



*Guidare e non lasciarsi guidare dagli eventi:  
gli strumenti per pilotare le scelte di business*

*6 Maggio 2015*



10 PRODUCT  
TECHNOLOGIES

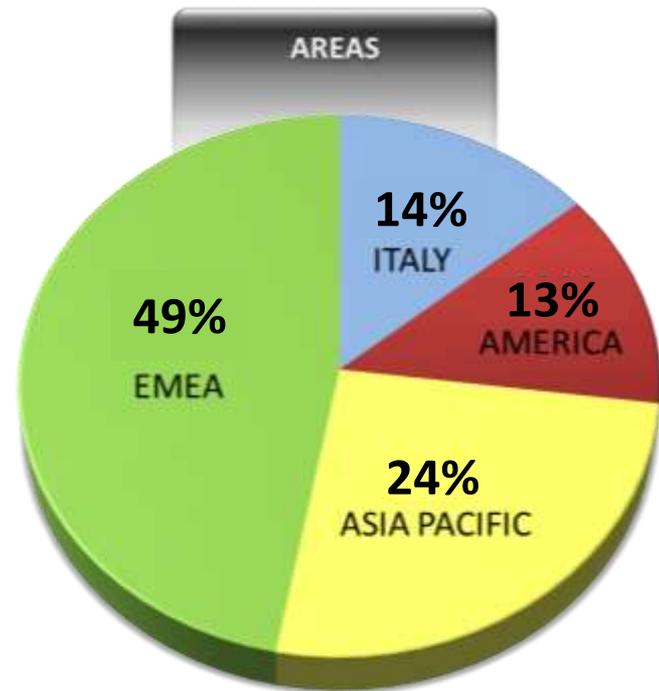
420 MILLION EURO  
CONSOLIDATED TURNOVER

2.500 EMPLOYEES  
WORLDWIDE



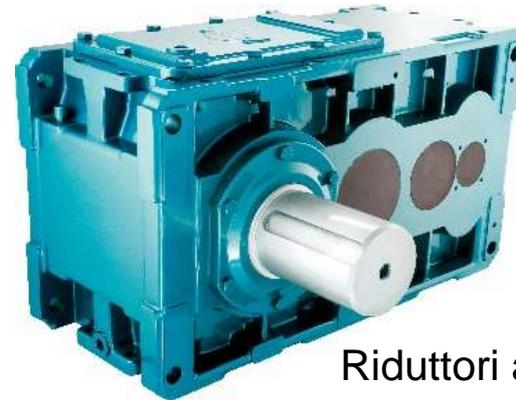
Brevini Power Transmission is part of Brevini Group, together with Brevini Fluid Power and Brevini Gear Systems. These legal entities are independent but strongly interlinked, creating a full portfolio of propositions and enabling Brevini to successfully play in different sectors.

