

Atoka - Dossier Commerciale

Informazioni riservate e proprietarie

È severamente proibito qualsiasi utilizzo di questo materiale, anche parziale e con qualsiasi mezzo, senza preventiva autorizzazione scritta da parte di Cerved Group S.p.A.





Dossier Commerciale

È uno strumento pensato per fornire un'analisi sintetica dei dati dell'impresa e del settore di riferimento.
È consultabile direttamente dalla **Scheda Azienda di Atoka** e avrà una doppia opportunità di utilizzo.

UTILIZZO INTERNO

Supportare la preparazione di un incontro con il cliente e prospect

Oltre alla sintesi dei dati aziendali, contiene un'analisi del settore e il confronto tra gli indicatori dell'azienda e i benchmark di settore.

Una sezione dedicata alle Linee guida Commerciali presenta i bisogni tipici del settore, fornendo un supporto alla fase di preparazione dell'incontro.

UTILIZZO ESTERNO

Stampare un documento di analisi utilizzabile direttamente con l'azienda

Una vista sintetica da utilizzare durante l'incontro, per stimolare un'analisi completa dei bisogni dell'azienda.





Dossier Commerciale

Aprendo il Dossier dalla scheda Azienda di Atoka, si accede ad una [pagina web ad uso interno](#)

La versione **web** contiene il dettaglio di tutte le informazioni dell'impresa e del settore, con l'aggiunta di una pagina dedicata alle linee guida commerciali.

- Presentazione azienda
- Principali dati di bilancio
- Analisi di settore
- Opportunità e minacce
- KPI di Bilancio e Benchmark

- Linee Guida Commerciali
(Presenti solo nella versione web a uso interno)

Per mostrare il Dossier direttamente all'azienda, sarà possibile salvare la [versione stampabile ad uso esterno](#)

Nella versione **PDF**, destinata all'azienda, vengono aggiunte alcune pagine informative e una pagina dedicata alle note metodologiche.

- Copertina
- Presentazione azienda
- Principali dati di bilancio
- Analisi di settore
- Opportunità e minacce
- KPI di Bilancio e Benchmark
- Note Metodologiche



atoka
NEXT GENERATION SALES & MARKETING INTELLIGENCE

Dossier Commerciale



 Cerved

SPAZIODATI
A Cerved Company



 Cerved

SPAZIODATI
A Cerved Company

Per quali aziende è disponibile?

Tutte le **Società di Capitali** e **Società di Persone** regolarmente iscritte in Camera di Commercio.



Come si accede?

Troverai il pulsante '**Dossier Commerciale**' sulla scheda azienda, sotto il menu 'Risorse' sul lato destro della pagina.



Cliccandoci sopra, si aprirà una nuova finestra con le informazioni dettagliate sull'azienda.

The screenshot shows a web application interface for a company profile. The top navigation bar includes 'AZIENDE', 'PERSONE', 'LISTE', 'RICERCHE', and 'NOTIZIE'. The main content area displays the company name 'S.P.A.' and a 'Risorse' section with a 'Dossier Commerciale' button highlighted by a red hand cursor. Other sections include 'Cerved Group Score' (100/100), 'Eventi negativi' (Assenti), 'Storico dei Ricavi' (156,1M €), 'Storico dei Dipendenti' (282), 'Score Centralità Web' (96/100), and 'Score Innovatività' (70/100). Social media links for Facebook, Twitter, and LinkedIn are also visible.

Presentazione Azienda

- Principali dati di bilancio
- Analisi del settore
- Opportunità e minacce
- KPI di bilancio e benchmark
- Linee Guida commerciali

Presentazione Azienda

Dati generali

Ragione Sociale "VIBRAM S.P.A."	Codice Fiscale 00200450120	Data Chiusura Bilancio 31/12/2019	Settore prevalente Ateco (2007) - 22.19.01: Fabbricazione di soles di gomma e altre parti in gomma per calzature
Partita IVA 00200450120	Capitale Sociale 1.116.000 €	Sul mercato da 1/4/1953	Natura giuridica Società Di Capitale

Dimensioni



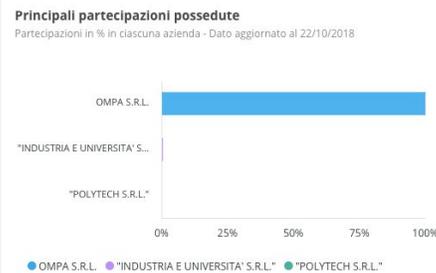
Sedi Numero sedi **4**

Sede principale	Via Cristoforo Colombo, 5, 21041, Albizzate (VA)
Negozi	Via Raffaello Sanzio, 6, 20149, Milano (MI)
Ufficio Commerciale	Corso Giuseppe Mazzini, 101, 31044, Montebelluna (TV)

