

Il lavoro è bello se migliora la qualità della vita.

Lo sai quante sono le piccole aziende in Italia ? Il 92% del totale.

E lo sai qual è il problema più frequente legato alla loro gestione ? La mancanza di equilibrio finanziario.

Perché la piccola azienda presenta problematiche gestionali simili a quelle della grande azienda, ma purtroppo non ha i mezzi per affrontarle.

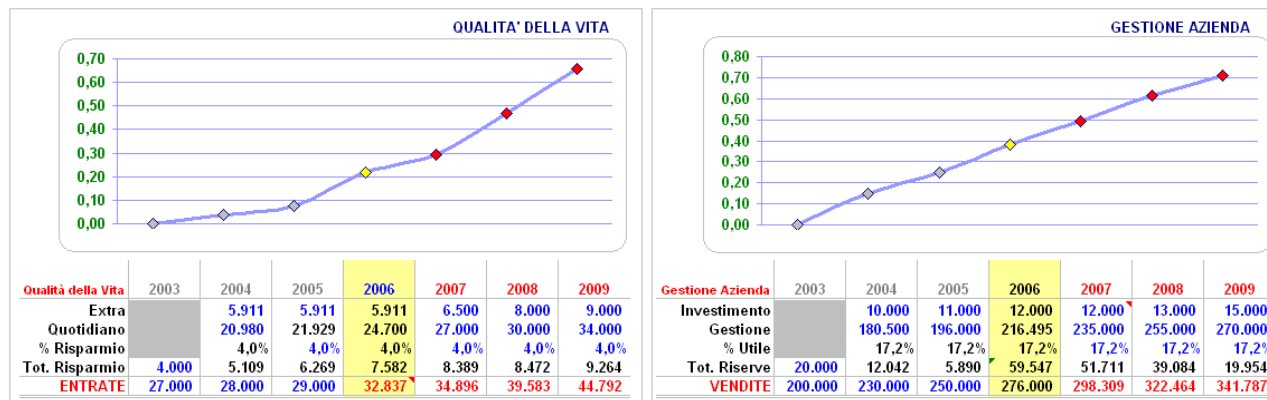
E allora come puoi vivere senza la paura di esaurire il fido in banca e senza rinunciare alle vacanze per pagare il mutuo ?

Usa il buon senso e comportati così come consiglieresti di fare al tuo più caro amico.

Facciamo un esempio. La Figura 1 ti mostra con due semplici grafici un'ipotesi di crescita del compenso netto del titolare di una pizzeria a conduzione familiare confrontato con il corrispondente valore delle vendite annuali.

Le due curve, che sono state disegnate sulla base di bilanci che chiudono con utili calcolati in modo da non generare saldi passivi di conto corrente, si basano sulla pianificazione dell'attività di somministrazione, partendo dal livello di qualità della vita che il titolare della pizzeria pone come obiettivo. Nei prossimi articoli spiegheremo come sviluppare i relativi calcoli: ora però vediamo come rendere più semplice ed efficace la lettura della figura n. 1.

Figura 1: RAPPORTO TRA IL COMPENSO DEL TITOLARE E LE VENDITE DELLA PIZZERIA



copyright ©, 2006 Arte Innovativa degli Alimenti srl

A tale proposito esprimiamo i dati delle entrate nette del titolare (il suo compenso annuo) e delle vendite della pizzeria in **numero di pizze da servire**, e calcoliamo quest'ultimo valore basandoci sul margine che produce ogni coperto, dal momento che una pizza è solitamente accompagnata da una bevanda e talvolta da una seconda pietanza o dal dolce.

Figura 2: VALORI DEL COMPENSO DEL TITOLARE E DELLE VENDITE ESPRESSI IN N. DI PIZZE VENDUTE PER SETTIMANA

1. Ipotesi di **valore costante del coperto medio** per cliente

pizze/sett.	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	pizze/sett.	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Compenso per il titolare	98	102	105	119	127	144	163	Totale Vendite	727	836	909	1004	1085	1173	1243
media coperto €	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	media coperto €	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00

2. Ipotesi di **valore crescente del coperto medio** per cliente

pizze/sett.	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	pizze/sett.	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Compenso per il titolare	98	97	96	100	102	103	109	Totale Vendite	727	797	826	836	868	838	829
media coperto €	10,00	10,50	11,00	12,00	12,50	14,00	15,00	media coperto €	10,00	10,50	11,00	12,00	12,50	14,00	15,00

copyright ©, 2006 Arte Innovativa degli Alimenti srl

La figura n. 2 mostra chiaramente come, nell' ipotesi che il prezzo medio del coperto si mantenga costante negli anni, la crescita del compenso del titolare e delle vendite della pizzeria dipenda da un' aumento consistente dei coperti; mentre al contrario come sia possibile raggiungere il medesimo risultato aumentando il prezzo medio del coperto anno dopo anno, in modo da non aumentare sensibilmente il numero dei coperti e, quindi, i connessi costi fissi della struttura.

E' opportuno riflettere sul fatto che l' aumento del prezzo medio del coperto non significa aumentare il prezzo della pizza, ma piuttosto servire un numero maggiore di pizze con farciture di pregio, servire anche il vino, far crescere i clienti che consumano anche il dolce per associazione con particolari tipologie di impasto, che lascino un po' di appetito anche dopo la pizza e facciano venire la voglia di chiudere il pasto con un buon dessert.

Interessante anche il fatto che la pizzeria dell' ipotesi n. 2 nel 2006 raggiungere gli obiettivi di vendita con n. 836 pizze/settimana rispetto alle 1004 dell' altra, con soli 2 euro in più in media a coperto e con evidente riduzione dei costi da utilizzare per le "offerte speciali" nelle serate di magra. Ma di questo ne parleremo prossimamente.

Piero Gabrieli