

Report DEMO SRL

Anno 2024

INDICE

PROFILO E STRUTTURA AZIENDALE.....	2
DATI DI BILANCIO E PERFORMANCE.....	5
ANALISI KPI	15
ANALISI DI CONCORRENZA	20
ALTRE INFORMAZIONI	22
PRESENZA SUL WEB.....	25
CONCLUSIONI.....	27

Profilo e Struttura Aziendale

DEMO SRL è un'azienda manifatturiera italiana specializzata nella produzione di ombrelli, con sede principale a Parma, in Emilia-Romagna. La società opera in un settore di nicchia ma essenziale, contribuendo al panorama industriale italiano con prodotti di uso quotidiano che rappresentano una tradizione artigianale evoluta verso processi industriali.

La società è stata costituita il 30 settembre 1987 e successivamente registrata formalmente il 19 ottobre 1987. Con quasi quarant'anni di esperienza nel settore, DEMO SRL ha stabilito la propria sede legale e amministrativa in Via XXX, nel capoluogo parmense. L'azienda è identificabile attraverso il codice fiscale e la partita IVA XXX, ed è iscritta alla Camera di Commercio con codice REA XXX.

Dal punto di vista della forma giuridica, l'impresa è configurata come una Società a Responsabilità Limitata (SRL), una struttura societaria che limita la responsabilità dei soci al capitale conferito, offrendo al contempo una certa flessibilità gestionale rispetto ad altre forme societarie più complesse.

La governance aziendale è affidata a due amministratori, entrambi con potere di legale rappresentanza. XXX, nato a Milano il XXX, e YYY, nato nella stessa città il XXX, ricoprono il ruolo di amministratori dal 1° febbraio 2019. Entrambi, oltre ad amministrare la società, sono anche soci con una partecipazione significativa nella compagine societaria.

La struttura proprietaria dell'azienda è articolata in tre quote principali: XXX e YYY detengono ciascuno il 45% delle quote societarie, entrambi dal 29 gennaio 2019. XXX risulta residente a XXX, mentre YYY risiede a XXX. La restante quota del 10% appartiene a ZZZ, anch'ella entrata nella società il 29 gennaio 2019, residente allo stesso indirizzo di

YYY, suggerendo possibili legami familiari tra i soci.

L'attività principale dell'azienda è classificata secondo i codici ATECO e NACE con il codice 3299.20, corrispondente alla " Fabbricazione di ombrelli, bottoni, chiusure lampo, parrucche e affini ". Questa specializzazione colloca l'azienda in un settore manifatturiero tradizionale ma sempre necessario.

La ditta non appartiene ad alcun gruppo societario, come indicato esplicitamente nei dati aziendali, e opera in modo indipendente nel panorama imprenditoriale italiano. Non risultano relazioni con società controllate estere né la presenza di società madri straniere, configurando quindi DEMO SRL come una realtà imprenditoriale autonoma e radicata nel territorio.

La comunicazione ufficiale dell'azienda avviene tramite l'indirizzo PEC XXX, conforme alle normative italiane sulla posta elettronica certificata per le imprese.

La localizzazione geografica dell'azienda a Parma, offre vantaggi logistici significativi. La provincia parmense, con la sua rete di infrastrutture e la vicinanza a importanti centri economici, rappresenta un punto di forza per la distribuzione dei prodotti sia sul mercato nazionale che, potenzialmente, su quello internazionale.

Il settore della produzione in cui opera DEMO SRL, pur essendo tradizionale, richiede competenze specifiche nella selezione dei materiali, nella progettazione e nei processi di assemblaggio, rappresentando un esempio di quella manifattura italiana che combina tradizione artigiana e innovazione tecnologica.

L'azienda rappresenta un esempio delle piccole e medie imprese italiane a conduzione familiare, con una gestione concentrata nelle mani di pochi soci, presumibilmente legati da vincoli familiari, come suggerisce la coincidenza dei cognomi e degli indirizzi di residenza. Questo modello organizzativo, tipico del tessuto imprenditoriale italiano, può offrire vantaggi in termini di coesione decisionale e continuità aziendale, ma pone anche sfide relative alla successione generazionale e all'apertura verso competenze esterne.

La longevità dell'azienda, attiva da quasi quattro decenni, testimonia una certa solidità

imprenditoriale e capacità di adattamento ai cambiamenti del mercato. In un settore di nicchia come quello della produzione di scope e spazzole, la persistenza sul mercato richiede infatti non solo competenze tecniche specifiche ma anche abilità commerciali e capacità di adeguarsi all'evoluzione delle esigenze dei clienti e alle innovazioni tecnologiche nei materiali e nei processi produttivi.

Dati di bilancio e performance

Performance Finanziaria

L'analisi della performance finanziaria di DEMO SRL per l'esercizio 2024 rivela un quadro economico caratterizzato da crescita e solidità patrimoniale, con alcune aree che meritano particolare attenzione per le prospettive future dell'azienda.

Il fatturato della società ha raggiunto XXX euro nel 2024, registrando un incremento significativo del XXX% rispetto all'anno precedente. Questo andamento positivo colloca l'azienda nella fascia dimensionale tra 500.000 e 999.999 euro (codice TR6), confermandola come microimpresa secondo i parametri dimensionali europei.

Il valore della produzione complessivo si attesta a XXX euro, superando notevolmente il dato del fatturato. Tale differenza è principalmente attribuibile alla variazione delle rimanenze di prodotti (voce A.2) che ammonta a XXX euro, segno che l'azienda ha incrementato significativamente le proprie scorte di prodotti finiti o semilavorati. Gli altri ricavi e proventi (voce A.5) contribuiscono per XXX euro, di cui XXX euro sono riconducibili a contributi in conto esercizio.

Esaminando la struttura dei costi di produzione, che ammontano complessivamente a XXX euro, emerge una forte incidenza dei costi per materie prime, che con XXX euro rappresentano circa il XX% del totale. Seguono i costi per servizi (XXX euro), pari a circa il XX% dei costi totali, e i costi per il personale (XXX euro) che incidono per il XX%. Quest'ultima voce si articola in XXX euro per salari e stipendi, XXX euro per oneri sociali e XXX euro per trattamento di fine rapporto.

