

Progettica[®]20

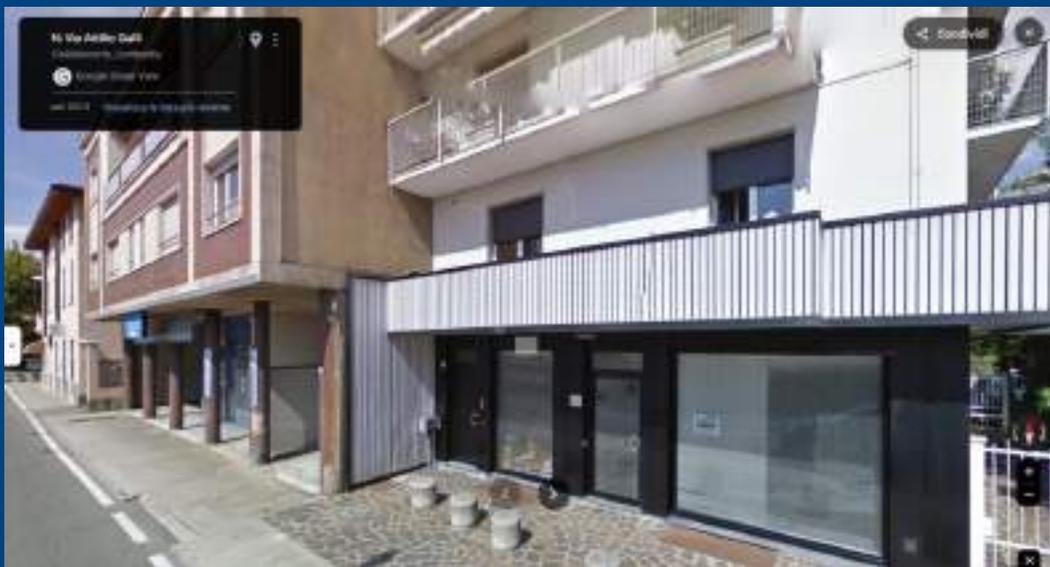
ACCENDIAMO IL FUTURO INSIEME

Bergamo, 19 marzo 2025

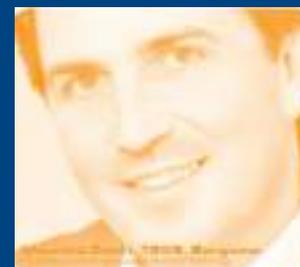
-
-
-
-
-
-

L'INIZIO

A Calolziocorte:
un gruppo di professionisti fonda una nuova società di consulenza specializzata nel settore del beverage rivolta soprattutto al mondo dei distributori horeca.



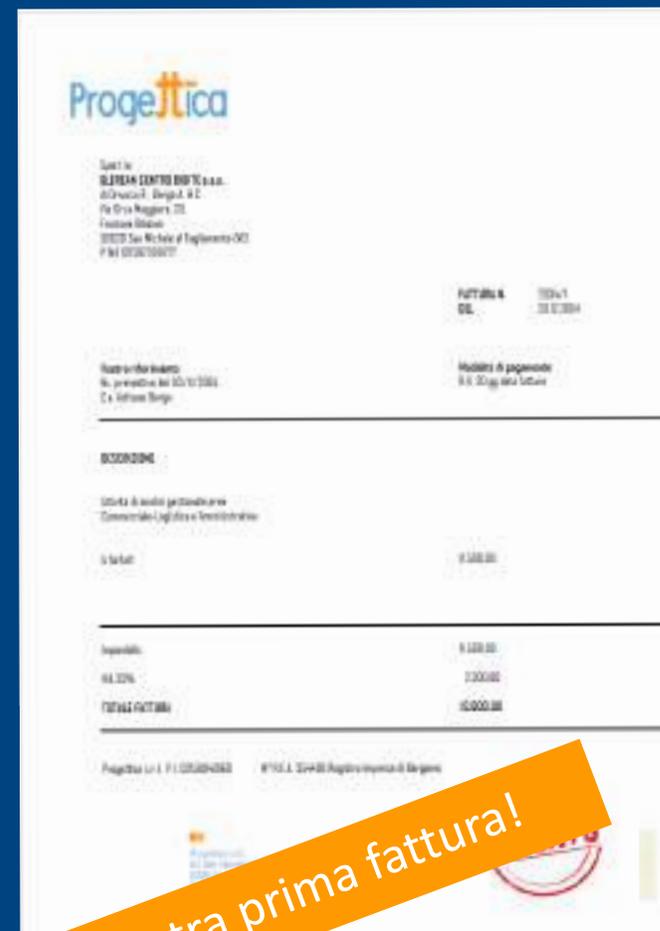
Progettica



IL PRIMO PROGETTO: CHECK UP GENERALE

2004

Glerean è il nostro primo cliente.