Principali esponenti aziendali Numero esponenti **30**

Marco Bramani	58 anni (23/3/1962)	presidente consiglio amministrazione dal 21/6/2012 consigliere dal 24/5/2006
Silvia Antonia Maria Bramani	56 anni (21/8/1964)	consigliere dal 21/6/2012
Gherardo Barbini	61 anni (6/12/1958)	consigliere dal 30/4/2009

Partecipazioni possedute Totale partecipazioni **3**



Principali azionisti Totale azionisti **4**



Tab Presentazione Azienda

Vista di **Presentazione azienda** con dati e informazioni di origine camerale, in particolare:



- Dati generali Anagrafici
- Dati Dimensionali
- Principali Soci ed Esponenti
- Partecipazioni possedute



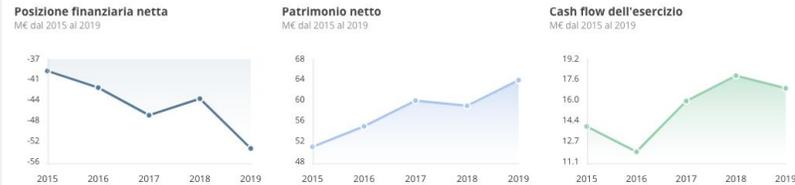
- Presentazione Azienda
- Principali dati di bilancio**
- Analisi del settore
- Opportunità e minacce
- KPI di bilancio e benchmark
- Linee Guida commerciali

Principali dati di bilancio e indicatori

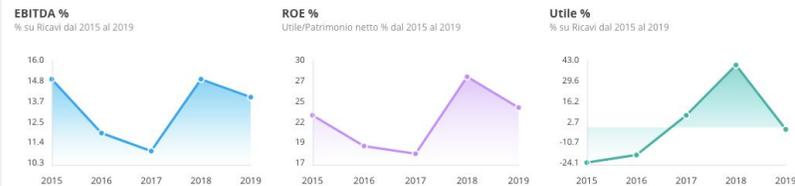
Principali voci Conto Economico



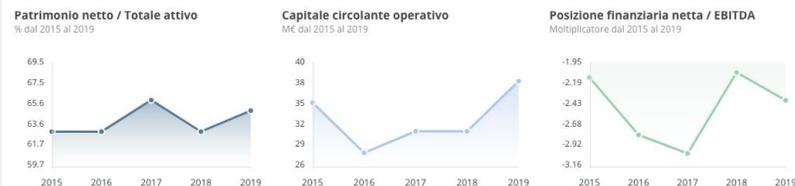
Principali voci Stato Patrimoniale



Indicatori Redditali



Principali Indicatori Patrimoniali



Tab Principali dati di Bilancio

Principali dati di **bilancio** e **indicatori**, presentati in forma di grafici, utili per avere una vista di sintesi di facile lettura.



Principali voci di Conto Economico: Ricavi, Ebitda, Utile

Principali voci di Stato Patrimoniale: PFN, Patrimonio Netto, Cash Flow esercizio

Indicatori Redditali: Ebitda%, Roe %, Utile %

Indicatori Patrimoniali: Patrimonio Netto/Tot attivo, Capitale Circolante operativo, PFN / Ebitda

