

# **KAOYI**

# **GROUP SPA**



## **BUSINESS PLAN**

**2020 – 2024**

Copyright by KAOYI GROUP SPA 2020

*Studio e Sviluppo: TBBK Group LTD London*

1.	Riassunto Esecutivo .....	
1.1.	Obiettivi .....	
1.2.	Mission.....	
1.3.	Chiavi di Successo .....	
2.	Riassunto sulla Società .....	
2.1.	Compagine Sociale .....	
2.2.	Storia della Società .....	
3.	Prodotti.....	
4.	Riassunto Analisi di Mercato.....	
4.1.	Segmentazione di Mercato.....	
4.2.	Strategia per Segmento Target di Mercato .....	
4.3.	Analisi dell'Industrializzazione.....	
4.3.1.	Modelli Competitivo e Acquisti.....	
5.	Riassunto Piano Presenza Web.....	
5.1.	Strategia Marketing Website.....	
5.2.	Strategie di Sviluppo.....	
6.	Riassunto strategie di Sviluppo.....	
6.1.	Analisi Punti S.W.O.T. ....	
6.1.1.	Punti Forti .....	
6.1.2.	Punti Deboli .....	
6.1.3.	Opportunità .....	
6.1.4.	Carenze .....	
6.2.	Margine Competitivo .....	
6.3.	Strategia Marketing.....	
6.4.	Strategia Commerciale.....	
6.4.1.	Previsioni Vendite.....	
6.5.	Valori Interni Basilari .....	
7.	Riassunto sul Management .....	
7.1.	Piano del Personale .....	
8.	Piano Finanziario .....	
8.1.	Assunzioni di Base.....	
8.2.	Analisi del Punto di Break-even .....	
8.3.	Prospetto Profitti e Perdite .....	
8.4.	Prospetto del Cash Flow .....	
8.5.	Prospetto Bilancio di Previsione.....	
8.6.	Rapporti Commerciali.....	
8.7.	Piano a Lungo Termine.....	

## 1. Riassunto Esecutivo

KAOYI GROUP SPA, è una giovane azienda, ma che deriva da soci con incarichi dirigenziali da tanti anni nel settore della produzione di macchine alimentari, ampliando negli anni l'esperienza e la qualità degli stessi sia in termini di semplicità di produzione che in termini di qualità della componentistica. KAOYI aumenterà la propria produzione senza aumentare in modo esponenziale gli addetti ma ottimizzando la produzione producendo e stampando le carcasse all'estero presso la propria sede produttiva polacca ove il costo del lavoro è molto più basso, aggiungendo in previsione solo tre nuove assunzioni nella linea di montaggio sita in Italia.

KAOYI SPA, oltre ad essere certificata CE, può vantare di essere una delle poche aziende in Italia e anche in Europa a produrre MACCHINE ALIMENTARI con un unico processo, e quindi con costi molto contenuti. I nostri clienti italiani, tra cui possiamo citare Lerroy Merlin, Brico Center, Brico Fer, Obi, METRO hanno sempre apprezzato la capacità della nostra azienda a rispettare sempre i tempi di consegna.

Il nostro obiettivo dopo i prossimi cinque anni, durante i quali ci sarà un netto consolidamento ed aumento non solo del fatturato ma anche della configurazione industriale e commerciale dell'azienda, è di quadruplicare i ricavi, e contemporaneamente spostare le proporzioni delle vendite dalle attuali 70% mercato nazionale/30% mercato estero a 40% mercato nazionale/60% mercato estero, consolidando quindi nettamente la presenza estera del marchio .

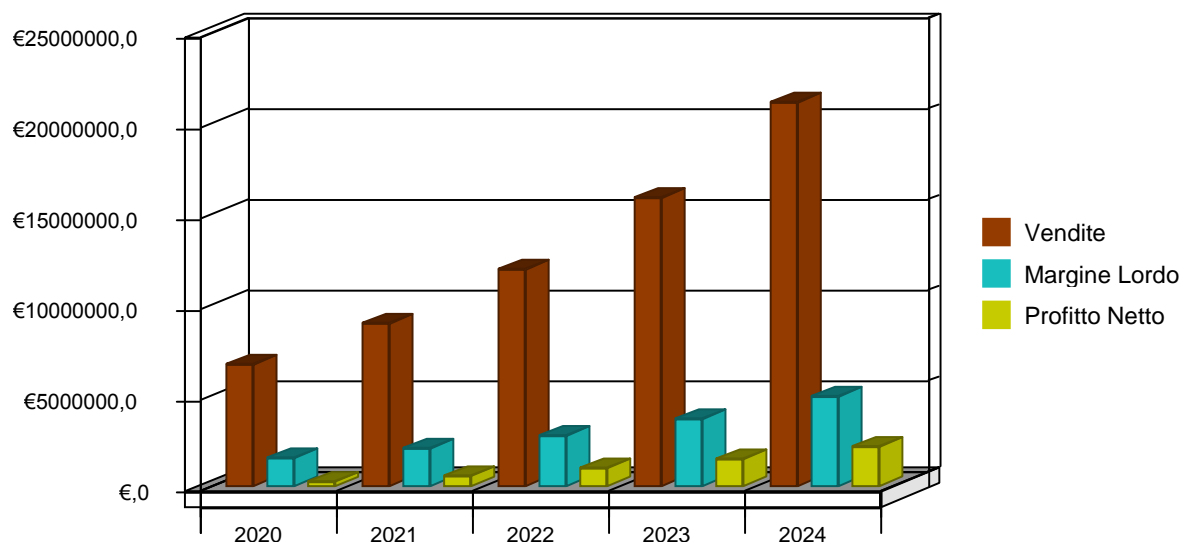
In particolare per quanto riguarda il mercato estero la previsione di arrivare al 60% del fatturato totale in proporzione ai ricavi annui si basa su effettivi canali di vendita, già contattati, e presenti con le seguenti percentuali nei relativi paesi:

- 50% mercati Europeo e Russia
- 35% mercato Arabo
- 10% mercato Centro Sud America
- 5% mercati Asiatico e Australiano

Per raggiungere questi risultati i punti focali che riteniamo fondamentali sono i seguenti:

1. RISPETTO DI ALTA QUALITA' DEI PRODOTTI
2. ESCLUSIVITA' DEI DESIGN
3. CERTIFICAZIONE DEI PROCESSI PRODUTTIVI
4. SEMPLICITA' DI INSTALLAZIONE DEI PRODOTTI
5. PREZZI MEDIO-ALTO

**Valori in Evidenza**



**1.1. Obiettivi**

Kaoyi spa. è stata fondata nel 2018 con lo scopo di progettare, sviluppare, produrre e commercializzare prodotti nel campo delle macchine alimentari con un ottimo rapporto prezzo/qualità/prestazioni specificatamente Made in Italy.

I prodotti di base che contraddistinguono Kaoyi sono i materiali usati derivanti da ricerche all'avanguardia svolte da un apposito team di ingegneri e periti provenienti da diversi settori della tecnologia dell'alimentazione e dell'elettronica, per arrivare a prodotti con una vita media superiore ai prodotti delle concorrenza specifica.

**1.2. Mission**

Kaoyi si è posta come mission fondamentale per il prossimo quinquennio quella di portare i propri prodotti sugli scaffali della maggioranza delle catene di distribuzione internazionali. Proprio per questo è stata affinata la produzione rendendola ancora più scrupolosa grazie alla alta qualificazione dei propri dipendenti sia in nella catena di produzione diretta che nelle successive fasi di controllo di qualità, certificate dalla specifica ISO 9001, che nel confezionamento e nella fase di spedizione.

### 1.3. Chiavi di Successo

I principali punti di forza dei prodotti KAOYI sono:

- **SEMPLITA' DI MONTAGGIO:** i prodotti KAOYI sono stati appositamente progettati per semplificarne il montaggio che si può tradurre in una spesa minore da parte del cliente finale;
- **PRESTAZIONI:** grazie alla ricerca avanzata dei tecnici aziendali vengono garantite le massime prestazioni per ciascun prodotto al vertice nei prodotti innovativi;
- **PRECISIONE:** ogni prodotto viene attentamente ispezionato più volte per mantenere sempre alti gli standard qualitativi;
- **FLESSIBILITA':** l'intera catena di produzione è stata progettata e sviluppata in modo da far sì che i cambi macchina siano sempre veloci e, di conseguenza, poco costosi poiché pochi sono i tempi di pausa della produzione;
- **ALTO RAPPORTO PREZZO/PRESTAZIONI:** grazie a prestazione d'avanguardia e di alto rating vengono garantiti reali risparmi di tempo e di conseguenza il rapporto prezzo/prestazioni è costantemente molto competitivo.

## 2. Brevi note sulla Società

KAOI SPA , nata per volontà dei soci fondatori, produce dal 2018 attraverso la partecipata Atlas Macchine Alimentari srl ove ha tenuto il core business dell'azienda articoli di macchine alimentari, specificatamente per industrie alimentari, professionisti del settore e privati soluzioni di diversa configurazione, puntando comunque sempre su alta qualità, semplicità di montaggio, alte prestazioni sia in termini di risparmio di tempo.

Attualmente i prodotti Kaoyi vengono commercializzati per il 50% in Italia e per la restante parte all'estero, ma è obiettivo dei prossimi cinque anni quella di portare la percentuale seguente ad una netta inversione arrivando ad una proporzione di 30%mercato nazionale 70% mercato estero, con riferimento in particolare ai mercati europeo e russo, arabo ed asiatico, centro sud America.