E la nostra prima fattura!

IL PRIMO CHECK UP CO.GES.

2005

Sempre maggiore consapevolezza che i numeri guidano



C/E gestionale 2004 (Grossomark)

	2004		2003		2002	
	€ Mil.	%	€ Mil.	%	€ Mil.	%
VENUTE	11.914	100,0%	14.204	100,0%	1.281,4	100,0%
COSTI DEL NOMEVITO	-1.371,4	-11,5%	-1.871,4	-13,2%	-1.977,2	-15,4%
MARGINE LORDO VENEDE	10.542,6	88,5%	12.332,6	86,8%	10.837,2	84,6%
SPORTEVITA	80,4	0,7%	114,4	0,8%	80,8	0,6%
MARGINE NETTO VENEDE	10.623,0	89,2%	12.447,0	87,6%	10.918,0	85,0%
COSTI COMMERCIALI	-471,8	-4,0%	-414,7	-2,9%	-441,1	-3,4%
COSTI AMMINISTRATIVI	-187,2	-1,6%	-134,7	-1,0%	-151,1	-1,2%
COSTI FINANZIARI	-124,8	-1,0%	-141,7	-1,0%	-146,4	-1,1%
COSTI FISICALI	-81,2	-0,7%	-80,0	-0,6%	-81,1	-0,6%
MARGINE OPERATIVO LORDO	9.567,6	80,3%	11.587,2	81,9%	9.968,5	77,4%
COSTI PER AMMINISTRAZIONE	-141,8	-1,2%	-111,1	-0,8%	-111,1	-0,9%
COSTI GENERALI E AMM.	-414,7	-3,5%	-374,7	-2,6%	-371,1	-2,9%
MARGINE OPERATIVO LORDO	9.011,1	75,6%	11.361,4	80,0%	9,486,3	73,9%
AMMORTAMENTI	-124,8	-1,0%	-127,2	-0,9%	-124,8	-0,9%
EVALUAZIONE CREDITI	-81,2	-0,7%	-77,2	-0,5%	-71,8	-0,6%
MARGINE OPERATIVO	8.784,3	73,7%	11.026,9	77,8%	9.178,7	71,9%
COSTI PER FINANZIAMENTO	-81,2	-0,7%	-80,0	-0,6%	-81,1	-0,6%
RESULTATO LORDO NETTO	8.703,1	73,0%	10.946,9	77,2%	9,097,6	71,3%

C/E gestionale 2004 (area di lavoro)

	2004		2003		2002	
	€ Mil.	%	€ Mil.	%	€ Mil.	%
VENUTE	11.914	100,0%	14.204	100,0%	1.281,4	100,0%
COSTI PER AREA VENEDE	-1.371,4	-11,5%	-1.871,4	-13,2%	-1.977,2	-15,4%
MARGINE LORDO NETTO	10.542,6	88,5%	12.332,6	86,8%	10.837,2	84,6%
SPORTEVITA	80,4	0,7%	114,4	0,8%	80,8	0,6%
MARGINE NETTO VENEDE	10.623,0	89,2%	12.447,0	87,6%	10.918,0	85,0%
COSTI COMMERCIALI	-471,8	-4,0%	-414,7	-2,9%	-441,1	-3,4%
COSTI AMMINISTRATIVI	-187,2	-1,6%	-134,7	-1,0%	-151,1	-1,2%
COSTI FINANZIARI	-124,8	-1,0%	-141,7	-1,0%	-146,4	-1,1%
COSTI FISICALI	-81,2	-0,7%	-80,0	-0,6%	-81,1	-0,6%
MARGINE OPERATIVO LORDO	9.567,6	80,3%	11.587,2	81,9%	9.968,5	77,4%
COSTI PER AMMINISTRAZIONE	-141,8	-1,2%	-111,1	-0,8%	-111,1	-0,9%
COSTI GENERALI E AMM.	-414,7	-3,5%	-374,7	-2,6%	-371,1	-2,9%
MARGINE OPERATIVO LORDO	9.011,1	75,6%	11.361,4	80,0%	9,486,3	73,9%
AMMORTAMENTI	-124,8	-1,0%	-127,2	-0,9%	-124,8	-0,9%
EVALUAZIONE CREDITI	-81,2	-0,7%	-77,2	-0,5%	-71,8	-0,6%
MARGINE OPERATIVO	8.784,3	73,7%	11.026,9	77,8%	9.178,7	71,9%
COSTI PER FINANZIAMENTO	-81,2	-0,7%	-80,0	-0,6%	-81,1	-0,6%
RESULTATO LORDO NETTO	8.703,1	73,0%	10.946,9	77,2%	9,097,6	71,3%