Stampa Dossier Commerciale

Presentazione Azienda

Principali dati di bilancio

Analisi del settore

Opportunità e minacce

KPI di bilancio e benchmark

Linee Guida commerciali

Analisi del settore **Manufatti in gomma**

Caratteristiche principali del settore

La concentrazione settoriale è bassa, in relazione alla significativa specializzazione produttiva delle aziende. Il livello della concorrenza è elevato e incentrato sul fattore prezzo, tuttavia per i manufatti caratterizzati da una maggiore tecnologia rivestono un ruolo rilevante la qualità di prodotti e il livello del servizio offerto. La propensione all'esportazione è elevata: la domanda estera assorbe oltre il 95% della produzione in valore. I singoli comparti industriali a valle sono caratterizzati da discontinuità significative, tuttavia la domanda complessiva di articoli tecnici in gomma presenta organicamente una ciclicità contenuta, determinata dai diversi trend settoriali, che tendono a bilanciare l'andamento complessivo del settore. Nel 2019 la produzione di manufatti in gomma registra una contrazione del 4,1% penalizzata dall'andamento negativo sia delle esportazioni (-2,8%) che del mercato interno (-5,2%). Le previsioni per il 2020 sono condizionate dalle conseguenze della pandemia da COVID-19: per la produzione nazionale è stimabile un calo in valore del 17,8%. La produzione risentirà dell'interruzione delle attività produttive settoriali (dal 25 marzo al 4 maggio 2020) imposta dai provvedimenti restrittivi e del significativo calo della domanda proveniente dai settori a valle (automotive in primis). Nel 2021 si prevede un recupero parziale, con un incremento stimato intorno al 16%. Si segnala che le previsioni sul 2020 si basano sull'ipotesi di proseguimento dell'emergenza fino a maggio, con un graduale ritorno alla normalità nei mesi successivi. Nel caso invece di scenario pessimistico, che prevede il proseguimento dell'emergenza fino a maggio, ma con ulteriori periodi di lockdown (anche se meno "pesanti"), la produzione settoriale è stimata in flessione del 27% circa. Nel settore sono presenti competitor eterogenei per dimensioni e presidio dei mercati: operatori di dimensioni rilevanti, che competono almeno a livello continentale con una gamma ampia/profonda, e numerose piccole e medie imprese attive a livello nazionale e/o in nicchie di mercato, generalmente quali fornitori di un ristretto numero di aziende (le nicchie sono in genere difendibili, in quanto non è economico l'ingresso per i maggiori produttori). Il grado di specializzazione delle aziende è elevato e determina una struttura competitiva specifica per settore di sbocco e/o tipologia di prodotti; il settore è caratterizzato da una significativa intensità di capitale, dalla rigidità della struttura produttiva e da un elevato potere contrattuale dei clienti e dei fornitori. A livello globale, le maggiori aziende attuano politiche di acquisizioni e/o cessioni, per ottimizzare la presenza nel comparto e raggiungere economie di scala nei segmenti core.

Principali indicatori

Fatturato Italia
Aggiornato al 2019

4369M€

Variazione su anno precedente **-4%**

Produzione
in Mln€, dal 2017 al 2021

Import
in Mln€, dal 2017 al 2021

Propensione export

Export
in Mln€, dal 2017 al 2021

Mercato interno
in Mln€, dal 2017 al 2021

Variabili critiche

i Ricerca della massima efficienza produttiva attraverso l'ottenimento di significative economie di scala e l'ottimizzazione del ciclo produttivo e logistico

i Innovazione di processo e di prodotto, con lo sviluppo di prodotti in nicchie di mercato difendibili

i Spostamento su prodotti a maggior valore aggiunto

i Approvvigionamento e controllo dei costi delle materie prime

i Sviluppo e consolidamento dei rapporti con i maggiori clienti B2B.

Tab Analisi del settore

Descrizione delle **Caratteristiche principali del settore** estratte dagli studi settoriali Cerved.



- Principali indicatori settoriali

- Fatturato Italia
- Propensione export
- Produzione
- Import/Export
- Mercato Interno

- Variabili critiche

Le variabili che possono condizionare le scelte o impattare sui risultati delle aziende del settore



The screenshot shows the 'atoka' web application interface. The top navigation bar includes the 'atoka' logo and a 'Stampa Dossier Commerciale' button. The left sidebar contains a menu with items: 'Presentazione Azienda', 'Principali dati di bilancio', 'Analisi del settore', 'Opportunità e minacce' (highlighted with an orange border), 'KPI di bilancio e benchmark', and 'Linee Guida commerciali'. The main content area is titled 'Opportunità e minacce **Manufatti in gomma**' and is divided into two columns: 'Opportunità' and 'Minacce'. The 'Opportunità' column lists four items with green circular icons: 1. Rilevanza della componente after market, che rende la domanda complessiva del settore relativamente più stabile. 2. Assenza di prodotti sostitutivi rilevanti, a eccezione di applicazioni specifiche. 3. Incremento dell'impiego di prodotti in gomma nell'automotive. 4. Ricerca e sviluppo di nuove applicazioni e funzioni d'uso (generalmente gestita in partnership con i formulatori di mescole). The 'Minacce' column lists six items with red circular icons: 1. Effetti dell'emergenza sanitaria legata all'epidemia di Coronavirus (blocchi produttivi, contrazione domanda) e incertezza sulla sua durata. 2. Scarsa possibilità di differenziare il prodotto e conseguente focalizzazione della competizione sulla leva del prezzo. 3. Concorrenza elevata e in crescita da parte dei produttori provenienti dai Paesi low cost, in particolare nelle applicazioni meno gravose. 4. Rigidità della struttura produttiva, che in periodi di calo della domanda crea situazioni di eccesso di offerta. 5. Elevato potere contrattuale dei clienti e dei fornitori. 6. Volatilità delle quotazioni delle materie prime.

