

**Le Guide dell'Innovation Manager**

# **Il Moltiplicatore dei Costi Fissi** misura le variazioni dei costi fissi come influenzano la redditività

03

**Non perdere l'opportunità di portare  
Finanza e Controllo ad un livello superiore**



**Miglioramento continuo e innovazione**

**Gianpaolo Lapesa**

**info@gianpaololapesa.com**  
**www.gianpaololapesa.com**

# **Il Moltiplicatore dei Costi Fissi**

**Come allenare la tua impresa a  
generare profitti solidi e continui**

**Destinatari:**

**Finance Manager, Imprenditori,  
Responsabili Controllo di  
Gestione, Produzione, Marketing,  
Acquisti.**

## Moltiplicatore dei Costi fissi: a cosa serve, perchè farlo

Il moltiplicatore dei costi fissi è direttamente legato alle spese che non variano con la produzione, ma in un contesto più ampio si considerano anche altri di struttura.

Indica quanti ricavi aggiuntivi sono necessari per coprire un aumento dei costi fissi, tenendo conto anche dei costi variabili e del margine di contribuzione. E' fondamentale per l'analisi del break-even point di un'azienda e per la gestione delle spese operative.

In sostanza, quantifica l'impatto che un aumento dei costi fissi ha sul fatturato necessario per raggiungere la soglia di pareggio o per generare profitto.

Il moltiplicatore dei costi fissi non è legato solo alle spese che non variano, ma considera anche l'impatto dei costi variabili e del margine di contribuzione sulla necessità di ricavi aggiuntivi.

È uno strumento utile per capire come le variazioni dei costi fissi influenzano la redditività dell'azienda.

# 1. Introduzione: Miglioramento Continuo per non perdere opportunità

In un contesto competitivo e instabile, il **Miglioramento Continuo non è un “plus”**: è la condizione per restare in partita.

Significa eliminare gli sprechi, investire bene le energie del personale, migliorare il clima e i processi aziendali.

Ma tutto questo ha senso solo se... **ci sono margini. Se c'è denaro. Se l'impresa regge economicamente.**

*Ecco perché Il Moltiplicatore dei Costi Fissi è lo strumento che può rivelare se stai davvero allenando l'impresa per il futuro, oppure la stai solo trascinando nel presente.*

## 2. Che cos'è il Moltiplicatore dei Costi Fissi

***“Il denaro non è solo un risultato, è un mezzo per investire, innovare e restare competitivi. Ma quale denaro?”***

- **Il Moltiplicatore dei Costi Fissi (MCF)**

E' un indicatore di equilibrio economico-strategico.

Esprime **quanti euro di margine devi generare per ogni euro di costo fisso sostenuto.**

## 2. Che cos'è il Moltiplicatore dei Costi Fissi

In un contesto più ampio considera anche l'impatto dei costi variabili e del margine di contribuzione **sulla necessità di ricavi aggiuntivi.**

È uno strumento utile per **capire come le variazioni dei costi fissi influenzano la redditività dell'azienda.**

È un **indicatore chiave per la sostenibilità economica dell'impresa.**

Esprime **quanto fatturato aggiuntivo è necessario per coprire un aumento dei costi fissi**, tenendo conto dei costi variabili e del margine di contribuzione.

## 2. Che cos'è il Moltiplicatore dei Costi Fissi

Non si limita a osservare le spese che non variano con la produzione (come stipendi, affitti o ammortamenti),

ma **considera l'effetto complessivo che questi costi hanno sulla struttura di redditività dell'impresa.**

Formula semplificata

$$\text{Moltiplicatore dei Costi Fissi} = \frac{\text{Margine di contribuzione necessario}}{\text{Costi fissi}}$$

Questo valore ti dice **quanto devi spingere sulle vendite marginali per coprire i costi fissi, generare utili e avere risorse da investire.**

Se il tuo moltiplicatore è troppo alto, sei vulnerabile: ti basta poco per scendere sotto il punto di pareggio. Se è sotto controllo, hai manovra, puoi fare scelte strategiche e reinvestire.