Gli ammortamenti e svalutazioni ammontano a XXX euro, quasi interamente costituiti da ammortamenti delle immobilizzazioni materiali (XXX euro), mentre la parte restante (XXX euro) è rappresentata da svalutazioni dei crediti. La significativa entità degli ammortamenti suggerisce che l'azienda abbia investito in maniera consistente in beni strumentali, aspetto che potrebbe favorire la capacità produttiva futura.

La variazione delle rimanenze di materie prime, sussidiarie, di consumo e merci (voce B.11) risulta negativa per XXX euro, indicando un leggero incremento delle scorte rispetto all'esercizio precedente. Tra gli altri costi rilevanti, si segnalano XXX euro di oneri diversi di gestione (voce B.14) e XXX euro di costi per godimento di beni di terzi (voce B.8), questi ultimi presumibilmente legati a contratti di leasing o affitto.

La differenza tra valore e costi della produzione (EBIT) si attesta a XXX euro, con un margine operativo pari a circa il XX% del valore della produzione. Tale dato risulta in miglioramento rispetto all'esercizio precedente, quando l'EBIT era di XXX euro, evidenziando un incremento del XX%.

L'EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) raggiunge XXX euro, con un aumento rispetto ai XXX euro dell'anno precedente. Questo indicatore, che rappresenta la capacità dell'azienda di generare flussi di cassa operativi, mostra un trend positivo e costituisce circa il XX% del valore della produzione.

La gestione finanziaria presenta un saldo negativo di XXX euro, determinato principalmente da oneri finanziari per XXX euro e perdite su cambi per XXX euro. L'incidenza limitata degli oneri finanziari suggerisce un ridotto ricorso all'indebitamento oneroso o condizioni di finanziamento particolarmente favorevoli.

Il risultato prima delle imposte si attesta a XXX euro, con un carico fiscale di XXX euro suddiviso in XXX euro di imposte correnti e XXX euro di imposte relative a esercizi precedenti. L'utile netto dell'esercizio risulta quindi pari a XXX euro, corrispondente a circa il XX% del valore della produzione.

Il cash flow, calcolato come somma di utile netto e ammortamenti, ammonta a XXX euro, segnando una flessione rispetto ai XXX euro dell'esercizio precedente. Questa riduzione,

nonostante il miglioramento del risultato operativo, potrebbe essere legata a una diversa politica di ammortamento o alla cessione di cespiti completamente ammortizzati.

Passando all'analisi patrimoniale, il totale dell'attivo ammonta a XXX euro, con una riduzione dell'8% rispetto all'esercizio precedente. La struttura patrimoniale si caratterizza per un sostanziale equilibrio tra attività immobilizzate e circolanti.

Le immobilizzazioni totalizzano XXX euro, interamente costituite da immobilizzazioni materiali, a fronte di un valore nullo di immobilizzazioni immateriali e finanziarie. Questa composizione patrimoniale indica che l'azienda ha investito prevalentemente in beni strumentali tangibili, trascurando investimenti in attività immateriali come brevetti, marchi o software, o partecipazioni in altre società.

L'attivo circolante ammonta a XXX euro, suddiviso principalmente tra rimanenze (XXX euro) e crediti a breve termine (XXX euro). Le rimanenze rappresentano circa il XX% del totale attivo, percentuale significativa che riflette la natura dell'attività aziendale, probabilmente caratterizzata da cicli produttivi con necessità di scorte consistenti. I crediti a breve termine costituiscono circa il XX% dell'attivo e, secondo i dati forniti, non vi sono crediti esigibili oltre l'esercizio successivo.

Completano l'attivo XXX euro di ratei e risconti attivi, che rappresentano costi già sostenuti ma di competenza di esercizi futuri o ricavi di competenza dell'esercizio ma non ancora manifestatisi finanziariamente.

Sul fronte del passivo, il patrimonio netto si attesta a XXX euro, pari a circa il XX% del totale passivo, evidenziando una struttura finanziaria solida e ben patrimonializzata. Il capitale sociale ammonta a XXX euro, mentre le riserve raggiungono la ragguardevole cifra di XXX euro, così composte: XXX euro di riserve di rivalutazione, XXX euro di riserva legale, XXX euro di riserve straordinarie e XXX euro di utili portati a nuovo.

La consistente presenza di riserve, in particolare di quelle da rivalutazione e di utili non distribuiti, evidenzia una politica prudente di autofinanziamento. La riserva di rivalutazione, in particolare, suggerisce che l'azienda abbia beneficiato in passato di normative che consentivano la rivalutazione di beni aziendali, probabilmente immobili o altri cespiti

significativi.

Il fondo trattamento di fine rapporto ammonta a XXX euro, valore che rispecchia gli accantonamenti effettuati per i dipendenti in forza. Non risultano accantonamenti a fondi rischi e oneri, suggerendo l'assenza di contenziosi o passività potenziali significative.

I debiti complessivi ammontano a XXX euro, tutti classificati come esigibili entro l'esercizio successivo. Questa struttura dei debiti, interamente a breve termine, potrebbe rappresentare un elemento di attenzione nella gestione della liquidità aziendale, sebbene l'assenza di dettagli sulla composizione di tali debiti non consenta un'analisi più approfondita delle singole voci.

Completano il passivo XXX euro di ratei e risconti passivi, rappresentativi di costi di competenza dell'esercizio ma non ancora sostenuti finanziariamente o ricavi già incassati ma di competenza di esercizi futuri.

Alcuni indicatori di sviluppo forniscono ulteriori spunti di analisi. La variazione dell'EBIT, come già evidenziato, è positiva (+XX%), così come quella del MOL (Margine Operativo Lordo) che segna un incremento del XX%. Il valore aggiunto presenta invece una contrazione del XX%, suggerendo che l'aumento dei costi esterni (materie prime, servizi) sia stato proporzionalmente superiore a quello dei ricavi. La riduzione dell'XX% del totale attivo, a fronte di un incremento del valore della produzione del XX%, indica un miglioramento dell'efficienza nell'utilizzo delle risorse patrimoniali.

