

Analisi settore scatolifici



Associazione Italiana Scatolifici e SDA Bocconi presentano un'analisi del settore dei produttori di imballaggi in cartone ondulato. Premiati l'orientamento al servizio e l'attenzione al cliente.

Come hanno reagito alla crisi degli ultimi anni i produttori di imballaggi in cartone ondulato? Qual è il modello di business vincente del settore?

Queste le principali domande alle quali ha voluto rispondere la ricerca *"I produttori di imballaggi di cartone ondulato. Un'analisi di settore."* condotta da SDA Bocconi per conto dell'**Associazione**



Italiana Scatolifici (AIS) con l'obiettivo di analizzare le dinamiche evolutive, facendo particolare riferimento alle performance economico-finanziarie.

Dall'analisi dei bilanci di 330 imprese operanti nel settore* (settore che vale circa 2,4 miliardi di €), i ricercatori hanno estrapolato i dati relativi all'andamento dell'ultimo decennio (dal 2005 al 2013), facendo riferimento ai due modelli di business prevalenti: trasformatori e integrati. Le analisi svolte segnalano come i trasformatori riescano, in media, ad avere una maggiore redditività operativa, dovuta alla minore incidenza di costi operativi e investimenti, con una conseguente maggiore coerenza con l'andamento del fatturato.

Per contro, le imprese integrate segnalano significativi tassi di crescita del fatturato, ma con maggiori costi e investimenti, che portano a una tendenziale riduzione

della redditività operativa.



In sostanza la forbice "fatturato – costi operativi" si riduce, con conseguenze negative sul ROS (ritorno sulle vendite). A tassi di crescita elevati, quindi, non sempre conseguono risultati economici positivi e la crescita quantitativa non è spesso accompagnata da una crescita qualitativa equilibrata.

La ricerca si è poi focalizzata sull'analisi qualitativa di alcune aziende risultate particolarmente interessanti sul fronte delle performance economico-finanziarie. I tratti comuni di questi "brillanti protagonisti del mercato" si possono così sintetizzare: struttura snella e a conduzione familiare, forte orientamento al servizio, attenzione al cliente e ampiezza di gamma.

È infine emerso che la passione per l'azienda e le relazioni collaborative con i principali stakeholder (clienti, fornitori, finanziatori...), basate su un solido rapporto di fiducia, fanno la differenza e rappresentano le basi del successo.

* Fonte: Database AIDA (Bureau Van Dijk Electronic Publishing)