### 2.1. Compagine Sociale

Attualmente Kaoyi spa . è di proprietà dei tre soci dr. Andrea Cardelli, detentore del 50% delle quote sociali, del dr. Nicosia Gianni, detentore del 25% delle quote sociali e della signora Martina Fontanesi detentrica del 25%.

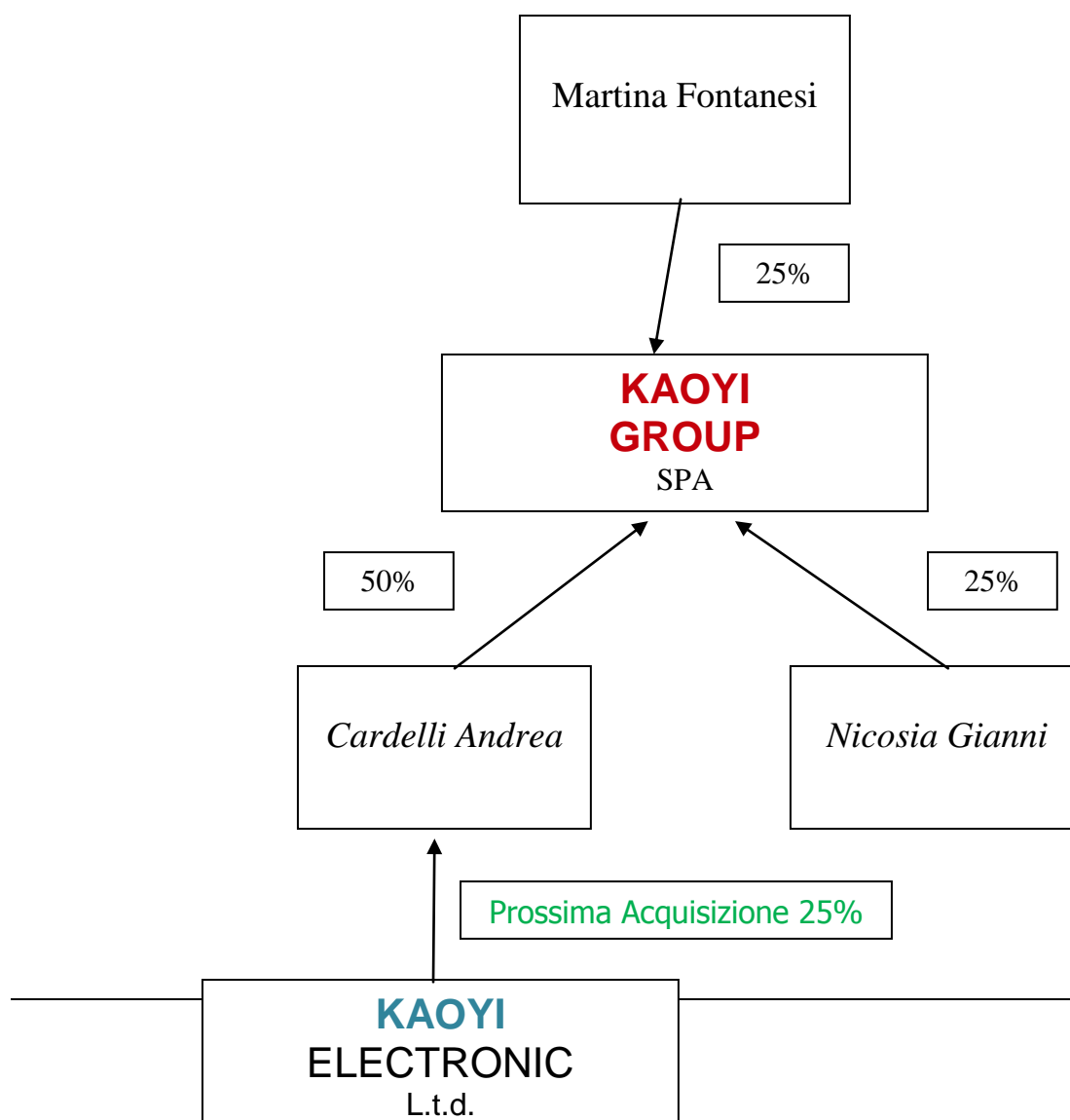
Entro il mese di Dicembre 2020 l'attuale compagine sociale subirà un consistente cambiamento in positivo, con un reale apporto competitivo sia in termini finanziari sia in termini di ampliamento del listino prodotti, a seguito dell'entrata di un gruppo orientale nella compagine sociale aziendale. Infatti sono già stati versati i corrispettivi, a seguito di sottoscrizione di preliminare cui a Settembre seguirà atto notarile, per l'acquisto del 25% delle quote sociali attualmente di proprietà del dr. Cardelli da parte della multinazionale taiwanese Kaoyi inc.

attraverso la propria partecipata inglese Kaoyi Ltd che apporterà un consistente aumento di capitale dell'ordine di € 500.000,00, oltre che disponibilità reali per un successivo ulteriore aumento, tramite un apposito versamento di altri € 500.000,00 in conto futuro aumento, questo previsto per la meta' dell'anno 2021. In numeri Kaoyi entro fine anno 2020 avra' un capitale sociale interamente versato di euro 1 milione.

## 2.2. Storia della Società

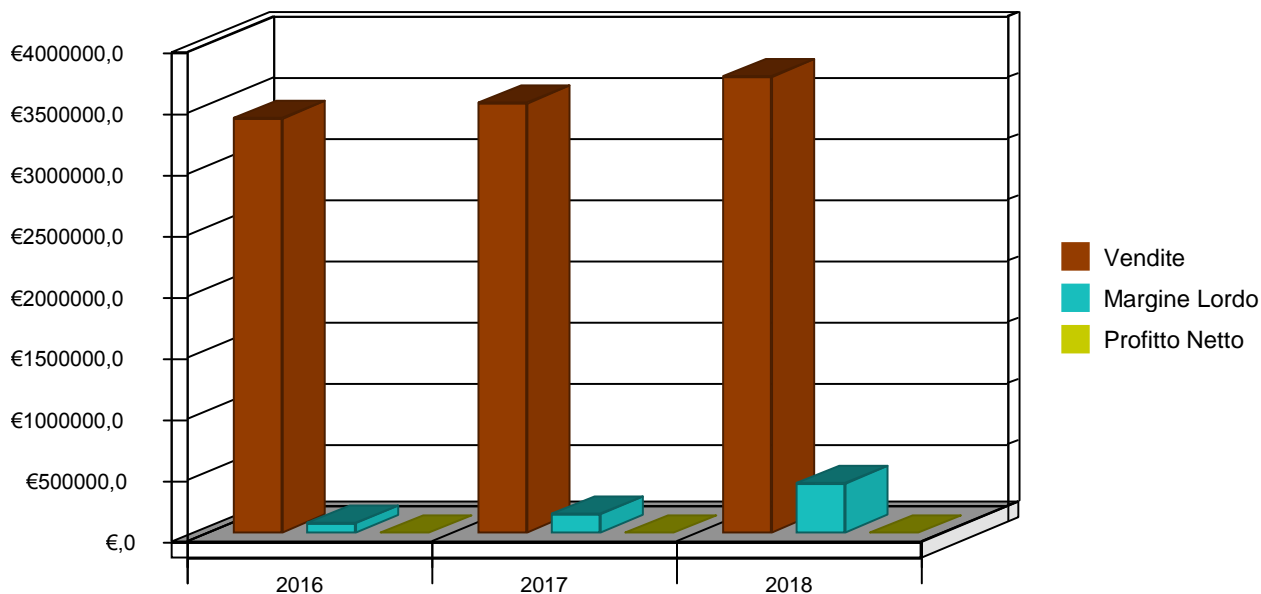
KAOYI SPA , fondata nel 2018, ha sempre prodotto MACCHINE ALIMENTARI . Nei prossimi 5 anni di vita la società porterà a termine lo sviluppo di un catalogo e l'adeguamento delle linee di produzione necessarie, cercando nel contempo di consolidare e fidelizzare la propria clientela con un accurato programma commerciale.

Successivamente KAOYI aumenterà e migliorerà la capacità produttiva facendosi accreditare dai maggiori vendors nazionali nel settore specifico, arrivando ad essere inserita tra i fornitori primari delle principali catene di vendita al pubblico GDO ,GD, il bricolage, il fai da te.