# Turnover - Brevini Power Transmission





Riduttori  
Epicycloidal



Riduttori ad assi paralleli  
e ortogonali

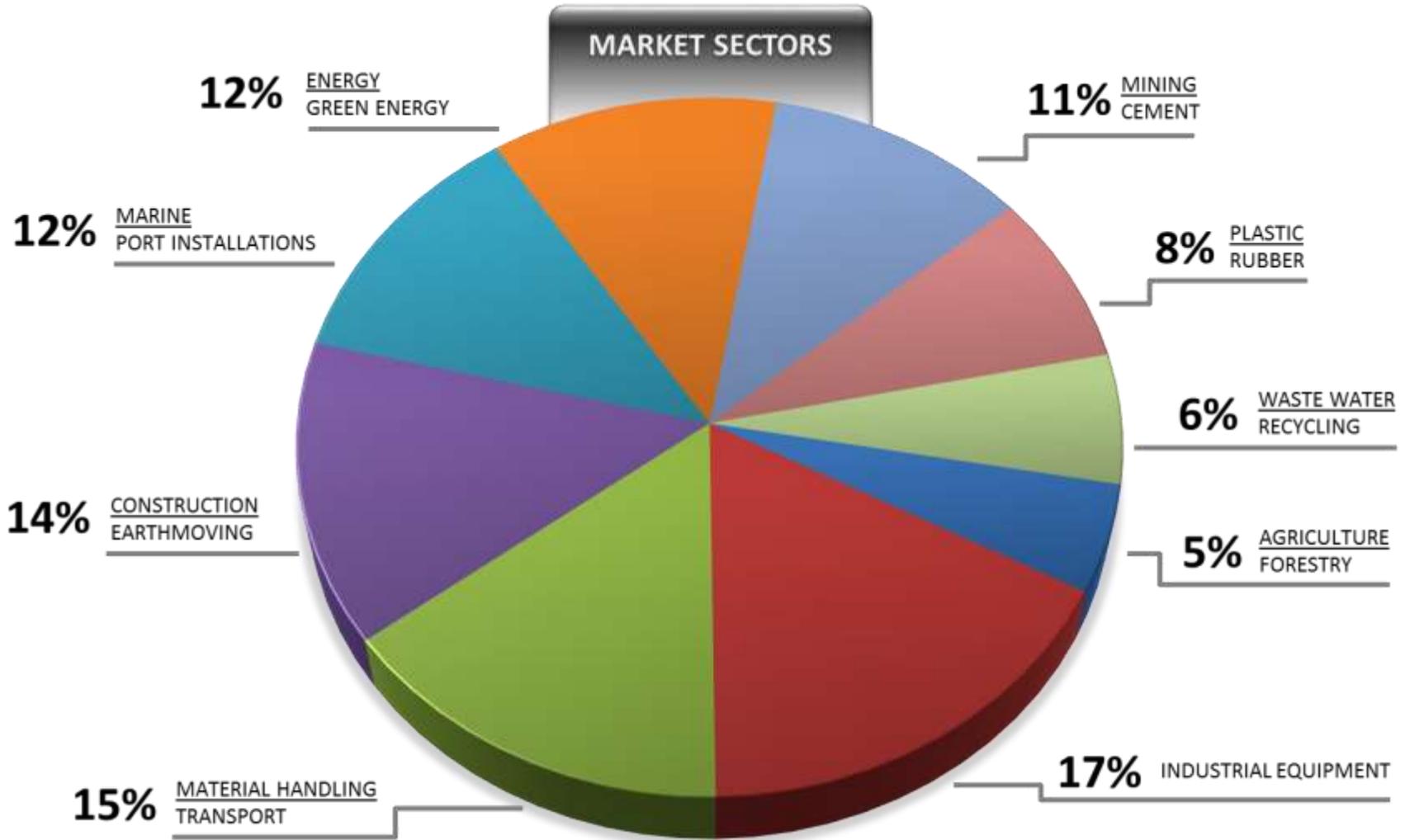


Argani da sollevamento  
e da traino



Riduttori compatti

# Sales by sector - Brevini Power Transmission



# Market Sectors

Heavy Duty



Marine



Hoisting



# Market Sectors



Mobile

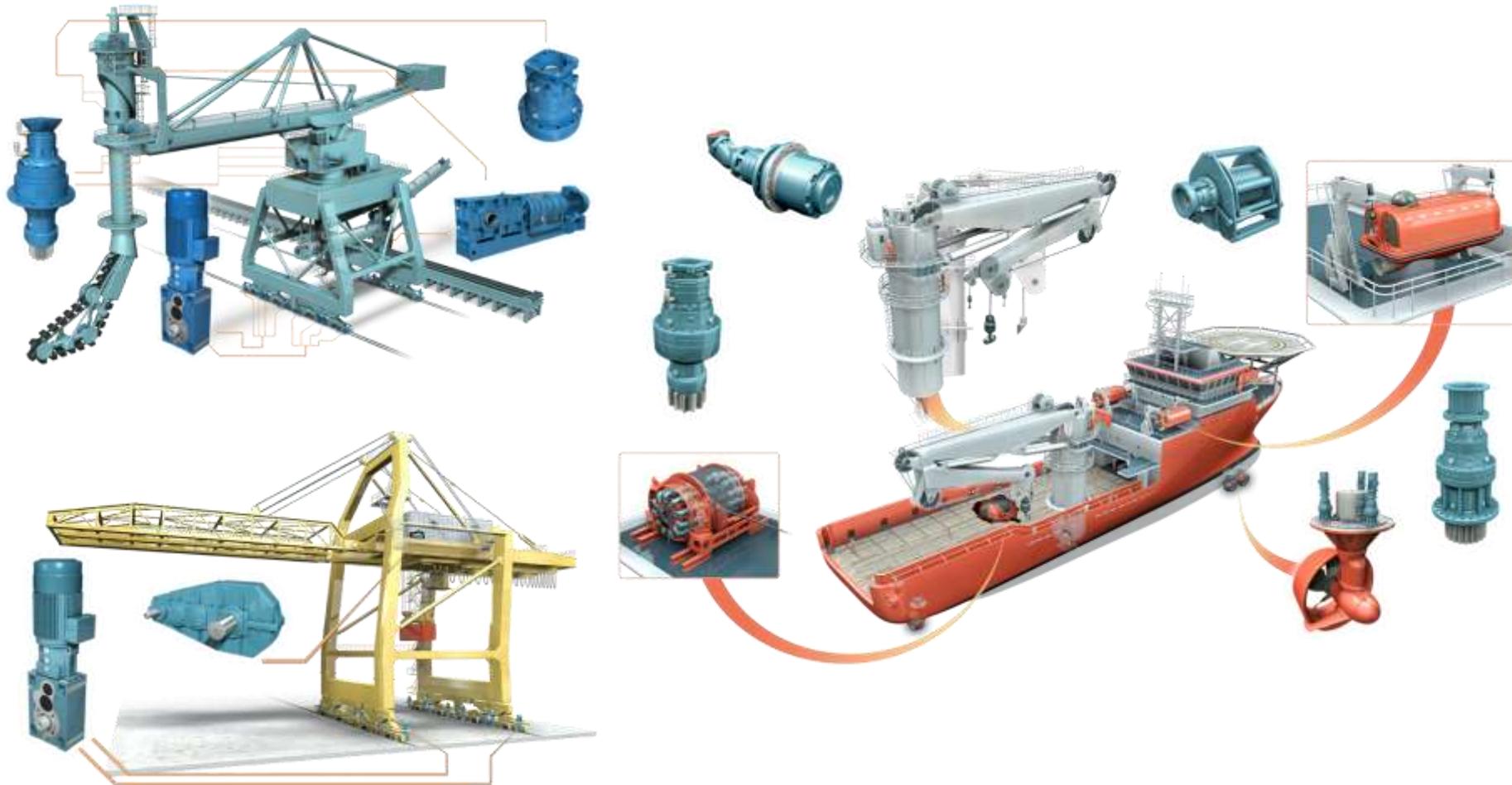


Green Tech

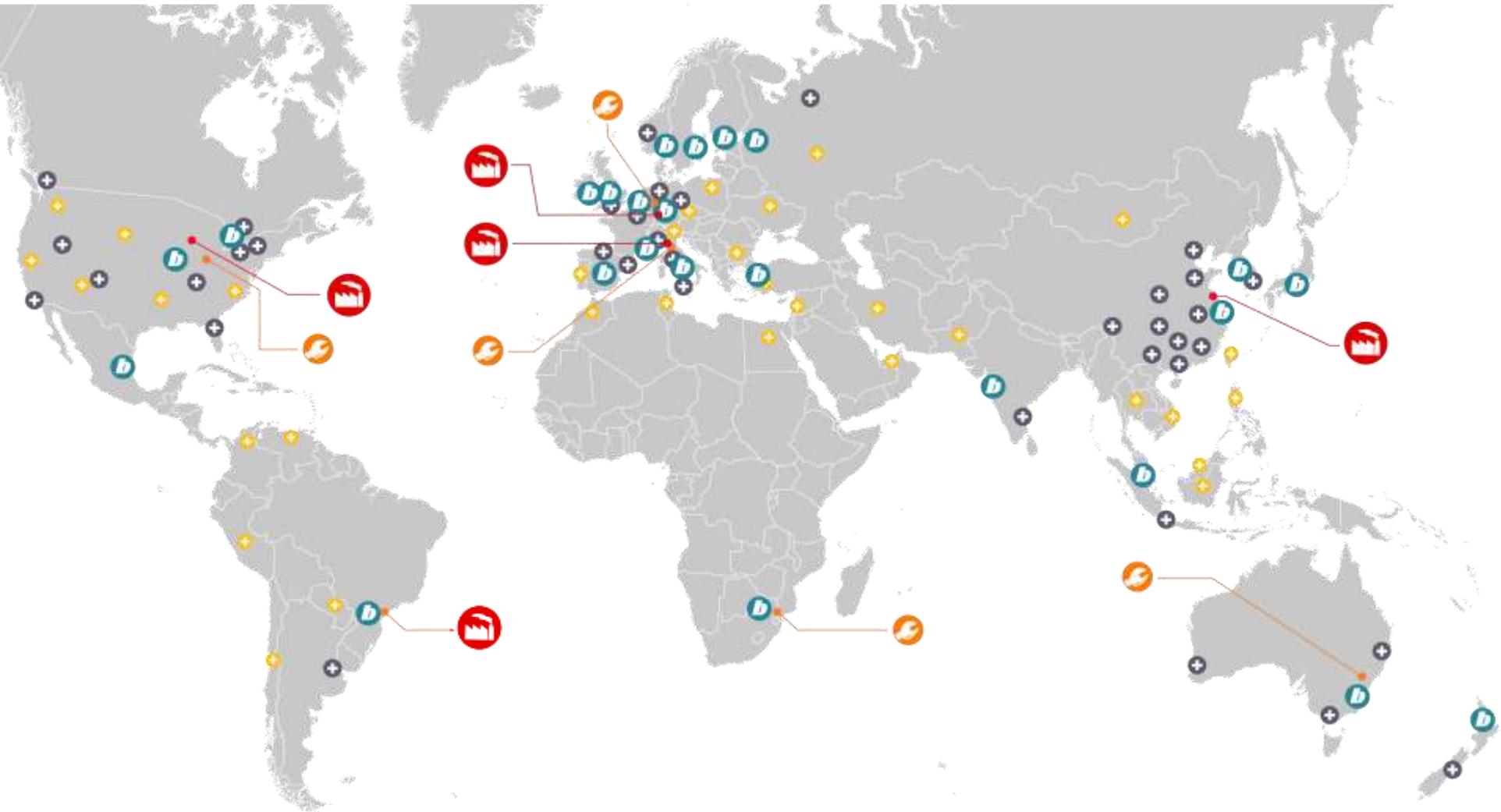


Plastic  
Rubber





# Global reach



 MANUFACTURING PLANT

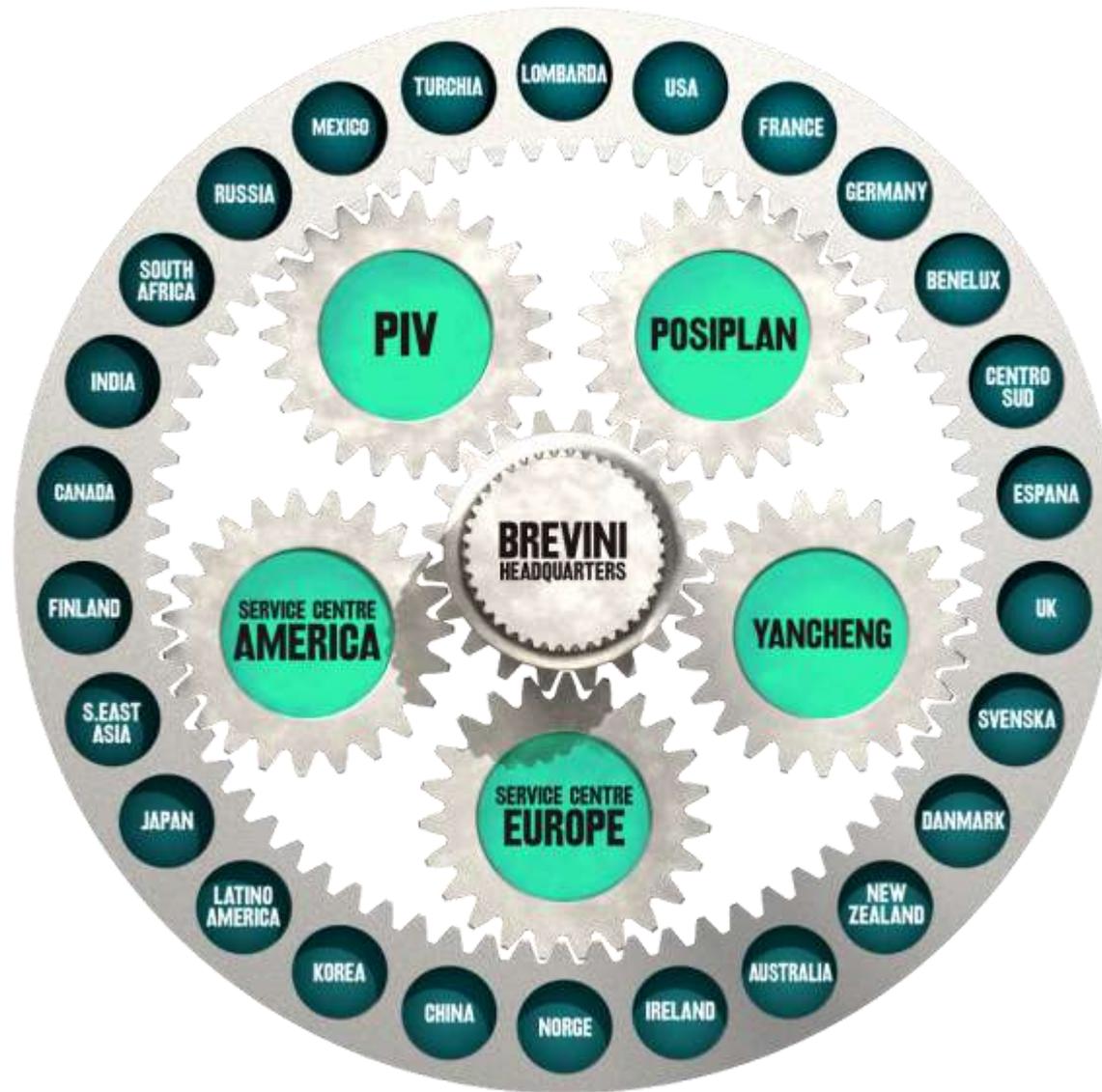
 SALES & ASSEMBLY SUBSIDIARY

 ENGINEERING & SERVICE CENTRE

 SALES REGIONAL OFFICE

 AUTHORIZED DISTRIBUTOR

# OUR PLANETARY ORGANIZATION



### **Reporting**

- Consolidamento civilistico
- Consolidamento gestionale con gli standard IFRS
- Reporting sales

### **Processo di budget**

- Budget sales con varie dimensioni