L'analisi della performance finanziaria di DEMO SRL evidenzia alcuni punti di forza significativi: la crescita del fatturato e della redditività operativa, una struttura patrimoniale solida con una buona dotazione di mezzi propri, e una consistente capacità di generare flussi di cassa operativi.

Emergono tuttavia alcuni aspetti che meritano attenzione. La concentrazione dei debiti nel breve termine potrebbe generare tensioni di liquidità, soprattutto considerando la significativa entità delle rimanenze e dei crediti. Un'analisi più dettagliata della composizione dei debiti a breve termine e della loro scadenza media sarebbe utile per valutare meglio questo aspetto.

La riduzione del cash flow rispetto all'esercizio precedente, nonostante il miglioramento della redditività operativa, richiede un monitoraggio attento per verificare se si tratti di un fenomeno contingente o strutturale. La contrazione del valore aggiunto, a fronte di un incremento del valore della produzione, suggerisce una potenziale erosione dei margini unitari, forse legata a pressioni competitive o aumenti dei costi non completamente trasferiti sui prezzi di vendita.

L'assenza di immobilizzazioni immateriali, in un contesto economico sempre più orientato all'innovazione e alla digitalizzazione, potrebbe rappresentare un limite per lo sviluppo futuro dell'azienda. Investimenti in software gestionali, sviluppo di nuovi prodotti o processi, o nella protezione della proprietà intellettuale potrebbero contribuire a rafforzare il vantaggio competitivo dell'impresa.

La significativa entità delle rimanenze, pari a circa il XX% del totale attivo, suggerisce l'opportunità di valutare l'efficienza nella gestione del magazzino. Un'analisi dell'indice di rotazione delle scorte e della loro composizione potrebbe evidenziare eventuali inefficienze o rischi di obsolescenza.

La gestione finanziaria ha un impatto modesto sul risultato complessivo, segnalando un limitato ricorso all'indebitamento finanziario. Questa situazione, se da un lato riduce i rischi finanziari, dall'altro potrebbe limitare le possibilità di crescita attraverso l'effetto leva. Una valutazione delle opportunità di investimento e del relativo rendimento atteso potrebbe suggerire un ricorso più significativo a fonti di finanziamento esterne, soprattutto in un contesto di tassi d'interesse relativamente contenuti.

La politica di distribuzione degli utili appare orientata al rafforzamento patrimoniale, come evidenziato dalla consistente entità degli utili portati a nuovo (XXX euro). Questa scelta, se da un lato contribuisce alla solidità aziendale, dall'altro potrebbe non soddisfare pienamente le aspettative di remunerazione dei soci, soprattutto considerando la limitata entità del capitale sociale (XXX euro) rispetto al patrimonio netto complessivo (XXX euro).

La struttura dei costi evidenzia una significativa incidenza delle materie prime (XX% circa), suggerendo l'opportunità di valutare strategie di approvvigionamento alternative o politiche

di prezzo che possano preservare i margini anche in presenza di oscillazioni dei costi di acquisto.

I costi del personale (XXX euro) rappresentano circa il XX% dei costi totali, percentuale relativamente contenuta che suggerisce un livello di automazione significativo o il ricorso a servizi esterni per alcune funzioni aziendali. L'efficienza nell'utilizzo delle risorse umane rappresenta comunque un elemento positivo, soprattutto in un contesto di crescita del fatturato.

L'incremento del XX% del fatturato testimonia la capacità dell'azienda di cogliere opportunità di mercato e di sviluppare la propria offerta. La sfida per il futuro sarà quella di mantenere questo trend di crescita migliorando al contempo l'efficienza operativa, come suggerito dalla contrazione del valore aggiunto a fronte dell'incremento del valore della produzione.

Il miglioramento dell'EBIT rispetto all'anno precedente (+XX%) evidenzia la capacità dell'azienda di generare valore attraverso la gestione caratteristica, elemento fondamentale per garantire la sostenibilità nel medio-lungo termine. Tuttavia, il margine operativo del XX% lascia spazio a ulteriori miglioramenti, che potrebbero derivare da una maggiore efficienza nei processi produttivi o da una revisione delle politiche commerciali.

L'EBITDA di XXX euro, pari a circa il XX% del valore della produzione, rappresenta un buon livello di redditività operativa lorda e conferma la capacità dell'azienda di generare flussi di cassa positivi dalla gestione caratteristica. Questo aspetto risulta particolarmente importante in un contesto di possibili tensioni di liquidità legate alla concentrazione dei debiti nel breve termine.