<i>Valori Storici della partecipata Atlas Macchine Alimentari srl</i>			
	2016	2017	2018
<b>Vendite</b>	€3.389.000	€3.514.000	€3.730.000
<b>Margine Lordo</b>	€80.000	€154.000	€405.000
<b>Margine Lordo %</b>	2,36%	4,38%	10,86%
<b>Spese Operative</b>	€3.358.000	€3.291.000	€3.664.000
<b>Media Incassi (giorni)</b>	145	139	125
<b>Turnover Magazzino</b>	3,63	4,32	5,55
 <b>Bilancio</b>			
	2013	2014	2015
<b>Assets Correnti</b>			
<b>Liquidità</b>	€503.000	€643.000	€986.000
<b>Crediti</b>	€1.209.000	€1.195.000	€1.112.000
<b>Magazzino</b>	€912.000	€643.000	€555.000
<b>Altri Assets</b>	€0	€0	€0
<b>Totale Assets Correnti</b>	€2.624.000	€2.481.000	€2.653.000
 <b>Assets a Lungo Termine</b>			
<b>Valore Asstes</b>	€481.000	€464.000	€314.000
<b>Fondo Ammortamento</b>	€0	€0	€0
<b>Totale Assets a Lungo Termine</b>	€481.000	€464.000	€314.000
 <b>Totale Assets</b>	€3.105.000	€2.945.000	€2.967.000
 <b>Passività Correnti</b>			
<b>Passività Correnti</b>	€0	€0	€0
<b>Prestiti Fruttiferi</b>	€1.787.000	€1.441.000	€1.440.000
<b>Prestiti Infruttiferi</b>	€0	€0	€0
<b>Totale Passività Correnti</b>	€1.787.000	€1.441.000	€1.440.000
 <b>Passività a Lungo Termine</b>	€898.000	€1.230.000	€1.335.000
<b>Totale Passività</b>	€2.685.000	€2.671.000	€2.775.000
 <b>Versamenti Conto Capitale</b>	€424.000	€413.000	€204.000
<b>Utili Trattenuti</b>	(€4.000)	(€139.000)	(€12.000)
<b>Utili</b>	€0	€0	€0
<b>Totale Capitale</b>	€420.000	€274.000	€192.000
 <b>Totale Capitale e Passività</b>	€3.105.000	€2.945.000	€2.967.000
 <b>Altri Dati Essenziali</b>			
<b>Giorni di Pagamento Crediti</b>	90	90	90
<b>Vendite a Credito</b>	€3.050.043	€3.162.627	€3.357.110
<b>Turnover Crediti</b>	2,52	2,65	3,02

### Performance Passate



## 3. Prodotti

KAOYI SPA opera al 98% nel settore delle macchine alimentari, e solo raramente dedica parte dei propri servizi a seguire speciali e specifiche installazioni con apporto di propri tecnici.

Un elenco breve dei prodotti KAOYI è il seguente:

- affettatrici verticali
- affettatrici a gravita'
- macchine sottovuoto
- Hamburgeratrici
- segaossa
- tritacarni refrigerati e non



## 4. Analisi di Mercato

KAOYI ha attentamente studiato, anche tramite terze società appositamente incaricate, i mercati ove opera, arrivando alla conclusione che la pressione della concorrenza sia nazionale che estera è in continuo aumento. Ciò porta innanzi tutto a dover prendere attentamente in considerazione primi tra tutti i costi di produzione. Il problema è particolarmente critico nel settore dell'elettronica in cui la sempre maggiore produzione e l'aumento dei competitors sul campo hanno determinato una politica dei prezzi con margini estremamente ridotti. Di conseguenza il management KAOYI ritiene che la strada obbligata per uscire e distinguersi dalla concorrenza diretta sia di incrementare la produttività, migliorare la qualità, e ridurre i costi interni di produzione.

Contemporaneamente il mercato della distribuzione, core business di KAOYI, deve essere aggredito proponendo vantaggi competitivi reali quali:

- termini di consegna quasi immediati rispetto alla ricezione degli ordini;
- produzione di articoli anche brandizzati con i marchi dei vendors clienti primari;
- esclusività della produzione con introduzione di nuovi prodotti focalizzati principalmente sul rapporto durata/risparmio.

### 4.1. Segmentazione di Mercato

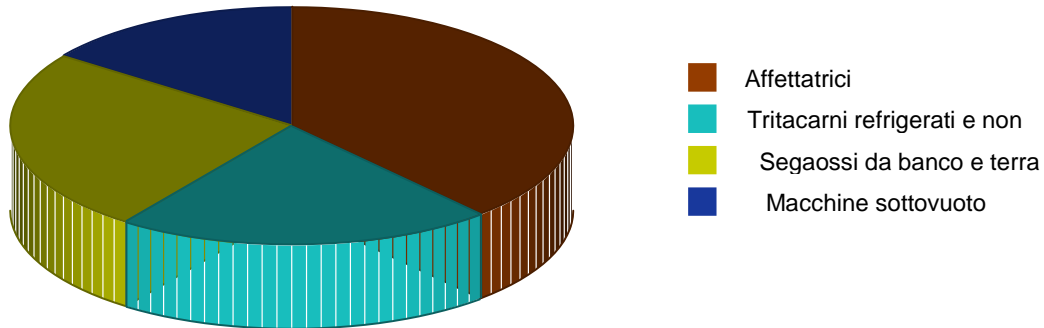
Attualmente esiste un ampio gruppo di società produttrici di macchine alimentari, di cui una decina hanno caratteristiche simili a KAOYI spa.

Però poichè la strategia di KAOYI è quella di rivolgersi non solo al mercato nazionale ma anche al mercato internazionale, il presente business plan prende in considerazione i segmenti di mercato e le società concorrenti che abbiano come obiettivi entrambi i mercati.

In qualsiasi caso KAOYI, come la concorrenza presa in considerazione, si rivolge quasi esclusivamente a grossisti e distributori che vendano al cliente privato, sia esso azienda o persona fisica.

<i>Analisi di Mercato</i>		2020	2021	2022	2023	2024	
<i>Clienti Potenziali</i>	%Crescita						CAGR
<i>Affettatrici</i>	33%	23	31	41	55	73	33,47%
<i>Tritacarni</i>	20%	13	16	19	23	28	21,14%
<i>Segaossa</i>	10%	15	17	19	21	23	11,28%
<i>Sottovuoto</i>	17%	9	11	13	15	18	18,92%
<i>Media</i>	24,03%	60	75	92	114	142	24,03%

## Analisi di Mercato



### 4.2. Strategia di Segmentazione del Target di Mercato

Il modello di business industriale che KAOYI intende attuare si orienta essenzialmente sul binomio prezzo medio ALTO / qualità ALTA. Ciò è possibile grazie ai contratti stipulati con alcuni partners della grande distribuzione specializzata i quali garantendo alti volumi di ordini e certezza dei pagamenti danno la possibilità di migliorare la produzione garantendo sostanziali economie di scala.

La progettazione dei prodotti seguirà sempre l'obiettivo dichiarato della qualità, dell'innovazione, del prezzo.

Mercati preferenziali resteranno gli attuali, nazionale e mercati esteri arabo ed orientale, cercando di portare le percentuali di incidenza sul fatturato globale dall'attuale 50/50 al 30/70. Ciò sarà possibile sia attraverso accordi specifici con vendors esteri nazionali che garantiscano ordini costanti e certi, ma anche per effetto dell'aumento del fatturato che KAOYI intende attuare sia intensificando le azioni commerciali mirate sia integrando nei proprie macchine l'elettronica portata dal futuro socio entrante: KAOYI INC.

### 4.3. Analisi Industriale

Le macchine alimentari, dopo una lieve fermata nei fatturati degli anni dal 2011 al 2014, stanno riscoprendo e scoprendo nuovi mercati. Ciò unito all'esclusività di alcuni prodotti KAOYI, quali le affettatrici, sta portando le richieste a livelli sempre più consistenti. Le maggiori richieste vengono non solo dal mercato nazionale, ma soprattutto dal mercato medio-orientale ove KAOYI risente solo marginalmente della concorrenza di India e Cina.

Industrialmente il prodotto KAOYI è poco aggredibile dalla concorrenza di produttori cinesi ed indiani, ciò sia per gli importanti volumi da spostare rispetto ai reali volumi e valori di mercato, sia per la tipologia dei prodotti scarsamente duplicabile con effettiva convenienza economica. Va non sottovalutato che l'aggiunta ai prodotti kaoyi spa di tutta la elettronica KAOYI avrà un rilevante impatto non solo sui ricavi ma anche sulla battaglia commerciale contro la concorrenza, portando KAOYI a diventare leader principali sia per varietà di prodotti che per volume di ricavi specifici nel settore.

#### 4.3.1. Competitors

Cinque anni fa le aziende produttrici di macchine alimentari di nuova generazione erano considerate dagli investitori situazioni appetibili ed interessanti. Oggi la situazione si sta ulteriormente impennando ed è per questa ragione che considerato i contratti attualmente vigenti con operatori della grande distribuzione italiana ed estera, il numero di clienti tradizionali in Italia e di importatori esteri, i nuovi prodotti KAOYI integrati di nuova elettronica KAOYI INC. possono portare il fatturato globale (nazionale più estero) ad oltre 20 milioni di euro entro il prossimo quinquennio.

Attualmente esiste un ampio spettro di circa 10 società che operano nel mercato nazionale, ma solo alcune operano, come KAOYI, anche sui mercati esteri e in particolare consideriamo quali reali concorrenti:

- MINERVA OMEGA GROUP SRL
- MANCONI
  
- OMS

I seguenti produttori fanno una concorrenza diretta, con prodotti e servizi simili a quelli di KAOYI.

Considerato che affrontiamo un mercato con prodotti molto simili e che devono soddisfare le stesse necessità, le differenze tra le strategie si assomigliano molto, proprio per questo KAOYI intende affrontare la "battaglia" commerciale puntando su:

1. una gamma completa di articoli.
2. bassi costi di fabbricazione, possibili sia con economie di scala sia potendo sfruttare le linee di produzione pienamente ammortizzate e totalmente efficienti.
3. buoni servizi pre vendita e post vendita.

4. caratteristiche dei prodotti estremamente appetibili per qualità, semplicità di pulizia, garanzia.
5. prezzi competitivi legati biunivocamente a quantità prodotte/bassi costi di utilizzo delle linee di produzione

## 5. Presenza sul Web

Se quaranta anni fa' internet nemmeno esisteva oggi senza internet si perde biunivocamente in incisività commerciale e in miglioramento della fidelizzazione della clientela. Proprio per questo KAOYI, già presente su internet con il proprio sito web [www.kaoyigroupspa.com](http://www.kaoyigroupspa.com) intende ristrutturare completamente la propria presenza su internet entro Settembre 2020 attraverso il lancio di un nuovo sito web dinamico utile sia per i visitatori "osservatori " dei prodotti che per i clienti distributori che potranno gestire i rapporti con KAOYI sia con riferimento agli ordini che alle consegne sino ai servizi post vendita.