## 2. Che cos'è il Moltiplicatore dei Costi Fissi

### Remind

Ricorda **quanto è importante**  
il tuo **Margine di Contribuzione**

La sua conoscenza **ti aiuterà nelle tue valutazioni**

Perché **ti dice quanto margine ti rimane, sottraendo dai ricavi i costi variabili, per coprire i costi fissi della tua azienda.**

Formula semplificata

$$\text{Margine di contribuzione unitario (\%)} = \frac{\text{Prezzo di vendita} - \text{Costo variabile unitario}}{\text{Prezzo di vendita}} \times 100$$

### **3. Perché è fondamentale per il successo e la continuità dell'impresa**

Il MCF è **direttamente legato all'analisi del break-even point**, perché ti dice **quanto devi crescere nei ricavi per mantenere l'equilibrio economico ogni volta che aumenti i costi fissi.**

#### **Ti dice**

- se l'azienda è sostenibile anche con fluttuazioni del mercato.

#### **Ti aiuta a fare scelte concrete:**

- Su listini, scontistiche, target di marginalità.
- Mette in fila le priorità tra costi, pricing e vendite.
- Guida la strategia di crescita: non si cresce aumentando i costi fissi, ma moltiplicando il margine prima di farlo.

### **3. Perché è fondamentale per il successo e la continuità dell'impresa**

**Favorisce la consapevolezza e la collaborazione tra i team**

**È uno strumento fondamentale per tutti i manager, non solo per chi si occupa di finanza.**

**Permette di** ragionare su numeri concreti e **responsabilizzare l'intera struttura verso un obiettivo comune:**

**la sostenibilità economica e il profitto condiviso.**

## **4. Un lavoro di squadra: il CFO non basta**

### **Il Moltiplicatore dei Costi Fissi non è solo un calcolo finanziario.**

Per avere valore operativo, deve essere condiviso e discusso con:

- **Responsabile Controllo di Gestione** (per i dati)
- **Responsabile della Produzione** (per i costi unitari e i tempi)
- **Responsabile degli Acquisti** (per la gestione del costo variabile)
- **Responsabile del Marketing e Responsabile Commerciale** (per pricing e strategie di vendita)
- **HR e Formazione** (per sviluppare competenze diffuse)

**La condivisione rende tutti più responsabili** e aiuta il CFO a non lavorare in solitudine.

**Le performance finanziarie sono il risultato del lavoro integrato dei team.**

## 5. Esercizio 1 – Calcola il tuo Moltiplicatore

- Obiettivo: calcolare il valore attuale del moltiplicatore e capirne l'impatto

	<b>Voce</b>		<b>Valore</b>
Fatturato		€	
Costi variabili totali		€	
Margine di contribuzione (Fatturato - Costi variabili)		€	
Costi fissi		€	
Moltiplicatore dei Costi Fissi (Margine / Costi fissi)		€	

Se il valore è **sotto 1**, sei in perdita.

Se è **tra 1 e 1.5**, sei fragile.

Se è **sopra 1.5**, hai un margine operativo interessante.

Se il valore è sotto 1, sei in perdita.

Se è tra 1 e 1.5, sei fragile.

Se è sopra 1.5, hai un margine operativo interessante.

## 6. Esercizio 2 – Simula uno scenario

- Obiettivo: comprendere come cambiano le performance al variare di prezzi, volumi o costi.
  1. Applica uno sconto medio del 10% ai tuoi prezzi: quanto margine perdi?
  2. Aumenta i volumi del 20%: quanto migliorano i margini?
  3. Taglia i costi fissi del 10%: quanto si abbassa il moltiplicatore?

Compila la tabella seguente:

<b>Scenario</b>	<b>Nuovo fatturato</b>	<b>Nuovo margine</b>	<b>Nuovo moltiplicatore</b>
Prezzi scontati	€	€	€
Volumi aumentati	€	€	€
Costi fissi ridotti	€	€	€

## 7. Esercizio 3 – Simula l’impatto di una scelta strategica

- Obiettivo: comprendere come un aumento dei costi fissi influisce sul break-even e sulla sostenibilità economica.