CONTO ECONOMICO ORDINARIO PER L'ANNO 2024

A) Valore della produzione:	XXX
1) ricavi delle vendite e delle prestazioni;	XXX
2) variazioni delle rimanenze di prodotti in corso di lavorazione, semilavorati e finiti;	XXX
3) variazioni di lavori in corso su ordinazione;	XXX
4) incrementi di immobilizzazioni per lavori interni;	XXX
5) altri ricavi e proventi, con separata indicazione dei contributi in conto esercizio.	XXX
B) Costi della produzione:	XXX
6) per materie prime, sussidiarie, di consumo e di merci;	XXX
7) per servizi;	XXX
8) per godimento di beni di terzi;	XXX
9) per il personale:	XXX
a) salari e stipendi;	XXX
b) oneri sociali;	XXX
c) trattamento di fine rapporto	XXX
d) trattamento di quiescenza e simili;	XXX
e) altri costi;	XXX
10) ammortamenti e svalutazioni	XXX
a) ammortamento delle immobilizzazioni immateriali;	XXX
b) ammortamento delle immobilizzazioni materiali;	XXX
c) altre svalutazioni delle immobilizzazioni;	XXX
d) svalutazioni dei crediti comprese nell'attivo circolante e delle disponibilità liquide;	XXX
11) variazioni delle rimanenze di materie prime, sussidiarie, di consumo e merci;	XXX
12) accantonamenti per rischi;	XXX
13) altri accantonamenti;	XXX
14) oneri diversi di gestione.	XXX
C) Proventi e oneri finanziari:	XXX
15) proventi da partecipazioni, con separata indicazione di quelli relativi a imprese controllate e collegate e di quelli relativi a controllanti e a imprese sottoposte al controllo di queste ultime;	XXX
16) altri proventi finanziari:	XXX
a) da crediti iscritti nelle immobilizzazioni, con separata indicazione di quelli da imprese controllate e collegate e di quelli da controllanti e da imprese sottoposte al controllo di queste ultime	XXX
b + c) da titoli che non costituiscono partecipazioni;	XXX
d) proventi diversi dai precedenti, con separata indicazione di quelli da imprese controllate e collegate, di quelli da controllanti e da imprese sottoposte al controllo di queste ultime	XXX
17) interessi e altri oneri finanziari, con separata indicazione di quelli verso imprese controllate e collegate e verso controllanti e da imprese sottoposte al controllo di queste ultime	XXX
17 bis) utili e perdite su cambi	XXX
D) Rettifiche di valore di attività e passività finanziaria:	XXX
18) rivalutazioni:	XXX
a) di partecipazioni;	XXX
b) di immobilizzazioni finanziarie che non costituiscono partecipazioni;	XXX
c) di titoli iscritti nell'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni;	XXX
d) di strumenti finanziari derivati;	XXX
19) svalutazioni:	XXX

a) di partecipazioni;	XXX
b) di immobilizzazioni finanziarie che non costituiscono partecipazioni;	XXX
c) di titoli iscritti all'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni;	XXX
d) di strumenti finanziari derivati;	XXX
Risultato delle imposte (A - B +/- C +/- D)	XXX
20) imposte sul reddito dell'esercizio, correnti, differite e anticipate	XXX
21) utile (perdita) dell'esercizio	XXX

STATO PATRIMONIALE PER L'ANNO 2024

ATTIVO	
A) CREDITI VERSO SOCI PER VERSAMENTI ANCORA DOVUTI	XXX
B) IMMOBILIZZAZIONI	XXX
I - IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI	XXX
1) Costi d'impianto e di ampliamento	XXX
2) Costi di ricerca, sviluppo e di pubblicità	XXX
3) Diritto di brevetto industriale e di utilizzo delle opere d'ingegno	XXX
4) Concessioni, licenze, marchi e diritti simili	XXX
5) Avviamento	XXX
6) Immobilizzazioni in corso e acconti	XXX
7) Altre	XXX
II - IMMOBILIZZAZIONI MATERIALI	XXX
1) Terreni e fabbricati	XXX
2) Impianti e macchinari	XXX
3) Attrezzature industriali e commerciali	XXX
4) Altri beni	XXX
5) Immobilizzazioni in corso e acconti	XXX
III - IMMOBILIZZAZIONI FINANZIARIE	XXX
1) Partecipazioni	XXX
a) imprese controllate	XXX
b) imprese collegate	XXX
c) imprese controllanti	XXX
d) altre imprese	XXX
2) Crediti	XXX
a) verso imprese controllate	XXX
b) verso imprese collegate	XXX
c) verso controllanti	XXX
d) verso altri	XXX
3) Altri titoli	XXX
4) Azioni proprie	XXX
C) ATTIVO CIRCOLANTE	XXX
I - RIMANENZE	XXX
1) Materie prime, sussidiarie e di consumo	XXX
2) Prodotti in corso di lavorazione e semilavorati	XXX
3) Lavori in corso su ordinazione	XXX
4) Prodotti finiti e merci	XXX
5) Acconti	XXX
II - CREDITI	XXX
1) Verso clienti	XXX
2) Verso imprese controllate	XXX

3) Verso imprese collegate, controllate	XXX
4) Verso imprese controllanti	XXX
4-bis) Crediti tributari	XXX
4-ter) Imposte anticipate	XXX
5) Verso altri	XXX
III - ATTIVITA' FINANZIARIE CHE NON COST. IMMOBILIZZAZIONI	XXX
1) Partecipazioni in imprese controllate	XXX
2) Partecipazioni in imprese collegate	XXX
3) Partecipazioni in imprese controllanti	XXX
4) Altre partecipazioni	XXX
5) Azioni proprie	XXX
6) Altri titoli	XXX
IV - DISPONIBILITA' LIQUIDE	XXX
1) Depositi bancari e postali	XXX
2) Assegni	XXX
3) Denaro e valori in cassa	XXX
D) RATEI E RISCONTI	XXX
TOTALE (A + B + C + D)	XXX

PASSIVO	
A) PATRIMONIO NETTO	XXX
I - Capitale	XXX
II - Riserva di sovrapprezzo azioni	XXX
III - Riserva di rivalutazione	XXX
IV - Riserva legale	XXX
V - Riserva per azioni proprie in portafoglio	XXX
VI - Riserva statutarie	XXX
VII - Altre riserve distintamente indicate	XXX
Riserva straordinaria	XXX
Riserva da arrotondamenti	XXX
VIII - Utile (perdite) portate a nuovo	XXX
IX - Utile (perdita) dell'esercizio	XXX
	XXX
B) FONDI PER RISCHI ED ONERI	XXX
1) Per trattamento di quiescenza ed obblighi simili	XXX
2) Per imposte, anche differite	XXX
3) Altri fondi	XXX
	XXX
C) TRATTAMENTO DI FINE RAPPORTO	XXX
	XXX
D) DEBITI	XXX
1) Obbligazioni	XXX
2) Obbligazioni convertibili	XXX
3) Debiti verso soci per finanziamenti	XXX
4) Debiti verso banche	XXX
5) Debiti verso altri finanziatori	XXX
6) Acconti	XXX
7) Debiti verso fornitori	XXX

8) Debiti rappresentati da titoli di credito	XXX
9) Debiti verso imprese controllate	XXX
10) Debiti verso imprese collegate	XXX
11) Debiti verso imprese controllanti	XXX
12) Debiti tributari	XXX
13) Debiti verso Istituti di prev. e sicurezza sociale	XXX
14) Altri debiti	XXX
	XXX
E) RATEI E RISCONTI	XXX
	XXX
TOTALE (A + B + C + D + E)	XXX

SEZIONE "GRAFICI" OMESSA IN QUESTA DEMO

Analisi KPI

ANALISI KPI

L'analisi dei principali indicatori di performance di DEMO SRL per l'anno 2024 evidenzia un quadro complessivo di stabilità finanziaria e discreta redditività, con alcuni segnali positivi accompagnati da aree che meritano attenzione.