Inoltre KAOYI intende intensificare la propria presenza nei social network puntando ad una presenza costantemente aggiornata su Facebook onde raccogliere le impressioni degli utenti finali dei propri prodotti sfruttandole per nuovi design o migliorie, ma anche essere presente su LinkedIn il social network dei professionisti attraverso il quale relazionarsi soprattutto con la clientela estera professionale e della distribuzione.

### 5.1. Strategia Marketing

Essenzialmente la strategia internet si baserà su tre punti cardine:

- ristrutturazione del sito con possibilità di accesso in sezione riservata al clienti er gestione ordini e post vendita.
- creazione di apposite pagine su Facebook per raccogliere impressioni sui prodotti KAOYI.
- creazione di pagine professionali su LinkedIn per scambi di comunicazione con operatori professionali esteri.

### 5.2. Gestione Sito Web

Lo sviluppo del sito verrà affidato ad una primaria società di comunicazione di Bologna, operativa quale SEO internet e capace di gestire tutte le fasi sia di sviluppo del nuovo web sia

la gestione dell'operatività giornaliera per conto di KAOYI, garantendo la presenza internet attraverso propri server dedicati.

## **6. Strategia Generale e Sviluppo**

La strategia industriale di KAOYI è quella di aumentare la produzione per soddisfare le richieste in aumento degli attuali clienti della grande distribuzione e contemporaneamente espandere le vendite all'estero attraverso un approccio aggressivo basato su prezzo-design-qualità. Oltre a questo KAOYI prevede, sulla base di trattative in corso, di siglare nuovi contratti di vendita con importatori esteri presenti nell'area asiatica e del sud america.

KAOYI intende prima di tutto massimizzare la produzione, e secondariamente valorizzare maggiormente il know out e la qualità applicata ai propri articoli e certamente certificata dalle numerose certificazioni valide a livello internazionale quali ISO9001, TUV, CE, ROHS.

### **6.1. Analisi dei Punti S.W.O.T.**

#### **6.1.1. Punti di Forza**

Sebbene il management KAOYI ritenga che in generale il prezzo sia sempre la variabile fondamentale per la macchina delle vendite, non può comunque essere considerata l'unica. In effetti come ampiamente anticipato i punti di forza dei prodotti KAOYI saranno l'affidabilità, la semplicità, il design.

Quanto al prezzo, questo verrà posizionato comunque nella fascia medio ALTA del mercato, e ciò sarà possibile grazie ai contratti con la grande distribuzione ma anche grazie al fatto che tutte le linee di produzione sono state ammortizzate dall'azienda. A ciò verranno aggiunti nuovi design e nuovi packaging che certamente renderanno più appetibili i nostri prodotti.

Non trascurabile è la ricerca costante sul risparmio temporale del montaggio, legato a doppio filo con la produzione che oltre a rendere più lunga la vita media di ciascun prodotto, applicano effettivamente i nuovi criteri di risparmio generale.

Tutto questo secondo le previsioni KAOYI porterà ad un obiettivo indubbio: maggiori vendite con maggiore margine.

#### **6.1.2. Punti Deboli**

KAOYI SPA non ha punti deboli rilevanti, considerati sia il mercato in cui opera che le caratteristiche dei propri prodotti, tant'è che anche la concorrenza cinese è abbastanza assente specie per LE MACCHINE PROFESSIONALI. Va comunque considerato che tutte le maestranze dovranno essere adeguatamente reimpostate sia negli orari di esecuzione

dei singoli step, che nei modi di interpretare le sinergie pre e post punto operativo di lavoro.

Anche in quest'ottica è da leggere positivamente l'entrata in società di KAOYI Inc. multinazionale abituata a far rendere al meglio i passaggi produttivi

### **6.1.3. Opportunità**

Le maggiori opportunità per KAOYI sono essenzialmente:

1. integrazione commerciale
2. nuovi mercati
3. Acquisizione nuovi marchi

Oltre a questo KAOYI potrà contare sulla possibilità di investire nel comparto commerciale parte delle risorse economiche che verranno apportate dalla KAOYI INC. sia in conto capitale che in conto futuro aumento di capitale, per un totale di 1 milione di euro.

### **6.1.4. Carenze**

Due sono i fattori che più minacciano questo nuovo corso per KAOYI:

1. il fatto che la ripresa economica appena iniziata si stabilizzi senza continuare a crescere nei prossimi cinque anni
2. il fatto che le banche non siano disposte a sostenere in modo opportuno la crescita nel momento in cui questa si attui realmente

Non ci sono altre minacce particolari per KAOYI che è forte sia nella produzione che nel commerciale, settori ormai ampiamente consolidati dall'esperienza del management pluridecennale.

## **6.2. Margine Competitivo**

Il reale margine competitivo di KAOYI viene dal vantaggio di aver stabilito relazioni commerciali forti sia con i primari distributori nazionali, quali Lerroy Merlin, Brico Center, , Brico Fer, Obi, sia con alcuni primari distributori esteri tra cui lo stesso gruppo Brico e Lerroy Marlin, ma anche altri importatori operativi soprattutto nei mercati indiano e cinese.

La conferma di tutto questo si sta già manifestando con l'aumento della domanda di prodotti sia a livello nazionale che estero, che certamente non ha messo in difficoltà la capacità produttiva della nostra società.

### **6.3. Strategia Marketing**

La direttiva del marketing KAOYI toccherà una miriade di potenziali clienti in svariati settori dell'alimentazione arrivando ad espandersi ulteriormente nella grande distribuzione specializzata, nell'industria e nella g.d.o., così come si consoliderà nella clientela tradizionale dei grossisti sia in Italia che all'estero, oltre ad avere in previsione l'ingresso nel mercato delle forniture pubbliche. Il principio guida della forza vendite KAOYI sarà la professionalità, sia di immagine che di approccio. L'approfondita conoscenza delle esigenze dei clienti, dei prodotti KAOYI ed anche dei prodotti della concorrenza, sarà rafforzata da incontri mensili dell'area vendite condotti personalmente dall'Amministratore Delegato e dal responsabile del marketing e delle vendite.

### **6.4. Strategia Commerciale**

KAOYI ritiene che nessuno dei propri concorrenti possa contare come se stessa su una reale base consolidata di clienti fidelizzati, e ciò è stato possibile sia per merito della qualità superiore dei propri prodotti che per un prezzo interessante ma soprattutto per un ottimo servizio di consegna sempre nei tempi richiesti dai propri clienti.

Su questa base la strategia commerciale di KAOYI si fonda sui seguenti punti cardine:

- affidabilità dei prodotti
- facilità di montaggio
  
- alte prestazioni
  
- prezzo
  
- design
  
- rispetto dei tempi di consegna

Con specifico riferimento al prezzo, questo si allinea alla soglia minore della concorrenza Made in Italy senza però togliere prestazioni e qualità. Questo è possibile perché, come già anticipato, tutti i costi di progettazione dei nuovi prodotti, gli stampi per la produzione, nonché gli accessori per le linee di produzione sono già stati tutti ammortizzati dall'azienda stessa. Oltre a tutto questo dal 2020 un ulteriore input alla forza vendita verrà dato dal nuovo packaging moderno e più accattivante, appositamente studiato nel corso del 2019. Proprio per questo nel nuovo packaging è compresa anche la documentazione completa ed un manuale utente multilingue di facile lettura.

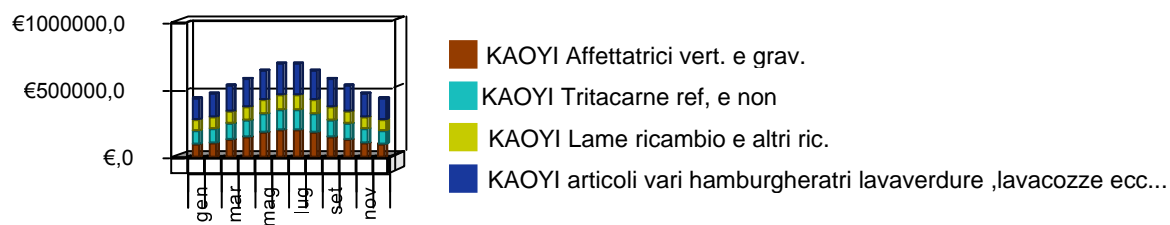
#### **6.4.1. Previsioni di Vendita**

Le previsioni delle vendite sono state estrapolate e sviluppate dopo un'attenta analisi sia del contesto commerciale nazionale ed estero ove si intende operare, sia avendo considerato e preventivato quanto l'acquisizioni di nuovi marchi utili allo sviluppo delle vendite. In tali contesti, considerata la potenzialità commerciale dei prodotti e dei canali distributivi Kaoyi e la concretezza qualitativa dei prodotti, è stata assunto come valore medio annuale di crescita complessiva il 35%, .