Tab Opportunità e minacce

Una lista di potenziali opportunità e minacce del settore, derivanti dagli studi settoriali Cerved.



Le opportunità e minacce collegate al settore possono essere utili in fase di preparazione contatto, ma anche costituire un argomento di confronto con l'imprenditore.

- Presentazione Azienda
- Principali dati di bilancio
- Analisi del settore
- Opportunità e minacce
- KPI di bilancio e benchmark
- Linee Guida commerciali

KPI di bilancio e benchmark **Manufatti in gomma**

Confronto tra KPI reddituali della società e settore Ateco di riferimento

Trend fatturato
anno 2015 = 100



Trend EBITDA
anno 2015 = 100



EBITDA margin
%



ROE
%



Rapporto di indebitamento
%



Indice di copertura debiti
%



Circolante operativo / Ricavi
%



Indice rotazione crediti
gg



Tab KPI di Bilancio e Benchmark

Confronto tra KPI reddituali della società e settore Ateco di riferimento



- Trend Fatturato
- Trend Ebitda
- Ebitda Margin
- Roe
- Rapporto di indebitamento
- Indice di copertura debiti
- Circolante operativo / Ricavi
- Indice rotazione crediti



atoko

Stampa Dossier Commerciale

Linee guida commerciali **Servizi alle imprese**

Linee Guida commerciali

Descrizione

Medi esercizi con più di 10 collaboratori. Non necessitano di particolari infrastrutture

Bisogni tipici

Bisogni secondari

FIDI BT Anticipo fatture / finanziamenti salvo buon fine

PAGAMENTI Conto corrente e internet banking / carte aziendali di credito e debito

FIRMA Crediti di firma per partecipazioni a gare

PROTEZIONE Assicurazioni danni (incendio, infortuni)

FIDI MLT Per ristrutturazione locali

INVESTIMENTI Gestione TFR / altri investimenti di gestione risparmio / raccolta diretta (obbligazioni) / investimenti di gestione risparmio (es. TFR, previdenza)

Tab Linee Guida Commerciali*

Linee guida commerciali distinte in

- **Bisogni tipici:** bisogni finanziari primari che caratterizzano il settore economico di riferimento
- **Bisogni secondari:** bisogni finanziari secondari che caratterizzano il settore economico di riferimento



Le imprese sono state segmentate sulla base del codice Ateco07 primario e distinte in **17 isotipi**, per ciascuno dei quali sono state associate le linee guida commerciali differenziate, in relazione ai bisogni caratteristici di ciascun macro settore

Viene così mappata la quasi totalità delle imprese: solo alcuni **settori residuali** dei codici Ateco potrebbero non essere compresi: in quel caso il Tab Linee Guida Commerciali **non è presente**.

* Pagina ad **uso esclusivamente interno**, visualizzabile solo a video.



Come stampare il dossier?

Fare clic sul bottone **'Stampa dossier commerciale'**, che puoi trovare nell'angolo in alto a destra della pagina web del Dossier Commerciale.

Verrà generato un file PDF che deve essere salvato sul proprio computer.

The screenshot shows the 'atoka' website interface. The main content area is titled 'Presentazione Azienda' and contains several data sections:

- Dati generali**
 - Ragione Sociale: "VIBRAM S.P.A."
 - Codice Fiscale: 00200450120
 - Data Chiusura Bilancio: 31/12/2019
 - Settore prevalente: Ateco (2007) - 22.19.01: Fabbricazione di soles di gomma e altre parti in gomma per calzature
 - Partita IVA: 00200450120
 - Capitale Sociale: 1.116.000 €
 - Sul mercato da: 1/4/1953
 - Natura giuridica: Società Di Capitale
- Dimensioni**
 - Dipendenti: 282 (Dipendenti al 1/3/2020, -1%)
 - Ricavi: 156.1M€ (Ricavi al 31/12/2019, +6%)
- Sedi** (Numero sedi: 4)
 - Sede principale: Via Cristoforo Colombo, 5, 21041, Albizzate (VA)
 - Negozi: Via Raffaello Sanzio, 6, 20149, Milano (MI)
 - Ufficio Commerciale: Corso Giuseppe Mazzini, 101, 31044, Montebelluna (TV)