****Indici di Redditività****

Il ROE (Return on Equity) dell'azienda si attesta al XX%, un valore che si colloca al di sotto della soglia considerata buona (XX%) rispetto al tasso di inflazione di riferimento del XX%. Questo indicatore, che misura la redditività del capitale proprio investito dai soci, suggerisce che l'azienda genera un ritorno modesto rispetto all'investimento degli azionisti. Tale performance, pur non essendo critica, indica una capacità limitata di creare valore per gli investitori nel periodo considerato.

Il ROI (Return on Investment) si attesta al XX%, significativamente al di sotto del livello ottimale (XX%) e anche inferiore alla soglia considerata buona (XX%). Questo indicatore, che misura l'efficienza con cui l'azienda utilizza il capitale investito per generare profitti, segnala un'area di potenziale miglioramento nella gestione operativa complessiva. Un ROI relativamente basso potrebbe indicare inefficienze nell'utilizzo delle risorse o margini operativi contenuti rispetto al capitale impiegato.

Il ROS (Return on Sales) risulta pari al XX%. Considerando che DEMO SRL ha registrato un fatturato di XXX euro nel 2024, possiamo categorizzare l'azienda nel settore industriale, dove un ROS tra XX% è considerato buono. Questo indicatore, che esprime la

redditività delle vendite in termini di gestione caratteristica, mostra una capacità apprezzabile dell'azienda di generare profitto operativo dalle vendite effettuate.

Il MOL (Margine Operativo Lordo), espresso in valore assoluto, è di XXX euro. Rapportato al fatturato, corrisponde a circa il XX% delle vendite, posizionandosi nella fascia buona per il settore industriale (XX%). Questo dato positivo indica una buona efficienza nella gestione operativa prima di considerare ammortamenti e accantonamenti.

****Indici Patrimoniali e di Liquidità****

Il grado di capitalizzazione (Indipendenza finanziaria) è pari a 0,XX (XX%), un valore che si posiziona nella fascia ottimale (>25-30%). Questo indicatore molto positivo segnala una struttura patrimoniale solida, con una significativa quota di mezzi propri rispetto al totale delle fonti di finanziamento. L'azienda mostra quindi un'elevata autonomia finanziaria e una ridotta dipendenza da finanziatori esterni.

Il Margine di struttura primario è pari a 1,XX, un valore superiore a 1 che indica un ottimo equilibrio patrimoniale. Questo dato conferma che l'azienda finanzia interamente le proprie immobilizzazioni con capitale proprio, con un surplus che può essere destinato al finanziamento dell'attivo circolante. In termini assoluti, questo margine ammonta a XXX euro.

Il Margine di struttura secondario coincide con il margine primario (1,XX), collocandosi nella fascia buona (>1-1.20), quasi al limite della fascia ottimale. Questo valore conferma ulteriormente la solidità patrimoniale dell'azienda e la sua capacità di finanziare adeguatamente gli investimenti a lungo termine.

L'Indice di disponibilità (Current ratio) è di 1,XX (XX%), posizionandosi nella fascia buona (>120). Questo indicatore evidenzia una buona capacità dell'azienda di far fronte agli impegni a breve termine con le risorse dell'attivo circolante, suggerendo un equilibrio finanziario a breve termine soddisfacente.

L'Indice di liquidità immediata (Acid test) si attesta a 0,XX (XX%), un valore che rientra nella fascia critica (0.70). Questo dato rappresenta un segnale di allerta, indicando che

l'azienda potrebbe avere difficoltà a soddisfare le obbligazioni a breve termine considerando solo le attività più liquide (escludendo le rimanenze). La differenza significativa tra l'indice di disponibilità e quello di liquidità suggerisce un peso rilevante delle scorte nell'attivo circolante.

****Indici di Indebitamento e Struttura Finanziaria****

Il leverage (rapporto di indebitamento) è di 1,XX, indicando che per ogni euro di capitale proprio, l'azienda utilizza 0,XX euro di capitale di terzi. Questo valore, relativamente contenuto, conferma la buona capitalizzazione dell'azienda e una limitata esposizione al rischio finanziario.

Il debt ratio (rapporto di indebitamento totale) è pari a 0,XX (XX%), complementare al grado di capitalizzazione. Anche questo indicatore conferma una struttura finanziaria equilibrata, con una presenza di debiti complessivi in proporzione adeguata rispetto alle attività totali.

****Oneri Finanziari e Copertura****

Il ROD (Return on Debt) è dello 0,XX%, un valore molto contenuto che indica un costo ridotto del capitale di terzi. Questo basso livello di onerosità del debito contribuisce positivamente alla redditività complessiva dell'azienda.

L'indice di copertura degli oneri finanziari con l'EBITDA è straordinariamente elevato (XX), così come quello calcolato con l'EBIT (XX). Questi valori eccellenti dimostrano che l'azienda genera un flusso di reddito operativo ampiamente sufficiente a coprire gli oneri finanziari, evidenziando un rischio finanziario molto contenuto.

****Indici di Efficienza e Rotazione****

L'indice di rotazione degli inventari è di 1,XX, indicando che le scorte si rinnovano circa 2 volte l'anno. Questo valore va interpretato in funzione del settore specifico, ma suggerisce una gestione delle scorte potenzialmente migliorabile.

L'indice di rotazione dell'attivo circolante è di 1,XX, suggerendo che l'azienda genera 1,XX euro di fatturato per ogni euro investito nell'attivo circolante. Anche in questo caso, l'efficienza potrebbe essere incrementata.