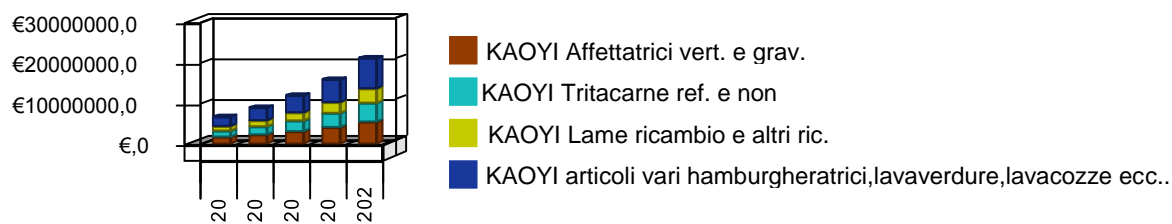
<b>Previsione Vendite e Acquisti</b>					
	2020	2021	2022	2023	2024
<b>Vendite per Unità</b>					
<b>KAOYI affettatrici</b>	1980	2633	3501	4655	6185
<b>KAOYI Tritacarni ref. e non</b>	1180	1572	2100	2780	3700
<b>KAOYI lame ricambio</b>	83.400	110.000	146.000	194.400	258.500
<b>KAOYI articoli vari</b>	14.200	19.150	25.470	33.880	45.060
<b>hamburgeratrici, lavaverdure lavacozze ecc.</b>					
<b>Totale Vendite per Unità</b>	100.760	133.355	177.071	235.715	313.445
<b>Prezzi Unitari</b>	2020	2021	2022	2023	2024
<b>KAOYI Affettatrici</b>	€880,00	€880,13	€880,35	€880,60	€881,50
<b>KAOYI Tritacarni ref. e non</b>	€1250,00	€1250,00	€1250,00	€1250,00	€1250,00
<b>KAOYI lame ricambio</b>	€13,80	€13,80	€13,80	€13,80	€13,80
<b>KAOYI articoli vari</b>	€167,50	€167,50	€167,50	€167,50	€167,50
<b>Vendite</b>					
<b>KAOYI Affettatrici</b>	€1.742.400	€2.317.392	€3.082.130	€4.099.216	€5.451.996
<b>KAOYI Tritacarni ref. e non</b>	€1.475.000	€1.965.000	€2.625.000	€3.475.000	€4.625.000
<b>KAOYI Lame ricambio</b>	€1.150.920	€1.518.000	€2.014.800	€2.682.720	€3.567.300
<b>KAOYI articoli vari</b>	€2.378.500	€3.207.625	€4.266.225	€5.674.900	€7.547.550
<b>Totale Vendite</b>	€6.746.820	€9.008.017	€11.988.155	€15.931.836	€21.191.846
<b>Costi Diretti per Unità</b>	2020	2021	2022	2023	2024
<b>KAOYI Affettatrici</b>	€673,20	€673,20	€673,20	€673,20	€673,20
<b>KAOYI Tritacarni ref. e non</b>	€956,25	€956,25	€956,25	€956,25	€956,25
<b>KAOYI Lame ricambio</b>	€10,56	€10,56	€10,56	€10,56	€10,56
<b>KAOYI articoli vari</b>	€128,1	€128,1	€128,1	€128,1	€128,1
<b>Costi Diretti Vendita</b>					
<b>KAOYI Affettatrici</b>	€1.332.936	€1.772.805	€2.357.829	€3.135.900	€4.170.777
<b>KAOYI Tritacarne ref. e non</b>	€1.128.375	€1.503.225	€2.008.125	€2.658.375	€3.538.125
<b>KAOYI Lame ricambio</b>	€880.454	€1.161.270	€1.541.322	€2.052.281	€2.728.985
<b>KAOYI articoli vari</b>	€1.819.553	€2.453.833	€3.263.662	€4.341.299	€5.773.876
<b>Subtotale Costi Diretti Vendita</b>	€5.161.317	€6.891.133	€9.170.938	€12.187.855	€16.211.762



**Vendite Mensili**



**Vendite per Anno**



## 6.5. Ricerca ed Innovazione

Dal momento che la strategia di marketing di KAOYI considera l'innovazione una componente di rilievo, lo sviluppo dei prodotti futuri sarà uno degli obiettivi chiave del management. Nei prossimi cinque anni KAOYI assegnerà costantemente parte delle proprie risorse alla ricerca e sviluppo di nuovi prodotti, prevedendo di destinare una percentuale tra il 4% e l' 8% all'anno dei propri ricavi a tale settore.

## 7. Management e Personale

Il gruppo dirigente di KAOYI GROUP SPA si compone di 3 soci con cariche di rappresentanza legale (un presidente del consiglio di amministrazione e due consiglieri delegati) e da 3 direttori di settore: un direttore finanziario, un direttore commerciale, un direttore di produzione strappati a concorrenti del settore.

I soci amministratori sono il dr. Cardelli Andrea (presidente del cda proprietario del 50% delle quote sociali fino all' ingresso di KAOYI INC. ) e il dr. Nicosia Gianni (consigliere delegato proprietario del 25%) così come la Signora Fontanesi Martina (consigliere delegato proprietaria del 25% ).

### 7.1. Piano del Personale

Il piano del personale prevede aumenti del personale nei prossimi 3 anni di attività solo per cinque unità dirette e due liberi professionisti mentre dal quarto anno potrebbero essere inserite ulteriori 6 nuove unità. Tale scelta poiché tutto si basa sul miglioramento delle fasi produttive attuali e sull'ottimizzazione delle risorse tecniche già disponibili e certamente sottosfruttate.

Nel reparto di produzione in Polonia sono attualmente operativi due turni di lavoro (6.00-14.00 / 14.00 - 22.00) ma KAOYI sta valutando la possibilità di inserire un ulteriore turno di lavoro notturno che diverrebbe operativo dal 2021. Tale scelta potrà essere definitivamente attuata solo dopo l'ingresso definitivo del nuovo socio KAOYI INC.

<b>Costi Netti Personale</b>					
	2020	2021	2022	2023	2024
<b>Presidente del CDA</b>	€62.000	€63.500	€65.000	€74.000	€84.800
<b>Consiglieri Delegati del CDA</b>	€66.000	€67.500	€69.000	€76.800	€86.200
<b>Direttore Finanziario</b>	€30.000	€32.000	€33.500	€40.200	€48.250
<b>Direttore Produzione</b>	€30.000	€32.000	€33.500	€40.200	€48.250
<b>Direttore Commerciale</b>	€30.000	€32.000	€33.500	€40.200	€48.250
<b>Ufficio Amministrazione</b>	€84.000	€86.500	€89.000	€106.800	€128.200
<b>Ufficio Sviluppo</b>	€38.400	€41.000	€41.500	€49.800	€59.800
<b>Produzione</b>	€166.000	€170.000	€174.000	€218.800	€272.600
<b>Montaggio</b>	€126.000	€128.500	€131.000	€157.200	€188.700
<b>Magazzino</b>	€50.400	€52.000	€53.500	€64.200	€77.000
<b>Personale Complessivo</b>	15	22	25	32	32
<b>Totale Paghe</b>	€682.800	€705.000	€723.500	€868.200	€1.042.050

## 8. Piano Finanziario

KAOYI intende finanziare le propria crescita attraverso una combinazione di investimenti da parte di nuovi soci quali l'ingresso per acquisizione del 25% delle quote sociali da parte di KAOYI UNITED KINGDOM LTD, che apporterà immediatamente liquidità in conto aumento di capitale per € 1.000.000,00 tra Sette,bre e Novembre 2020, rendendosi disponibile in caso di nuovi investimenti ad apportare la liquidità necessaria, come per esempio l'acquisto previsto delle due nuove linee di èroduzione entro i prossimi 3 anni e già stato sottoscritto quale investimento da parte dell'entrante Kaoyi Ltd.

KAOYI ritiene di dover ricorrere al sistema bancario in parte minimale per la parte investimenti, mentre ritiene importante la collaborazione con gli istituti di credito per la gestione dei crediti dei clienti, soprattutto esteri, dovendo certamente trovare le soluzioni opportune per rendere fluido l'andamento di cassa nel rapporti tra debiti verso fornitori e crediti verso i propri clienti.

### 8.1. Valori di Base

Sulla base delle attuali condizioni di mercato e sulla base dell'attuale situazione debitoria, KAOYI ha identificato come target da raggiungere i seguenti tassi di interesse passivi ed la seguente tassazione media di base:

- interesse passivo su fidi bancari a breve termine: 1,3%
- interesse passivo su prestiti e mutui bancari a lungo termine: 1,5%
- percentuale minima tassazione: 33%

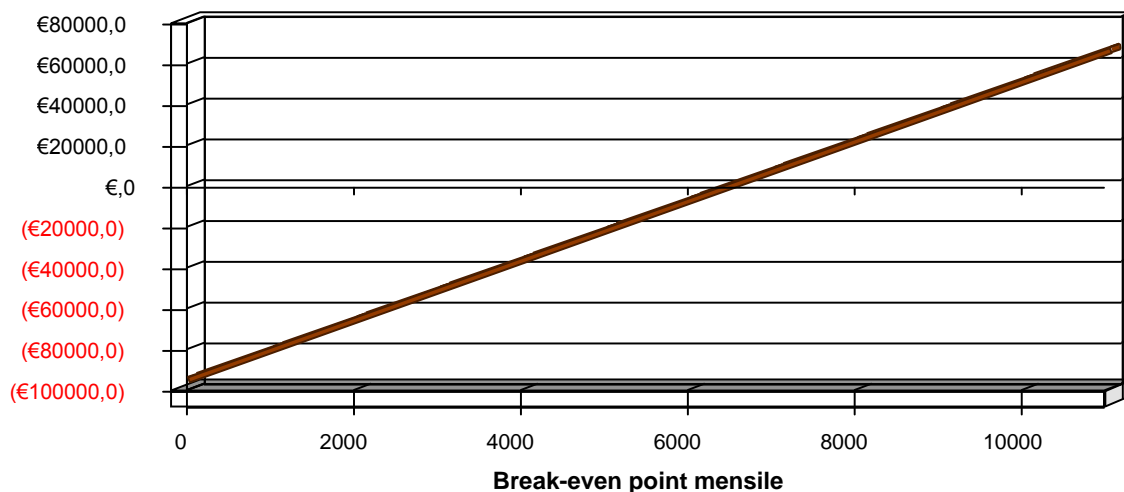
Certamente sono volutamente stati tralasciati sia gli interessi sulle giacenze di magazzino che le tasse ulteriori applicate sui dividendi e sugli utili societari, ma la scelta è mirata a semplificare le tabelle, allegate poichè pur conteggi influenti non determinano le scelte strategiche del presente business plan.