Dossier Commerciale

Note metodologiche

Principali voci Conto Economico

Ricavi: Storico dei ricavi dell'azienda estratto dalla voce "Ricavi netti" del bilancio d'esercizio depositato presso la Camera di Commercio

Ebitda: Viene calcolato come differenza tra valore della produzione e costi della produzione al netto degli ammortamenti

Utile d'esercizio: Rappresenta l'utile netto che deriva dal bilancio d'esercizio depositato presso la Camera di Commercio

Principali voci Stato Patrimoniale

Indebitamento finanziario netto: Composto dai debiti finanziari (vs. banche, terzi finanziatori, soci, società del gruppo) scadenti entro e oltre l'esercizio al netto della liquidità (liquidità e attività finanziarie non immobilizzate)

Patrimonio netto: Composto da capitale sociale, riserve ed utile/perdita d'esercizio

Cash Flow dell'esercizio: Composto da Ebit - Imposte + Ammortamenti + Svalutazioni e Accantonamenti +/- Variazione Capitale Circolante Operativo - Variazione Fondi +/- Investimenti / Disinvestimenti

Indicatori Redditali

Ebitda (%): composto dal rapporto tra l'Ebitda e i Ricavi

Roe (%): composto dal rapporto tra l'utile netto ed il patrimonio netto

Utile d'esercizio (%): composto dal rapporto tra l'utile netto ed i ricavi

Indicatori Patrimoniali

Patrimonio netto/Attivo: composto dal rapporto tra patrimonio netto e totale attivo di bilancio

Capitale Circolante Operativo: composto dalla differenza tra attività operative scadenti entro l'es. successivo (magazzino, crediti vs fornitori e diversi) e le analoghe passività (debiti vs fornitori, anticipi e debiti diversi)

Indebitamento finanziario netto / Ebitda: composto dal rapporto tra l'Indebitamento Finanziario Netto e l'Ebitda

Analisi del settore

In questa sezione vengono commentati i grafici relativi alla produzione, import, export e mercato interno relativi al settore analizzato per gli ultimi 4 anni disponibili. In particolare la sezione di **Overview** è dedicata al **commento settoriale**; la sezione **Principali Indicatori** mostra i grafici dei trend dei principali KPI. Gli ultimi due anni sono un forecast realizzato sulla base degli elementi in possesso al momento della realizzazione della ricerca

I grafici riportano i dati in valore assoluto (Mn. Euro) per ciascuna annualità considerata e la variazione percentuale rispetto all'anno precedente

Per **produzione** si intende la **produzione nazionale, realizzata in Italia, al netto della commercializzazione dei prodotti importati**

Per **export** si intende il **valore delle esportazioni realizzate da operatori nazionali** (valore delle merci a prezzi franco - dogana)

Per **import** si intende il **valore delle importazioni realizzate da parte di operatori nazionali** (valore delle merci a prezzi franco - dogana)

Il **mercato interno** si ottiene come **produzione + import - export**

Il grafico relativo alla **propensione all'export** rappresenta l'**incidenza delle esportazioni sul totale produzione** (nazionale + delocalizzata)

Indicatori economico-finanziari: confronto con il settore - Redditività

In ciascun grafico si riporta il dato dell'azienda selezionata confrontato con il bilancio somma del settore analizzato

Per ciascuna azienda si considera il bilancio d'esercizio

Trend fatturato: evidenzia il trend del fatturato totale calcolato sulla base del primo anno di analisi pari a 100. Il fatturato totale corrisponde



Stampa dossier commerciale

Nella versione PDF sono presenti anche alcune pagine informative, che non vengono visualizzate nella versione web ad uso interno.



- Copertina
- Note Metodologiche

(Descrizione delle fonti e delle logiche di calcolo di indici e grafici)

Il PDF è **già impaginato** e pronto per la stampa (o per l'invio come allegato ad una mail).



Aspetti personalizzabili

Ogni customer ha esigenze diverse. Per dare la versione più adatta ad ogni cliente è possibile customizzare i seguenti aspetti:

Per il dossier:



Il colore del banner in alto e il logo in alto a sinistra



Il testo del footer nella versione web



Creare una nuova tabella di isotipi / eliminare completamente il tab degli isotipi

Per il pdf:



Disabilitare la possibilità di creazione del PDF



Definire delle immagini che vengono usate per la prima pagina, il frontespizio e la copertina di chiusura



Il logo in alto a destra e il testo del footer

atoka

NEXT GENERATION SALES & MARKETING INTELLIGENCE