- Presto il metodo viene esteso anche all'area amministrazione e controllo di gestione.
- Le aziende di distribuzione condividono con noi i numeri economici per arrivare a una diversa lettura per decisioni ottimali.

LOGISTICA: LAYOUT E PROCESSI DI MAGAZZINO

2006

Progettica lancia il primo format nel campo della logistica: progettazione deposito distributivo horeca.

Dal 2005 ad oggi oltre 100 attività di progettazione nuovo deposito, ampliamento deposito, rivisitazione layout.



PROGETTO

- raccolta desiderata
- valutazione spazio
- classificazione referenze
- definizione aree logiche
- definizione dei percorsi
- allestimento

PROCESSI DI AGGREGAZIONE TRA DISTRIBUTORI: M&A

2008

Il tema delle M&A diventa sempre più importante nel settore e Progettica costruisce progetti mirati

ANALISI C-E GESTIONALE STIMA 2024

	VALORE	%
Fatturato Vendita	€ 9.000.000	
Costo del Venduto	€ 6.830.000	-75,9%
Margine Vendita	€ 2.170.000	24,0%
Costi Vendita	€ 890.000	-9,9%
Area Commerciale	€ 990.000	-11,0%
Costi di Magazzino	€ 207.000	-2,3%
Costi Distribuzione	€ 376.000	-4,2%
Costi Stac. (regionali/totali)	€ 50.000	-0,6%
Area Logistica	€ 633.000	-7,0%
Margine di Contribuzione	€ 1.507.000	16,7%
Costi Personale Amm./Gen	€ 468.000	-5,2%
Affitti	€ 366.000	-4,1%
Altri Costi Generali	€ 666.000	-7,4%
EBITDA	€ 481.000	5,3%

Valutazione Avviamento Commerciale

A seguito dell'analisi effettuata, riteniamo che i parametri da ritenere di riferimento sia da parte dell'acquirente che del venditore possano stare nel range qui indicato:

↳ METODO MARGINE DI CONTRIBUZIONE Valore avviamento commerciale (pari a 12,3% sul fatturato)	€ 1.107.000,00
↳ FORCHETTA MEDIA (EBITDA € 441.000 x 2) ↳ Valore avviamento commerciale (pari a 9,2% sul fatturato)	€ 882.000,00
↳ FORCHETTA ALTA (EBITDA € 441.000 x 5) ↳ Valore avviamento commerciale (pari a 14,7% sul fatturato)	€ 1.523.000,00



- Dopo la cavalcata di acquisizioni effettuate dalle integrate, anche i principali distributori indipendenti fanno campagna acquisti.
- Progettica li affianca sviluppando una metodologia di valutazione.
- Oltre 50 operazioni negli anni
- Ma non è solo comprare: bisogna saper integrare.

NON SOLO DISTRIBUTORI: PROGETTICA SI ALLARGA NELL'INDUSTRIA

2009



Horeca: industria e distribuzione.

Progettica lancia l'osservatorio:
«In un mondo che vive al buio, Progettica è la torcia che illumina la radura».

Con l'osservatorio forniamo alle più importanti aziende del settore beverage informazioni affidabili e tempestive sul mercato.

- Per i clienti un supporto alle decisioni (industria e distribuzione).
- Per noi uno strumento di posizionamento sul mercato e di fidelizzazione.

ROUTE TO MARKET DISTRIBUTORI

2010



Con un gruppo selezionato di fornitori e CDA parte il progetto RTM Industria-distribuzione.

Progettica:

- Facilita la collaborazione lungo la filiera.
- Mette a disposizione le risorse umane necessarie all'implementazione.