## 8.2. Analisi del Punto di Break-even

Come si può vedere dalla tabella precedente il break-even calcolato in previsione dai manager KAOYI è estremamente prudentiale e quindi facilmente raggiungibile tenuto conto sia dell'attuale struttura sia del prossimo inserimento dei prodotti della KAOYI Inc. nuovo socio da fine 2020. Non abbiamo apportato alcuna rettifica ai valori automaticamente stimati poichè pienamente in linea con le attese della proprietà.

<i>Analisi del Break-even Point Mensile 2020-2021</i>	
<i>Unità Mensili per Break-even</i>	6.141
<i>Entrate Mensili da Break-even</i>	€405.326
<i>Valori Fissi:</i>	
<i>Entrata Media per Unità</i>	€66,00
<i>Costi Variabili per Unità</i>	€51,20
<i>Stima Costi Fissi Mensili</i>	€95.252

### Analisi del Punto di Break-even



Break-even point = dove la linea interseca lo 0

### 8.3. Prospetto Profitti e Perdite

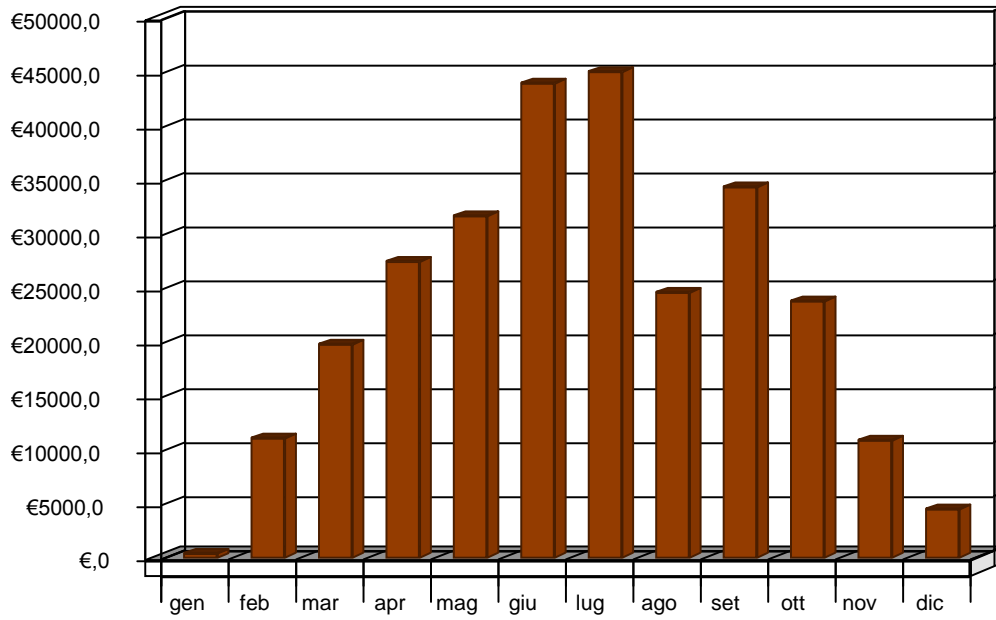
Abbiamo ritenuto di imputare i costi per eccedenza e ridurre i margini di un 4% in modo da ottenere uno schema "profitti e perdite" che sia estremamente prudentiale. Negli anni successivi sia i costi che i ricavi sono stati percentualmente aumentati della prevista crescita aziendale, senza però andare a toccare i costi per i lavoratori che rimangono sempre uguali, poichè come anticipato KAOYI punterà ad ottimizzare lo sfruttamento delle linee di produzione, peraltro già ampiamente ammortizzate.

Il valore percentuale nel rapporto Profitti Netti / Vendite nel 2020 è previsto pari al 3,83% e negli anni successivi in crescita fino a toccare il 10,33%, ottenendo in ciò un ottimo risultato commerciale. Questo unito al fatto che KAOYI punta a variare leggermente le percentuali di incidenza delle vendite rispetto ai mercati di riferimento nazionale/estero andando dall'attuale 50/50 al 30/70, porterà l'azienda ad una maggiore stabilità economica continuativa.

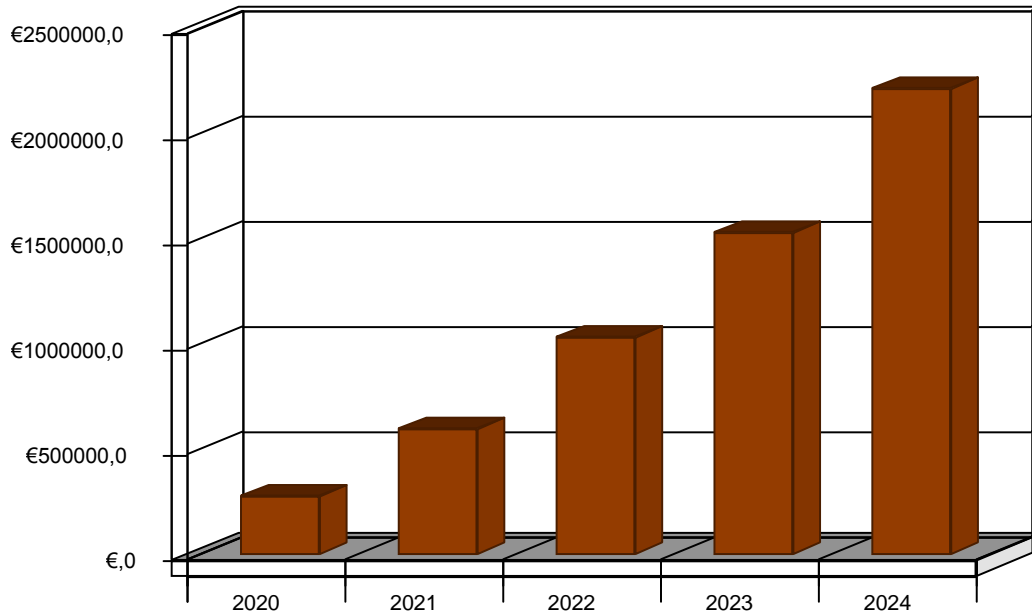
KAOYI GROUP SPA. - 2020 - 2024

<b>Previsione Profitti e Perdite</b>					
	2020	2021	2022	2023	2024
<b>Vendite</b>	€6.746.820	€9.008.017	€11.988.155	€15.931.836	€21.191.846
<b>Costi Diretti dei Beni</b>	€5.161.317	€6.891.133	€9.170.938	€12.187.855	€16.211.762
<b>Altri Costi</b>	€0	€0	€0	€0	€0
	-----	-----	-----	-----	-----
<b>Costi dei Beni Venduti</b>	€5.161.317	€6.891.133	€9.170.938	€12.187.855	€16.211.762
<b>Margine Lordo</b>	€1.585.503	€2.116.884	€2.817.216	€3.743.981	€4.980.084
<b>Margine Lordo %</b>	23,50%	23,50%	23,50%	23,50%	23,50%
<b>Spese</b>					
<b>Paghe</b>	€682.800	€705.000	€723.500	€868.200	€1.042.050
<b>Marketing/Promozione</b>	€26.400	€31.700	€38.000	€47.500	€61.800
<b>Ammortamenti</b>	€150.000	€157.500	€165.400	€173.600	€182.300
<b>Studio Commercialista</b>	€15.000	€15.500	€16.000	€16.500	€17.000
<b>Gas</b>	€22.020	€22.680	€23.360	€24.100	€24.800
<b>Energia Elettrica</b>	€177.600	€186.900	€196.250	€206.500	€216.400
<b>Spese Telefoniche</b>	€10.800	€11.000	€11.500	€12.300	€13.000
<b>Spese per Trasferte</b>	€12.000	€13.500	€15.000	€15.500	€16.000
<b>Rimborsi Spese</b>	€9.600	€10.000	€10.500	€11.500	€13.000
<b>Noleggio Auto Aziendali</b>	€19.800	€19.800	€19.800	€23.500	€23.500
<b>Assicurazioni</b>	€12.000	€12.400	€12.800	€13.200	€13.600
<b>Computer e Beni Strumentali</b>	€5.000	€5.000	€5.000	€5.000	€5.000
	-----	-----	-----	-----	-----
<b>Totale Spese Operative</b>	€1.143.020	€1.190.980	€1.237.110	€1.417.400	€1.628.450
<b>Utili Ante Imposte e Tasse</b>	€442.483	€925.904	€1.580.106	€2.326.581	€3.351.634
<b>EBITDA</b>	€592.483	€1.083.404	€1.745.506	€2.500.181	€3.533.934
<b>Spese per Interessi</b>	€27.470	€32.920	€38.170	€41.670	€45.670
<b>Imposte e Tasse Minime</b>	€136.954	€294.685	€508.839	€754.021	€1.090.968
<b>Profitto Netto</b>	€278.059	€598.299	€1.033.097	€1.530.891	€2.214.996
<b>Profitto Netto/Vendite</b>	4,12%	6,64%	8,62%	9,61%	10,45%