****Cash Flow e Dinamica Finanziaria****

Il cash flow dell'azienda per il 2024 è di XXX euro, in diminuzione rispetto ai XXX euro dell'anno precedente (-XX%). Nonostante questo calo, il valore rimane significativo e rappresenta circa l'XX% del fatturato, dimostrando una buona capacità dell'azienda di generare liquidità dalla gestione caratteristica.

****Andamento e Trend****

L'azienda ha registrato un fatturato di XXX euro nel 2024, con un incremento del XX% rispetto all'anno precedente, un segnale molto positivo di crescita. L'EBITDA è cresciuto in misura più contenuta (+XX%), passando da XXX euro a XXX euro, mentre l'EBIT ha mostrato una crescita più significativa (+XX%), da XXX euro a XXX euro.

Il MOL (valore aggiunto) ha invece registrato una contrazione del 4,XX%, suggerendo un incremento più che proporzionale dei costi operativi rispetto alla crescita del fatturato.

Il totale degli attivi ha subito una leggera contrazione (-0,XX%), indicando una stabilità dimensionale dell'azienda nonostante la crescita del fatturato, con possibili miglioramenti nell'efficienza di utilizzo degli asset.

****Analisi Integrata e Prospettive****

La DEMO SRL si presenta come una micro-impresa con una struttura finanziaria solida, caratterizzata da un'elevata capitalizzazione e un indebitamento contenuto. La redditività operativa è discreta, con margini che si collocano nella fascia buona per il settore industriale. La crescita significativa del fatturato (+XX%) rappresenta un segnale molto positivo, anche se non pienamente trasferito in termini di redditività complessiva, come evidenziato dal ROE modesto (XX%).

La liquidità immediata rappresenta il principale punto di attenzione, con un acid test in area critica (0,5377) che suggerisce la necessità di monitorare attentamente la capacità di far fronte agli impegni a breve termine. Tuttavia, la solidità patrimoniale complessiva e l'ottima copertura degli oneri finanziari mitigano questo rischio.

Le prospettive dell'azienda appaiono moderatamente positive, sostenute dalla crescita del fatturato e dell'EBIT. Per migliorare la performance complessiva, l'azienda potrebbe concentrarsi sul miglioramento dell'efficienza operativa per incrementare il ROI e conseguentemente il ROE, e sull'ottimizzazione della gestione del capitale circolante per migliorare la liquidità immediata.

L'elevato grado di capitalizzazione (XX%) potrebbe anche rappresentare una base solida per pianificare eventuali investimenti futuri finalizzati alla crescita o all'innovazione, potendo eventualmente ricorrere a un moderato incremento della leva finanziaria, dato il basso costo del debito (ROD 0,XX%) e l'eccellente copertura degli oneri finanziari attuali.

Il calo del cash flow rispetto all'anno precedente (-XX%), pur rimanendo su livelli soddisfacenti, è un elemento da monitorare, soprattutto in una fase di crescita del fatturato, per assicurare che l'espansione del business non comprometta la generazione di liquidità.

In sintesi, DEMO SRL presenta una condizione finanziaria e patrimoniale equilibrata, con punti di forza significativi nella solidità patrimoniale e nella gestione del debito, e aree di miglioramento nell'efficienza operativa e nella liquidità immediata. La crescita del fatturato rappresenta una base promettente per un ulteriore sviluppo, a condizione che l'azienda riesca a trasformarla in miglioramenti proporzionali della redditività e del cash flow.

Analisi di Concorrenza

DEMO SRL, con sede a Parma, rappresenta una microimpresa attiva dal 1987 nella fabbricazione di ombrelli, con un fatturato annuo di circa XXX euro e un organico composto da tre dipendenti. L'azienda opera principalmente nel settore della produzione di ombrelli, distinguendosi per la sua lunga esperienza e per una gestione familiare che ha consolidato la presenza sul territorio locale e nazionale.

Nel panorama italiano della produzione di ombrelli, tra i principali concorrenti di DEMO SRL si segnalano realtà come ASSODEM e altre imprese locali o nazionali attive nello stesso segmento. ASSODEM, in particolare, ha una storia strettamente legata a quella della famiglia XXX: fondata da XXX stesso dopo un'esperienza nella società originaria, l'azienda si è progressivamente affermata come uno dei riferimenti di settore, puntando su una combinazione di tradizione, innovazione e approfondita conoscenza del prodotto. Optima Professional produce spazzole professionali, indirizzandosi sia al mercato nazionale che a quello internazionale, con una gamma che abbraccia diverse applicazioni, dal settore domestico a quello industriale e professionale.

Un altro elemento di confronto può essere rappresentato da altre aziende artigianali e piccole industrie del comparto, spesso localizzate in Emilia-Romagna e nelle regioni limitrofe, che condividono con DEMO SRL una dimensione contenuta, una tradizione familiare e un forte radicamento nel tessuto produttivo locale. Queste imprese, seppur di dimensioni analoghe, possono differenziarsi per la specializzazione produttiva, la capacità distributiva o l'orientamento verso il servizio su misura per il cliente.

Sul piano dei prodotti e servizi, DEMO SRL si caratterizza per una produzione focalizzata su ombrelli, con una particolare attenzione alla qualità dei materiali e alla durabilità degli

articoli. L'azienda beneficia di una filiera corta e di una gestione flessibile, che consente una rapida risposta alle esigenze dei clienti locali e fidelizzati, oltre a mantenere un controllo diretto sulla qualità di ogni fase produttiva.

Rispetto a ASSODEM, che ha investito in innovazione tecnologica e in una gamma più ampia di prodotti professionali, DEMO SRL mantiene un approccio più tradizionale e artigianale, puntando sulla solidità delle lavorazioni e sulla capacità di offrire soluzioni personalizzate, anche per piccoli lotti. ASSODEM, grazie a una struttura leggermente più articolata e a una strategia di branding orientata al mercato professionale e internazionale, si posiziona su un segmento di clientela più ampio e diversificato, con una maggiore propensione all'innovazione e alla comunicazione digitale.