- Budget economico patrimoniale e finanziario

### **Processi di forecast infra annuali**

- Forecast sales con varie dimensioni
- Forecast economico patrimoniale e finanziario

### **Piano industriale a tre anni**

- Piano sales
- Piano economico patrimoniale e finanziario

### 2012

- Impostazione del piano industriale a tre anni

### 2013

- Chiusura del consolidato: da una cadenza trimestrale ad una cadenza mensile
- Adeguamento dei format di budget alla doppia struttura del conto economico (civilistico / gestionale)

### 2014

- Impostazione di un processo di forecast infra annuale consolidato
- Impostazione del budget consolidato su base mensile con automatismi per la generazione dei flussi di cassa
- Budget sales: Impostazione di un processo di proposta e convalida di volumi di vendita per clienti strategici e per applicazioni adatto alla struttura matriciale dell'organizzazione sales

### 2015 e oltre ...

- Impostazione del forecast infra annuale su base trimestrale
- Maggior utilizzo degli automatismi di generazione dei flussi di cassa per il budget di stato patrimoniale
- Impostazione del reporting sales per area commerciale oltre che per entità giuridica

### **Budget economico, patrimoniale e finanziario**

Livello di inserimento : entità giuridica

Indicatori:

Piano dei conti civilistico e gestionale per lo stato patrimoniale e il conto economico

Altri dati gestionali: headcount, giorni medi di incasso, di pagamento, rotazione magazzino

Periodicità: totale anno e mensile

Cicli: budget e forecast

Dati presenti a sistema: storico

Costruzione: links diretti con il budget di vendita e analisi vs storico

### **Pianificazione finanziaria nel processo di budget**

Criticità incontrate nel processo :

- Livello professionale nelle piccole filiali non sempre adeguato per elaborare i dati patrimoniali
- Passaggio da un budget trimestrale a un budget mensile con molti dati da inserire
- Qualità dei dati consolidati non adeguata per la scarsa attendibilità dei dati di crediti e debiti

Nuove impostazioni:

- Inserimento di quattro schede dedicate ai debiti e crediti verso terzi e intercompany con automatismi per la generazione dei saldi sulla base dei giorni medi di incasso e di pagamento
- Registrazione dei flussi di cassa collegati ad alcuni conti di SP (crediti, debiti, IVA, dividendi, investimenti,...)

Risultati:

- Minor difficoltà nel costruire il budget di stato patrimoniale da parte degli utenti
- Miglioramento della qualità dei dati
- Velocità dei controlli

Prossimi passi:

- Inserire automatismi sugli altri conti e coprire tutti i flussi di cassa