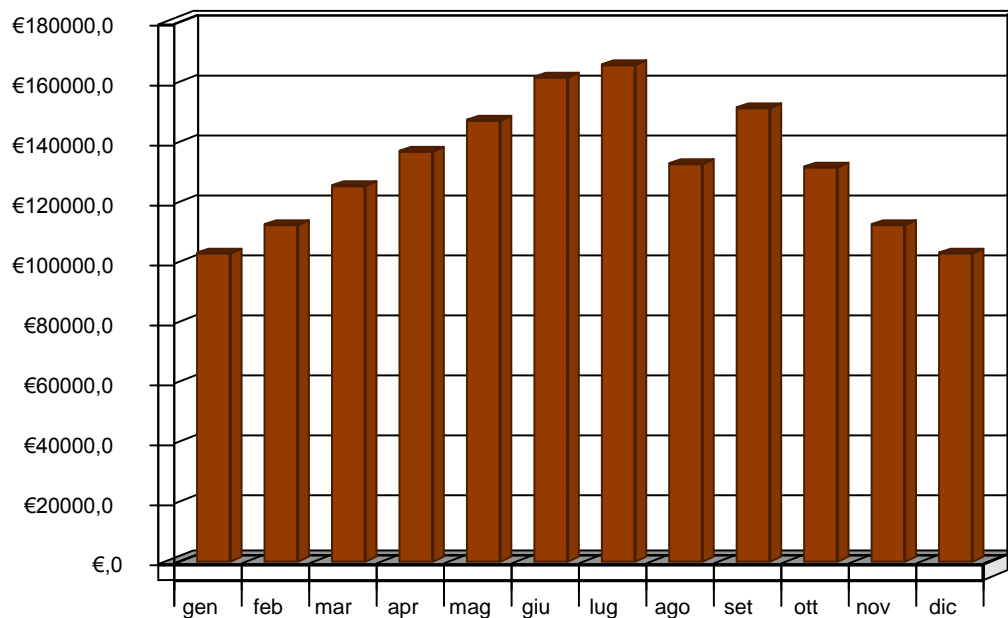
**Profitto Mensile**



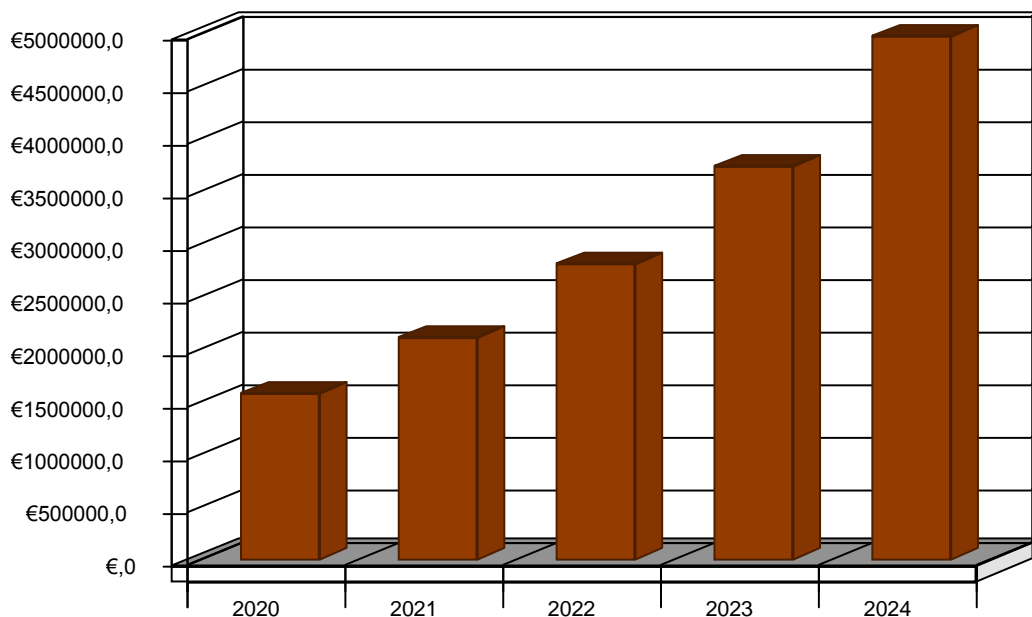
**Profitto Annuale**



**Margine Lordo Mensile**



**Margine Lordo Annuale**



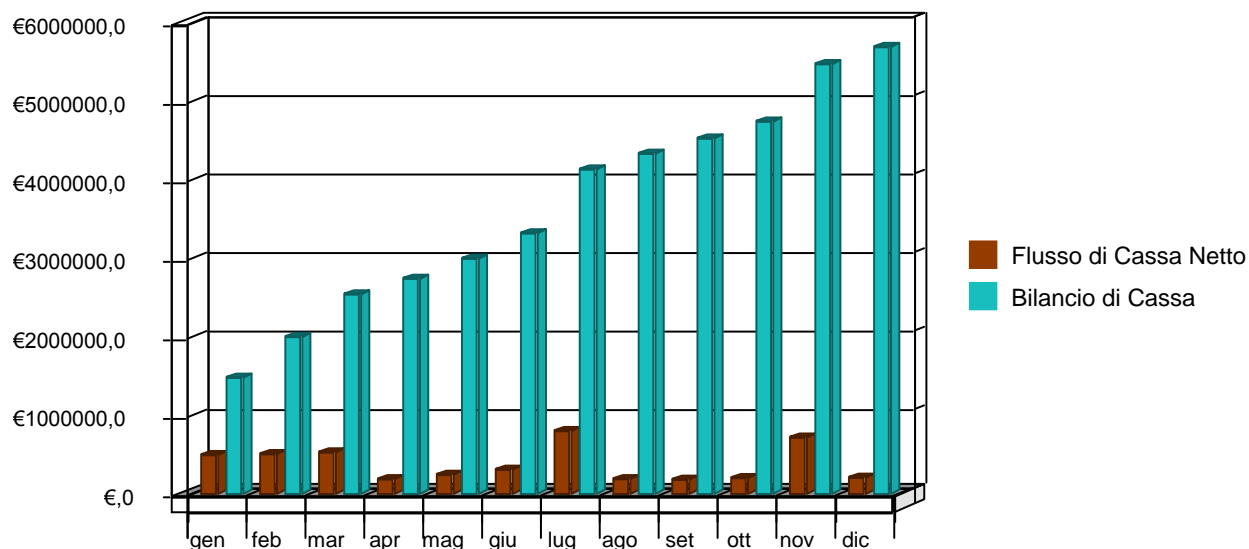
**8.4. Prospetto dei Flussi di Cassa**

Dopo attenta analisi dei flussi di cassa siamo giunti alla stima qui sopra esposta in tabella, tenuto conto in particolare dei pagamenti medi ai fornitori e dei tempi di incasso dei crediti soprattutto nei confronti della grande distribuzione specializzata in Italia (Lerroy Merlin, Brico Center, Brico Fer, Obi) e all'estero.



<i>Pro Forma del Cash Flow</i>					
	2020	2021	2022	2023	2024
<b><i>Incassi</i></b>					
<b><i>Incassi Operativi</i></b>	€674.682	€900.802	€1.198.815	€1.593.184	€2.119.185
<b><i>Incassi da Crediti</i></b>	€5.897.111	€7.675.868	€10.220.847	€13.586.354	€18.069.259
<b><i>Subtotale Incassi Operativi</i></b>	€6.571.793	€8.576.670	€11.419.662	€15.179.537	€20.188.444
<b><i>Incassi Addizionali</i></b>					
<b><i>Imposte sulle Vendite, IVA, Altri Incassi</i></b>	€1.686.705	€2.252.004	€2.997.039	€3.982.959	€5.297.962
<b><i>Nuovo Indebitamento Corrente</i></b>	€0	€0	€0	€0	€0
<b><i>Nuovi Prestiti Infruttiferi</i></b>	€0	€0	€0	€0	€0
<b><i>Nuovi Prestiti a Lungo Termine</i></b>	€480.000	€650.000	€400.000	€300.000	€500.000
<b><i>Vendite di Assets Correnti</i></b>	€0	€0	€0	€0	€0
<b><i>Vendite di Assets a Lungo Termine</i></b>	€0	€0	€0	€0	€0
<b><i>Nuovi Investimenti Ricevuti</i></b>	€1.000.000	€0	€0	€0	€0
<b><i>Subtotale Incassi Ricevuti</i></b>	€9.738.498	€11.478.674	€14.816.701	€19.462.496	€25.986.405
<b><i>Spese</i></b>	2020	2021	2022	2023	2024
<b><i>Spese su Operazioni</i></b>					
<b><i>Pagamenti Immediati</i></b>	€682.800	€705.000	€723.500	€868.200	€1.042.050
<b><i>Pagamento Fornitori</i></b>	€4.335.620	€6.945.275	€9.615.425	€12.772.456	€16.969.215
<b><i>Subtotale Spese su Operazioni</i></b>	€5.018.420	€7.650.275	€10.338.925	€13.640.656	€18.011.265
<b><i>Spese Addizionali</i></b>	€0	€0	€0	€0	€0
<b><i>Dividendi</i></b>	€0	€0	€0	€0	€0
<b><i>Andamento Cassa Netto</i></b>	€4.720.078	€3.828.399	€4.477.776	€5.821.841	€7.975.141
<b><i>Bilancio del Cassa</i></b>	€5.706.078	€9.534.478	€14.012.254	€19.834.094	€27.809.235

**Andamento di Cassa Anno 2020**



**8.5. Previsione di Bilancio**

Il bilancio di previsione complessivo, così come tutte le tabelle incluse nel presente business plan, è stato elaborato con criteri prudenziali, tenuto conto dell'andamento aziendale dell'ultimo quinquennio ma soprattutto tenuto conto delle previsioni estrapolate dai tabulati statistico-previsionali di assoindustria nazionale. Emerge un andamento positivo crescente collegato a bassi valori di ammortamento delle linee di produzione ed ad un incremento costante dei numeri di produzione, mantenendo inalterati il numero dei lavoratori ed aumentando proporzionalmente l'apporto bancario necessario alla rotazione dei pagamenti dai clienti.