Tra i punti di forza di DEMO SRL si evidenziano la continuità gestionale familiare, la conoscenza approfondita del settore, la reputazione costruita negli anni e l'elevata qualità dei prodotti offerti. La dimensione ridotta favorisce una maggiore flessibilità operativa e una personalizzazione del servizio, elementi apprezzati soprattutto dalla clientela locale e da operatori che ricercano affidabilità e artigianalità.

Al contrario, le principali sfide riguardano la limitata capacità di investimento in ricerca e sviluppo, la minore visibilità sui mercati esteri e una potenziale difficoltà nel competere con aziende di maggiori dimensioni che possono beneficiare di economie di scala, maggiore presenza digitale e capacità di innovazione più marcata. Inoltre, la crescente concorrenza dei prodotti a basso costo provenienti dall'estero rappresenta un ulteriore elemento di pressione competitiva per le realtà artigianali italiane di piccole dimensioni.

Il posizionamento di DEMO SRL si fonda sulla qualità artigianale, sulla relazione diretta con il cliente e su una reputazione consolidata nel tempo. Questi fattori rappresentano un vantaggio competitivo nei confronti dei grandi produttori standardizzati e delle realtà meno radicate nel territorio. Tuttavia, per mantenere e rafforzare la propria posizione, l'azienda dovrà continuare a valorizzare la propria identità distintiva e valutare opportunità di innovazione, soprattutto in termini di comunicazione, ampliamento della gamma prodotti e sviluppo di collaborazioni strategiche.

Altre informazioni

RISORSE UMANE - INNOVAZIONE E SVILUPPO - COMMERCIO ESTERO - GRUPPI AZIENDALI E CERTIFICAZIONI

La DEMO SRL presenta una struttura aziendale di dimensioni contenute ma con una significativa proiezione internazionale. L'organico attuale dell'azienda conta 3 dipendenti, collocandola nella fascia dimensionale più piccola (≤ 5 dipendenti). Un dato rilevante riguarda il trend occupazionale che evidenzia una contrazione del XX% rispetto al periodo precedente. Questa riduzione potrebbe essere collegata a diversi fattori quali l'ottimizzazione dei processi interni, una riorganizzazione aziendale o potenziali sfide economiche affrontate dall'impresa.

Nonostante le dimensioni contenute, DEMO SRL si distingue per una notevole vocazione all'export. L'azienda risulta infatti registrata come esportatrice, con una quota significativa del proprio fatturato, pari al XX%, derivante da vendite sui mercati esteri. La documentazione indica che l'azienda opera commercialmente in "tutto il mondo", suggerendo una strategia di internazionalizzazione ampia e diversificata. È particolarmente interessante notare come, pur disponendo di un organico limitato, l'impresa sia riuscita a stabilire una presenza commerciale globale, testimoniando un'efficace capacità di gestione delle operazioni internazionali.

L'orientamento all'export rappresenta un punto di forza strategico per DEMO SRL, consentendole di mitigare i rischi associati alla dipendenza dal mercato domestico e di sfruttare opportunità di crescita in aree geografiche diverse. La percentuale considerevole di fatturato derivante dall'esportazione (XX%) indica che quasi la metà delle attività commerciali dell'azienda è rivolta a clienti internazionali, evidenziando una solida

competitività sui mercati esteri.

Per quanto riguarda le attività di importazione, l'impresa non risulta registrata come importatrice. Questo potrebbe suggerire che l'azienda si approvvigioni principalmente sul mercato locale o che, qualora acquisti dall'estero, lo faccia tramite intermediari nazionali piuttosto che attraverso importazioni dirette.

Dal punto di vista dell'innovazione, DEMO SRL non rientra nelle categorie di startup innovativa o PMI innovativa secondo le definizioni normative italiane. Questo indica che l'azienda, pur potendo applicare pratiche innovative nei propri processi o prodotti, non soddisfa i requisiti specifici stabiliti dalla legislazione italiana per ottenere tali qualifiche, quali investimenti minimi in ricerca e sviluppo, impiego di personale altamente qualificato o possesso di brevetti.

L'impresa opera in modo indipendente dal punto di vista societario, non facendo parte di gruppi aziendali più ampi. La documentazione conferma infatti che DEMO SRL non appartiene a nessun gruppo aziendale, né dispone di controllate all'estero, né è controllata da società estere. Questa autonomia societaria comporta vantaggi in termini di rapidità decisionale e flessibilità operativa, ma potrebbe limitare l'accesso a risorse finanziarie e sinergie di gruppo che potrebbero sostenere strategie di crescita più ambiziose.

Relativamente alle certificazioni e registrazioni speciali, l'azienda non risulta iscritta all'Albo delle Imprese Artigiane, nonostante i dati riportino un numero di registrazione (XXX) con data di iscrizione risalente al 2 novembre 1987. Questa apparente incongruenza potrebbe derivare da una precedente iscrizione poi cessata, o da un errore nei dati registrati. Inoltre, l'impresa non possiede certificazioni SOA (Società Organismi di Attestazione), necessarie in Italia per partecipare ad appalti pubblici di lavori con importi significativi.

La sede dell'azienda costituisce sia la sede legale che quella amministrativa, come indicato dalla descrizione "Administrative headquarter and registered office", suggerendo una struttura organizzativa centralizzata che può contribuire all'efficienza gestionale, particolarmente appropriata per un'impresa di dimensioni contenute.

Il quadro complessivo che emerge è quello di una microimpresa con una spiccata

vocazione internazionale, capace di presidiare mercati esteri con un organico ridotto. Questa caratteristica suggerisce un alto livello di specializzazione e competenza nel proprio settore di attività, nonché efficienti strutture commerciali per la gestione delle relazioni con i clienti internazionali.

La recente contrazione dell'organico (-XX%) rappresenta tuttavia un elemento da monitorare, in quanto potrebbe segnalare sfide operative o di mercato che l'azienda sta affrontando. D'altra parte, tale ridimensionamento potrebbe anche essere parte di una strategia deliberata di ottimizzazione delle risorse o di adattamento a cambiamenti tecnologici o di processo.