-
-
-
-
-
-

L'HORECA È ANCHE MONDO ALIMENTARE: PROGETTICA ENTRA NEL FOOD

2011



Grazie a Cateringgross e a due primi clienti della distribuzione alimentare, Progettica mette a frutto il know-how costruito nel beverage anche nel mondo food.

RADIOFREQUENZE + CHECK LOGISTICO FOOD

2012



- La tecnologia arriva anche nei magazzini dei grossisti.
- Prime installazioni di sistemi radiofrequenza: l'efficienza ottenuta grazie all'innovazione.

DATABASE DISTRIBUTORI DbGrosss E RTM INDUSTRIA

2013



- Negli anni Progettica costruisce il più grande e completo database di operatori della distribuzione: il DbGrosss.
- Strumento fondamentale per aiutare l'industria nella ridefinizione della propria RTM.



TUTORING

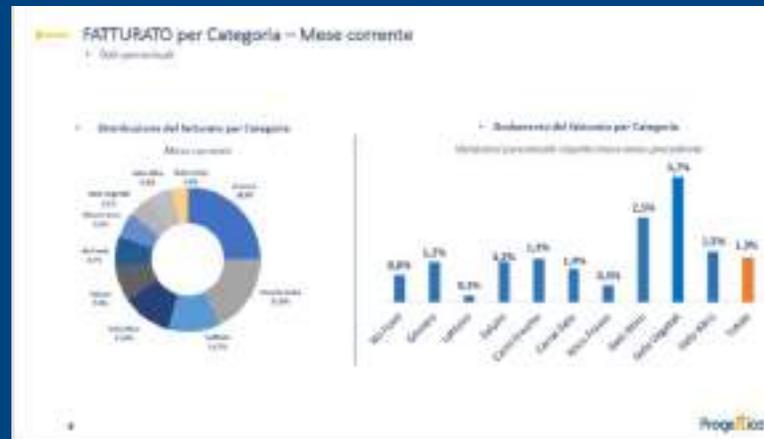
2014



- Distributori: aziende familiari, con il tema del passaggio generazionale e della crescita manageriale.
- Progettica inizia ad affiancare con figure senior gli imprenditori e i loro figli.



- Gli anni iniziali di lavoro coi grossisti food consolidano un know-how di settore.
- La luce - su base quantitativa - che Progettica ha portato nel beverage si estende con l'osservatorio Food.



L'ESPANSIONE DEL PERIMETRO ANCHE ALL'INDUSTRIA DI MARCA FOOD

2016

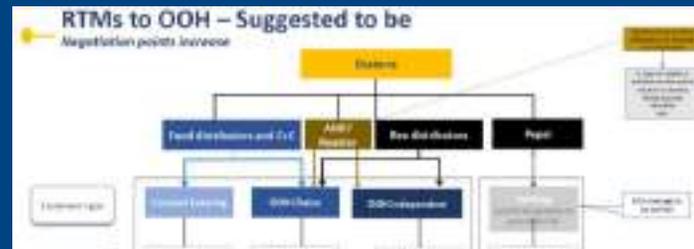


- L'offerta prodotti consulenziali di Progettica si amplia con Rana, e poco dopo altri clienti.
- Sviluppiamo progetti più complessi e articolati.

LA COMPETENZA DI PROGETTICA IN NUMEROSE CATEGORIE

2017

In Italia e all'estero



Sono stati profilati 6 competitor diretti

Brand	Share	Valore	Descrizione	Rating	Rating
TIGOLINI	10%	100m	Competitor di prodotti volanti con un vantaggio di struttura come potenzialmente girocolati in caso di increspature line gestite.	●	●●
PIRELLA	10%	100m	Player esperto della CO e con molto in crescita, che sta affrontando l'italia.	●●●	●●
SAVIO	11%	110m	Player di grande flessibilità produttiva; presumibilmente adatte maggiori difficoltà a crescere a livello nazionale nella pizza.	●●	●●
ARCADELLO	15%	150m	Azienda storica che ha dimostrato capacità di innovare, con forti relazioni con distributori e rete di piazzali, simili a Pirella.	●●●●	●
PIRELLA	16%	160m	Azienda storica con particolare capacità di innovare, con forti relazioni con distributori e rete di piazzali, simili a Agugiaro.	●●	●●
FRANCO	18%	180m	Gruppo multinazionale che sviluppa l'innovazione, in collaborazione con management produttivo e vendite, alla differenziazione di prodotti.	●●●●	●●●
BARBISIO	19%	190m	Il riferimento nell'horeca, con gamma completa.	●●●●	●●●

PROGETTO NETWORK DISTRIBUTORI

2018



- Dopo la lunga fase delle integrate, i distributori esplorano forme evolutive nuove.
- Con Pégaso prende forma un gruppo di distributori indipendenti che comprano partecipazioni rilevanti e aiutano le aziende a migliorare.
- Progettica supporta l'M&A.