<b>Bilancio di Previsione</b>					
<b>Assets</b>	2020	2021	2022	2023	2024
<b>Assets Correnti</b>					
<i>Incassi</i>	€5.706.078	€9.534.478	€14.012.254	€19.834.094	€27.809.235
<i>Crediti</i>	€1.287.027	€1.718.374	€2.286.867	€3.039.165	€4.042.567
<i>Magazzino</i>	€410.115	€547.565	€728.716	€968.439	€1.288.175
<b>Totale Assets Correnti</b>	€7.403.220	€11.800.417	€17.027.837	€23.841.698	€33.139.978
<b>Assets a Lungo Termine</b>					
<i>Assets a Lungo Termine</i>	€314.000	€314.000	€314.000	€314.000	€314.000
<i>Ammortamenti</i>	€150.000	€307.500	€472.900	€646.500	€828.800
<b>Totale Assets a Lungo</b>	€164.000	€6.500	(€158.900)	(€332.500)	(€514.800)
<b>Totale Assets</b>	€7.567.220	€11.806.917	€16.868.937	€23.509.198	€32.625.178
<b>Passività e Capitale Sociale</b>	2020	2021	2022	2023	2024
<b>Passività Correnti</b>					
<i>Debiti a Breve Termine</i>	€1.155.457	€1.894.850	€2.526.734	€3.353.145	€4.456.168
<i>Prestiti a Breve Termine</i>	€1.440.000	€1.440.000	€1.440.000	€1.440.000	€1.440.000
<i>Altre Passività Correnti</i>	€1.686.705	€3.938.709	€6.935.748	€10.918.707	€16.216.668
<i>Subt. Passività Correnti</i>	€4.282.162	€7.273.559	€10.902.482	€15.711.852	€22.112.836
<b>Passività a Lungo Termine</b>	€1.815.000	€2.465.000	€2.865.000	€3.165.000	€3.665.000
<b>Totale Passività</b>	€6.097.162	€9.738.559	€13.767.482	€18.876.852	€25.777.836
<b>Versamenti in Conto Capitale</b>	€1.204.000	€1.204.000	€1.204.000	€1.204.000	€1.204.000
<i>Profitti Indivisi</i>	(€12.000)	€266.059	€864.358	€1.897.455	€3.428.346
<i>Entrate Diverse</i>	€278.059	€598.299	€1.033.097	€1.530.891	€2.214.996
<b>Totale Capitale</b>	€1.470.059	€2.068.358	€3.101.455	€4.632.346	€6.847.342
<b>Totale Passività</b>	€7.567.220	€11.806.917	€16.868.937	€23.509.198	€32.625.178
<b>Patrimonio Netto</b>	€1.470.059	€2.068.358	€3.101.455	€4.632.346	€6.847.342

## 8.6. Indici e Percentuali del Business

Nella successiva tabella sono incluse rapporti e percentuali standard di business. Tali percentuali mostrano una politica di crescita aggressiva mirata ad arrivare alla massima produzione possibile, con le attuali linee di produzione, entro i prossimi cinque anni. Il ritorno sull'investimento aumenta ogni anno e ciò sarà possibile come conseguenza dell'ottimizzazione dei processi produttivi attuali. Il ritorno sulle vendite e sugli assets rimane alto mentre contemporaneamente il costo dei beni diminuisce come conseguenza del maggiore potere d'acquisto collegato alla maggiore produzione. Le proiezioni sono basate sui prezzi di vendita stimati per gli anni 2020/2021.

KAOYI GROUP SPA. - 2020 - 2024

<i>Analisi degli Indici</i>						
	2020	2021	2022	2023	2024	Profilo Industriale
<b>Crescita delle Vendite</b>	80,88%	33,52%	33,08%	32,90%	33,02%	5,01%
<b>Margini su Assets Totali</b>						
<b>Crediti</b>	17,01%	14,55%	13,56%	12,93%	12,39%	21,72%
<b>Magazzino</b>	5,42%	4,64%	4,32%	4,12%	3,95%	37,96%
<b>Altri Assets Correnti</b>	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	23,34%
<b>Totale Assets Correnti</b>	97,83%	99,94%	100,94%	101,41%	101,58%	83,02%
<b>Assets a Lungo Termine</b>	2,17%	0,06%	-0,94%	-1,41%	-1,58%	16,98%
<b>Totale Assets</b>	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
<b>Passività Correnti</b>	56,59%	61,60%	64,63%	66,83%	67,78%	36,03%
<b>Passività a Lungo Termine</b>	23,99%	20,88%	16,98%	13,46%	11,23%	15,28%
<b>Totale Passività</b>	80,57%	82,48%	81,61%	80,30%	79,01%	51,31%
<b>Margine Netto</b>	19,43%	17,52%	18,39%	19,70%	20,99%	48,69%
<b>Margini sulle Vendite</b>						
<b>Vendite</b>	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
<b>Margine Lordo</b>	23,50%	23,50%	23,50%	23,50%	23,50%	32,57%
<b>Spese Amministrative e Commerciali</b>	19,38%	16,86%	14,88%	13,89%	13,05%	13,71%
<b>Spese Pubblicitarie</b>	0,39%	0,35%	0,32%	0,30%	0,29%	1,44%
<b>Profitto Prima di Interessi e Tasse</b>	6,56%	10,28%	13,18%	14,60%	15,82%	0,92%
<b>Valori Principali</b>						
<b>Currente</b>	1,73	1,62	1,56	1,52	1,50	2,06
<b>Rotazione</b>	1,63	1,55	1,49	1,46	1,44	0,89
<b>Totale Debito su Totale Assets</b>	80,57%	82,48%	81,61%	80,30%	79,01%	55,94%
<b>Ritorno Ante-Tasse su Patrimonio Netto</b>	28,23%	43,17%	49,72%	49,33%	48,28%	1,60%
<b>Ritorno Ante-Tasse su Assets</b>	5,48%	7,56%	9,14%	9,72%	10,13%	3,63%
<b>Valori Essenziali</b>	2016	2017	2018	2019	2020	
<b>Margine di Profitto Netto</b>	4,12%	6,64%	8,62%	9,61%	10,45%	n.a
<b>Ritorno su Equity</b>	18,91%	28,93%	33,31%	33,05%	32,35%	n.a
<b>Valori d'Attività</b>						
<b>Turnover Crediti</b>	4,72	4,72	4,72	4,72	4,72	n.a
<b>Giorni per Incassi</b>	90	68	68	68	68	n.a
<b>Turnover Magazzino</b>	10,71	14,39	14,37	14,36	14,37	n.a
<b>Turnover Pagamenti</b>	4,75	4,06	4,06	4,06	4,06	n.a
<b>Giorni Dilazione Pagamenti</b>	78	72	79	79	79	n.a
<b>Totale Turnover Assets</b>	0,89	0,76	0,71	0,68	0,65	n.a

<b>Valori sui Debiti</b>						
<b>Debiti su Patrimonio Netto</b>	4,15	4,71	4,44	4,08	3,76	n.a
<b>Passività Correnti su Passività</b>	0,70	0,75	0,79	0,83	0,86	n.a
<b>Valori di Liquidità</b>						
<b>Capitale Circolante Netto</b>	€3.121.059	€4.526.858	€6.125.355	€8.129.846	€11.027.142	n.a
<b>Copertura degli Interessi</b>	16,11	28,13	41,40	55,83	73,39	n.a
<b>Valori Aggiuntivi</b>						
<b>Assets su Vendite</b>	1,12	1,31	1,41	1,48	1,54	n.a
<b>Debiti Correnti/Totale Assets</b>	57%	62%	65%	67%	68%	n.a
<b>Vendite/Patrimonio Netto</b>	1,33	1,31	1,29	1,26	1,26	n.a
	4,59	4,36	3,87	3,44	3,09	n.a
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	n.a

## 8.7. Conclusioni

Il presente Business Plan vuole essere la guida essenziale per la nostra società nei prossimi cinque anni, consapevoli che i valori espressi, ancorchè prudenziali, sono certamente impegnativi ma porteranno KAOYI GROUP SPA verso la definitiva strada dello sviluppo industriale della propria attività, e ciò non è possibile senza un definitivo e reale approccio sostanziale con il mercato estero.

Il management di KAOYI ritiene che la sfida al mercato che verrà rilanciata nei prossimi cinque anni possa essere certamente interessante, redditizia e rassicurante sia per nuovi investitori che per il mercato bancario, portando ad entrambi significativi valori in ritorni economici sia a breve che nel lungo periodo.

Certi di aver concretamente illustrato i programmi che KAOYI intende attuare nei prossimi anni, ringraziamo per l'attenzione e restiamo a disposizione per qualsivoglia delucidazione.

Cordiali saluti

**KAOYI**

**GROUP**

**SPA**

