

Bd. Princesse Charlotte, 13  
98000 Monte Carlo

