**VERLIES & WINST (B)**[[1]](#footnote-1)\*

Terminato il processo di elaborazione, il budget che il Comitato di direzione della Verlies & Winst decide di approvare per il 1996 è quello elaborato tenendo conto delle azioni da intraprendere per attuare la strategia deliberata (strategy execution) e presentato in Allegato1.

Come si può notare il budget annuale è stato suddiviso in 4 trimestri per rendere possibile un reporting infra annuale e una sistematica attività di verifica dei risultati conseguiti.

Così alla fine dei primi tre mesi furono disponibili i risultati effettivi (Allegato 2) e Mr. Winst convocò immediatamente una riunione del Comitato di direzione per discuterli. Chiese anche al controller, Mr. Verlies, di fornirgli delle informazioni che gli consentissero di capire al meglio come si stessero evolvendo i risultati effettivi rispetto a quelli di budget. Il controller pensò di impostare un’analisi utilizzando un foglio di lavoro come quello presentato in Allegato 3. Inoltre chiese al controller di verificare anche l’impatto dell’eventuale lancio di un nuovo prodotto, una scatoletta porta “business card”, organizzabile in vari comparti e non solo in ordine alfabetico.

Di questo nuovo prodotto si pensava di poterne vendere già nel 1996 almeno 200.000 pezzi, ad un prezzo di 4,00$.

La produzione aveva fornito dei dati per cui il costo variabile unitario si sarebbe attestato intorno ai 2,75$ con dei tempi tecnici in termini di ore macchina intorno alle 0,30 ore macchina.

All’esterno il terzista di fiducia della V&W gli avrebbe realizzato questo nuovo prodotto per 3$ al pezzo.

Vi erano peraltro da sostenere alcuni costi di promozione/comunicazione per 35.000$, mentre del lancio del nuovo prodotto si sarebbe potuto occupare il product manager del Dagmat.

Insomma Mr. Winst voleva capire se gli conveniva o meno lanciare questo nuovo prodotto, visti i risultati del primo trimestre e l’evidente andamento stagionale dei flussi di reddito e dei collegati flussi finanziari della V&W.

Allegato 1

**Budget per l'anno 1996**



Nel primo trimestre si è prodotto e venduto solo il Telemat.

Allegato 2

**Budget 1° trimestre 1996**



Allegato 3

**Report per Mr. Winst**



Il controller disponeva anche di questi dati

|  |  |
| --- | --- |
| Volume di vendita Telemat | 73.333 unità |
| Volume di produzione Telemat | 79.333 unità |
| Costo materie prime | Prezzo-costo mat. 1° 4,8 mp |
| Consumo di materie prime effettivo | 8.726 mp |
| Costo M.O.D. | 41.884,8 $ |
| Costo orario | 5$ |
| Ore M.O.D. effettive | 3.411,52 ore  34.115,2 $ |
| Totale costi variabili effettivi | 76.000 |
| Scorte | +6000 pezzi |



1. \* Questo caso è una rielaborazione, a cura del Prof. Alberto Bubbio, del testo originariamente predisposto da G. Shillinglaw, con il solo scopo di fornire materiale per la discussione in aula nei corsi universitari e di formazione manageriale. [↑](#footnote-ref-1)