NUOVI PRODOTTI E SERVIZI: RISTOCHAIN

2019

• RistōChain

RISTOCHAIN.
L'HOECA MODERNO IN ITALIA E LE CATENE DI RISTORAZIONE:
PICCOLE E GRANDI.

DATABASE INTERROGABILE, ANALISI, APPROCCIO, SOLUZIONI



- Anche in Italia la ristorazione organizzata conquista posizioni (ormai valgono più del 12% del mercato).
- Progettica aiuta l'industria di marca a capire il fenomeno, misurarlo, affrontare i clienti.

-
-
-
-
-
-

LA COMPAGINE SOCIALE SI ALLARGA A NUOVE COMPETENZE



I WEBINAR PROGETTICA

2020

La community dell'horeca. Relazioni forti anche via web



- Mentre l'Italia chiude e l'horeca si barcamena tra aperture e chiusure, Progettica lancia i Webinar.

- Numeri che danno direzione nell'incertezza.

EVOLVERE ORGANIZZAZIONI E COMPETENZE

2023

- Specialisti Verticale Horeca
- **Creare valore e come con il Category Management**

Milano, 11 e 12 gen 2024



CDA Next Horeca logo and Progettica logo



Anche grazie all'arrivo di nuove persone (perché non ci fermiamo mai), Progettica costruisce attività formative sulle figure chiave del canale.

UN SOLIDO APPROCCIO DI PROJECT MANAGEMENT

2024

- L'assessment e il disegno dell'organizzazione.
- Project Management.
- Supporto all'implementazione:
 - Processi
 - Formazione
 - Coaching



5. Timing delle fasi di trasformazione e della criticità da gestire

	2024	2025	2026
STRATEGY			
EXECUTION			
SUCCESS			
Interventi organizzativi	Q1: Q2: Q3: Q4:		
Focus delle attività operative			
Criticità da gestire			

Progettica[®]20

The logo consists of the word "Progettica" in white, followed by a registered trademark symbol (®), and the number "20" in orange. The number "20" is stylized, with the "0" containing a white lightbulb icon with radiating lines, symbolizing an idea or innovation.

COSA SIGNIFICA PROGETTICA OGGI.

Qualche numero



Progettica ha saputo evolversi passando da «un garage a Calolziocorte con 3 soci» a una società con 2 sedi, oltre 20 collaboratori, più di 100 clienti attivi e un portafoglio di offerta articolato.



- Negli anni i distributori che hanno usato i nostri servizi significano:
 - il 40% del fatturato aggregato dei grossisti bevande;
 - pari a 2 mld di vendite complessive;
 - il 10% del mercato dei grossisti food a fatturato;
 - per vendite complessive di oltre 2,5 bn.
- Siamo fortunati ad avere come clienti molti dei più bravi del mercato: i nostri clienti hanno fatto oltre il +40% negli ultimi 5 anni.
- Abbiamo fatto consulenza a clienti industria che fatturano complessivamente oltre 10 miliardi in Italia.



IL CONTESTO



- Il mondo della distribuzione e del largo consumo si muovono a velocità minore di quello tecnologico, ma cambiano. Eccome se cambiano!
- Progettica ha intercettato i cambiamenti e dato risposte adeguate nel tempo.
- Dobbiamo continuare ad adattarci con pragmatismo e sartorialità, sempre attenti alle persone: siamo un people business.

MISSION: IL DOMANI

Essere sempre i numeri uno della verticale Horeca



- Mantenere il nostro stile e le nostre caratteristiche.
 - Tendere al continuo miglioramento.
 - Intercettare i continui bisogni mutevoli del mercato.
 - Integrare sempre nuove competenze.
 - Fare leva sulla rete per connettere e qualificare la filiera.
- All'industria diamo conoscenze di settore.
 - Alla distribuzione diamo conoscenze e competenze.
 - A tutta la filiera offriamo un sistema di relazioni.