Per un'impresa di queste dimensioni e con tale esposizione internazionale, risulterebbe strategico valutare l'opportunità di investire in innovazione formalmente riconosciuta, che potrebbe aprire l'accesso a incentivi e agevolazioni previsti per le PMI innovative, utili a sostenere ulteriori percorsi di crescita e internazionalizzazione.

Presenza sul Web

La DEMO S.r.l. si presenta sul web come un'azienda storica italiana specializzata nella produzione di ombrelli. Con sede a XXX, l'impresa vanta una tradizione manifatturiera che si estende per quasi sessant'anni. La famiglia XXX, fondatrice e proprietaria dell'azienda, ha costruito nel tempo una solida reputazione nel settore, posizionandosi come produttore di riferimento per ombrelli di alta qualità in Italia.

Dal punto di vista formale, DEMO S.r.l. è registrata come società a responsabilità limitata con codice REA XXX. L'azienda opera con partita IVA XXX, codice fiscale XXX e numero VAT europeo XXX.

La presenza online dell'azienda è caratterizzata principalmente dal sito web ufficiale XXX.eu, dove viene presentato il marchio commerciale "XXX". Attraverso questo portale, l'impresa comunica la propria identità aziendale e valorizza il proprio know-how nel settore delle spazzole professionali. Il sito evidenzia come punto di forza l'esperienza pluridecennale della famiglia XXX, sottolineando l'approccio orientato all'innovazione e la profonda conoscenza del prodotto.

Un elemento distintivo della strategia aziendale, ben comunicato attraverso la presenza digitale, è la scelta di realizzare i prodotti interamente in Italia. Questa decisione strategica riflette la volontà dell'azienda di mantenere il controllo diretto sulla qualità della produzione e di valorizzare il made in Italy come elemento di differenziazione sul mercato. La produzione locale rappresenta quindi non solo un aspetto operativo ma anche un valore identitario forte per l'impresa.

I dati finanziari disponibili online indicano che il bilancio aziendale della DEMO S.r.l. risulta

aggiornato al 2024, suggerendo una gestione attiva e continua dell'attività imprenditoriale. La presenza dell'azienda è rilevabile anche su portali di informazioni commerciali come iCRIBIS e Ufficio Camerale, dove sono disponibili ulteriori dettagli relativi alla sua struttura societaria e ai dati fiscali.

L'azienda appare inoltre nelle directory commerciali come Pagine Gialle, dove viene identificata anche con la denominazione "DEMO dei Fratelli XXX S.n.c.", probabilmente riferendosi a una precedente forma societaria prima della trasformazione in S.r.l. Questa presenza nelle piattaforme di ricerca commerciale facilita la reperibilità dell'azienda da parte di potenziali clienti e partner.

La comunicazione web dell'azienda si concentra sulla valorizzazione della tradizione familiare nel settore, evidenziando come la famiglia XXX abbia sviluppato nel corso di quasi sei decenni un'expertise specifica nella produzione di ombrelli di alta qualità. Questo posizionamento comunica affidabilità e continuità, valori particolarmente apprezzati nel settore manifatturiero tradizionale italiano.

Conclusioni

L'analisi dei dati finanziari di DEMO SRL presenta il ritratto di una microimpresa italiana con una solida struttura patrimoniale e un notevole orientamento all'export. Il fatturato di xxx euro nel 2024, con una crescita del XX% rispetto all'anno precedente, dimostra la capacità dell'azienda di espandere il proprio mercato nonostante le dimensioni contenute. La società si distingue per un elevato grado di capitalizzazione (XX%) e per la generazione di un EBITDA di XXX euro, pari al XX% delle vendite, valori che collocano l'impresa in una posizione favorevole nel settore manifatturiero.

La vocazione internazionale rappresenta un elemento distintivo e strategico: con il XX% del fatturato derivante dall'export e una presenza commerciale globale, DEMO SRL ha saputo superare i limiti dimensionali tipici delle microimprese italiane. Questo risultato appare ancora più significativo considerando l'organico ridotto di soli 3 dipendenti, sebbene la contrazione del XX% della forza lavoro rappresenti un elemento da monitorare attentamente.

Dal punto di vista degli indicatori economico-finanziari, si evidenziano alcune aree di potenziale miglioramento. Il ROE al XX% e il ROI al XX% si collocano al di sotto delle soglie considerate ottimali, suggerendo margini di crescita nella redditività complessiva. Analogamente, l'indice di liquidità immediata di 0,XX segnala possibili tensioni nella capacità di far fronte agli impegni a breve termine con le sole attività più liquide.

La struttura patrimoniale risulta equilibrata, con margini di struttura positivi e un'ottima copertura degli oneri finanziari, elementi che forniscono una base solida per eventuali strategie di sviluppo. Il calo del cash flow rispetto all'anno precedente (-XX%), pur rimanendo su livelli soddisfacenti, richiede un monitoraggio attento per garantire che la

crescita del fatturato si traduca in un proporzionale miglioramento della generazione di liquidità.

Per consolidare il percorso di crescita, l'azienda potrebbe valutare strategie mirate al miglioramento dell'efficienza operativa, all'ottimizzazione della gestione del magazzino e all'investimento in innovazione, sfruttando la solida base patrimoniale come piattaforma per lo sviluppo futuro. L'assenza di immobilizzazioni immateriali suggerisce inoltre l'opportunità di considerare investimenti in software gestionali o sviluppo di proprietà intellettuale per rafforzare il vantaggio competitivo.

La tradizione familiare che caratterizza DEMO SRL, unita alla riconosciuta qualità dei prodotti Made in Italy e alla capacità di presidiare mercati internazionali, costituisce un patrimonio valoriale significativo su cui l'azienda può continuare a costruire il proprio percorso di sviluppo, bilanciando la preservazione dell'identità artigianale con l'adozione di approcci innovativi necessari per affrontare le sfide di un mercato sempre più competitivo e globalizzato.