

Què fem?

Casos d'èxit a TURNAROUND PLAN i DUE DILIGENCE OPERACIONAL

Repte

Abast

Resultat

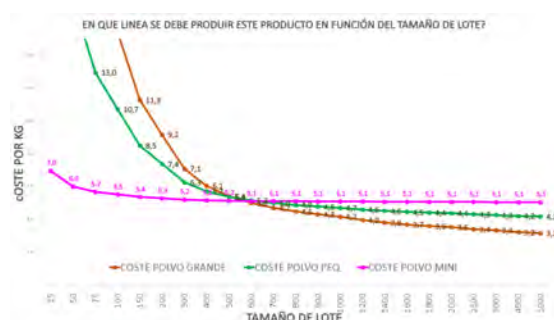
Reflotar companyia a pèrdues millorant vendes a través d'operacions

B2B - Indústria química (plàstic)
25M€ ingressos i EBITDA -0,4M€

- ✓ Companyia en pèrdues urgència costos
- ✓ Integració de 3 companyies (2 fàbriques) amb diferent tecnologia i segment de producte
- ✓ Pèrdua rendibilitat per producte per disminució eficiència en vendes

Turnaround Plan (90 dies)

- +Agilitat procés prevenda (24 a 10 dies)
- Millora del servei (de 14 a 7 dies)
- Estratègia industrial: especialització
- línies productives per segments de producte
- Nova política preus (lot i temps)
- Reducció de costos unitaris per
- augment de productivitat (millora fiabilitat i mttto)
- Externalització àrees NON CORE



1,4 M€ d'estalvi a P&L

EBITDA després d'un any d'1,06 M€

- * Increment de vendes en 25%
- * Connexió Comercial ↔ Operacions

Incrementar rendibilitat mitjançant l'ús de l'actiu industrial

B2B - Indústria Cartró
45M€ ingressos i EBITDA +4,0M€

- ✓ Pèrdua de rendibilitat unitària yoy
- ✓ Mercat movent-se a un altre segment de producte amb risc de pèrdua ingressos
- ✓ Necessitat connectar Comercial - Operacions

Turnaround Plan (90 dies)

- Gestió del portfoli de productes connectat a la productivitat i la rendibilitat unitària (augment del gramatge del producte de venda)
- Augment +12% velocitat màquina
- Reducció del minvament -60%
- Millora de la productivitat en un 20%
- (221 tn/dia → 267 tn/dia)



+0,7 M€ d'estalvi a P&L

EBITDA després d'un any de 4,7 M€

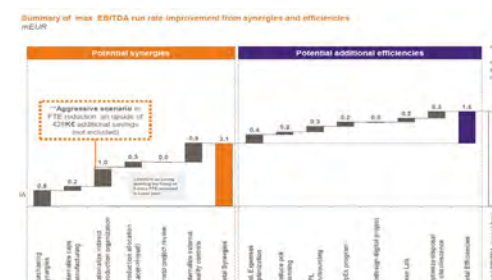
- * Increment de vendes en 20%
- * Connexió Comercial ↔ Operacions

Integració de negoci OTC a una companyia farmacèutica

B2B - Indústria farmacèutica OTC
185M€ ingressos i EBITDA +31M€

Due Diligence Operacional

- Ajust de la capacitat a vendes i redimensionar estructura (estandarditzar)
- Internalitzar Preprocés de producció per disminuir cost subcontractació
- Internalització controls QA a laboratoris externs per reduir cost
- Redisseny cadena subministrament: especialitzar productes per tecnologia per sumar vol.
- Externalització operació logística a 3PL
- Lean Lab: millora productivitat +25%
- Millora gestió d'obsolets



Pla de negoci amb impacte en P&L de +4,8M€ a EBITDA

- * Potencial en sinergias identificadas 3,1M€
- * Potencial eficiencias adicionales 1,6M€

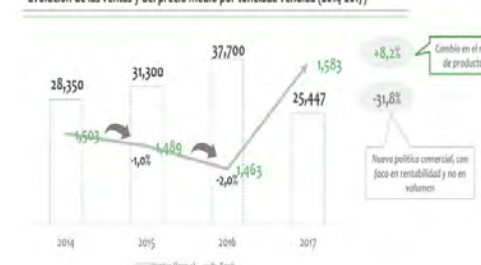
Companyia en estat concursal en procés de venda per ser reflotada

B2B - Indústria química (vidre)
25M€ ingressos i EBITDA -0,4M

Due Diligence Operacional

- Ajust de la capacitat a vendes i redimensionar estructura
- Focus en rendibilitat x producte : revisió del portfoli productes per maximitzar l'actiu industrial (forn) basat en el marge net x producte i estacionalitat de venda.
- Planificació: adequació de lots de fabricació a estratègia make to stock per a reducció cost
- Pla de CAPEX a 5-10 anys (desinversió en actius infrautilitzats i automatització controls qualitat)

Evolución de las ventas y del precio medio por tonelada vendida (2014-2017)



Pla de negoci amb impacte en P&L de +4M€ a EBITDA

- * Comitè i treballadors van valorar la proposta com el millor pla d'operacions tot i afectar la sortida d'un 28% del personal.