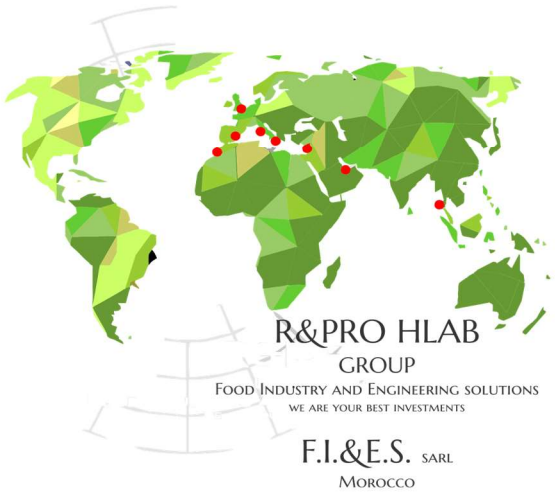
R&PRO HLAB GROUP FI&ES sarl Studio tecnico Food Industry specialist

DAES: cosa succede se il fatturato cala del 25%?

Dynamic Analysis of Economic Sustainability. Non è un business plan: tutte le variabili dell'azienda si muovono insieme e mostrano subito dove l'operazione regge e dove no. Prova a spostare i cursori.



Fatturato potenziale 300 coperti al giorno		3.835.230 €
Calo di fatturato variante 25%		-958.808 €
Fatturato reale **225 coperti al giorno**		2.876.423 €
Costi variabili F&B e costi legati al volume		-1.347.742 €
Costi fissi netti personale, utenze, operativi		-819.482 €
MOL / EBITDA **24,7% del fatturato**		709.198 €
Recupero investimento ammortamenti e accantonamenti		-70.000 €
Imposte incidenza massima 46%		-294.031 €
Risultato netto **dopo le imposte**		345.167 €

Coperti al giorno: equilibrio contro realtà



Anche con un calo del 25% l'operazione regge: 55 coperti al giorno sopra il pareggio, risultato netto di 345 mila € e investimento rientrato in circa 1 anno.

Variante calo di fatturato **25%**

Scontrino medio a coperto **35 €**

Investimento **350 mila €**

Torna ai valori della scheda

Fatturato reale annuo **2,88 mln €**	MOL / EBITDA **709 mila €**
Risultato netto **345 mila €**	ROI sul risultato **99%**
Fatturato necessario per un rendimento del 10% **1,8 mln €**	Coperti al giorno necessari per quel rendimento **140 / 225**

Esempio "Azienda X" dal modello DAES di R&PRO HLAB: ristorante aperto tutto l'anno, 300 coperti al giorno di capacità, alta e bassa stagione di 6 mesi ciascuna. Valori illustrativi.

Business plan e DAES: due modi di guardare la stessa azienda

Business plan

- Fissa un'ipotesi di fatturato e ci costruisce sopra il conto economico.
- Se l'ipotesi cambia, i numeri vanno rifatti a mano.
- Risponde alla domanda "quanto guadagno se va come previsto?".

DAES

- Parte dalla capacità reale di servizio: giorni, turni, posti, tempi per coperto, stagionalità.
- Collega investimento, costi per reparto, coperti e rendimento voluto in un unico sistema.
- Risponde alla domanda "fino a dove regge l'operazione, e cosa devo cambiare se non regge?".

Come si svolge una DAES

Capacità di servizio

Giornate operative, settimane lavorative, turni per giorno, posti disponibili per area, tempo per coperto e occupabilità, in alta e bassa stagione.

Esempio: 300 coperti al giorno potenziali.

Obiettivo economico

Investimento previsto e rendimento voluto: la DAES ricava il fatturato necessario per sostenerli.

Esempio: 350.000 € al 10%.

Struttura dei costi

Utenze, personale per reparto con costo orario reale, costi operativi, food & beverage, ammortamenti; separati in fissi e variabili.

Esempio: personale al 23% del fatturato.

Variante calo di fatturato

Lo stress test: quanto fatturato si può perdere prima che l'operazione smetta di essere sostenibile.

Esempio: calo prudenziale del 25%.

Equilibrio in coperti

Il punto di pareggio tradotto in coperti all'anno, al mese, alla settimana e al giorno, confrontato con i coperti realizzati.

Esempio: 170 al giorno contro 225.

Sostenibilità

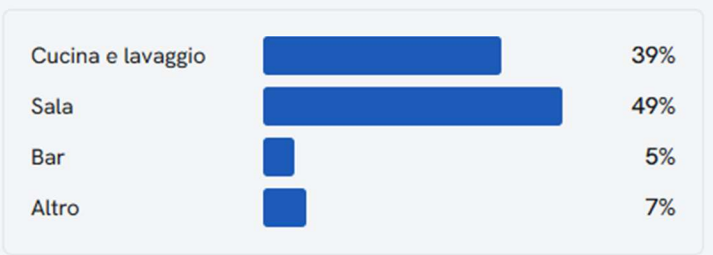
MOL, risultato netto dopo l'incidenza fiscale, ROI, rientro dell'investimento e valore dell'azienda sul risultato operativo.

Esempio: investimento rientrato in circa un anno.

Il personale si legge per reparto, non come voce unica

Nella DAES il costo del lavoro parte dal costo orario reale e si divide per reparto e per stagione. Così si vede dove la struttura di servizio pesa davvero e dove si può intervenire con l'organizzazione dei turni o con l'impianto.

Esempio: costo del lavoro annuo circa 649.000 €, costo reale per ora lavorata 15,17 €.



Vuoi vedere la DAES applicata al tuo progetto?

repro@remacohorecalab.com +39 346 695 8729 +39 392 218 5137 www.remacohorecalab.com

R&PRO HLAB GROUP · FI&ES sarl, Via A. Paolucci 33, 00054 Fiumicino (RM)