Immagina che tu voglia:

1. assumere una nuova figura professionale
  2. investire in una macchina, o in un software gestionale
  3. aumentare il budget marketing
- Tutti questi sono costi fissi. Ora chiediti:

**Quanto dovresti vendere in più per coprirli?**

1. **Aumento dei costi fissi stimato:** € \_\_\_\_\_
2. **MCF calcolato sopra:** \_\_\_\_\_
3. **Ricavi aggiuntivi necessari = MCF × aumento costi fissi:** € \_\_\_\_\_

Se l’incremento dei costi fissi è di €30.000 e il MCF è 2,5, devi generare €75.000 in vendite in più solo per coprire l’investimento.

## **7. Domande chiave per una riunione interfunzionale**

Poniti e poni queste domande chiave:

- I nostri costi fissi sono proporzionati alla capacità di generare margine?
- I nostri listini e le nostre vendite sono coerenti con i margini obiettivo?
- I miei colleghi delle altre funzioni conoscono l'impatto delle loro scelte sui conti economici?
- Il mio team ha le competenze per supportare il controllo di gestione?

## 8. Esercizio 4 – Confronta strategie diverse

- Obiettivo: usare il MCF come strumento decisionale in una riunione con i responsabili.

Compila la tabella con tre opzioni strategiche che la tua azienda sta valutando:

<b>Strategia</b>	<b>Costo fisso aggiuntivo</b>	<b>Margine (%)</b>	<b>MCF</b>	<b>Ricavi extra necessari</b>
Es. Nuovo gestionale ERP	€20.000	50%	2	€40.000
_____	_____	_____%	_____	_____
_____	_____	_____%	_____	_____
_____	_____	_____%	_____	_____

Porta questa tabella in una riunione interfunzionale.

Ogni responsabile deve rispondere:

- "Il mio team contribuisce a raggiungere questi ricavi?"
- "Cosa possiamo fare per migliorare il margine prima di aumentare i costi fissi?"

## 9. Sei pronto ad alzare il livello?

Domande per CFO, imprenditori e responsabili:

- Ho una visione chiara del mio MCF? I miei colleghi la condividono?
- Quando si pianifica un aumento di costi fissi, tutti ne capiscono l'impatto economico?
- Il mio team è in grado di supportarmi con dati corretti e tempestivi?
- Le persone con cui lavoro capiscono come migliorare il margine di contribuzione

## **10. Checklist per Funzione: “Come puoi contribuire a migliorare il Moltiplicatore dei Costi Fissi?”**

CFO / Responsabile Amministrazione e Finanza

- Calcolare e monitorare regolarmente il MCF.
- Valutare l'impatto delle decisioni strategiche sui costi fissi e sul MCF.
- Collaborare con le altre funzioni per identificare opportunità di ottimizzazione dei costi.
- Implementare strumenti di controllo di gestione per monitorare i costi fissi.

## **10. Checklist per Funzione: “Come puoi contribuire a migliorare il Moltiplicatore dei Costi Fissi?”**

Responsabile Controllo di Gestione

- Analizzare la struttura dei costi fissi e variabili.
- Identificare le attività che generano costi fissi elevati.
- Proporre soluzioni per ridurre o ottimizzare i costi fissi.
- Monitorare l'efficacia delle azioni intraprese sul MCF.

## **10. Checklist per Funzione: “Come puoi contribuire a migliorare il Moltiplicatore dei Costi Fissi?”**

### Responsabile Produzione

- Ottimizzare l'utilizzo delle risorse produttive per ridurre i costi fissi per unità prodotta.
- Implementare pratiche di manutenzione preventiva per evitare costi fissi imprevisti.
- Valutare l'efficienza delle linee produttive e apportare miglioramenti.
- Collaborare con il controllo di gestione per monitorare i costi fissi di produzione.

## **10. Checklist per Funzione: “Come puoi contribuire a migliorare il Moltiplicatore dei Costi Fissi?”**

Responsabile Marketing e Commerciale

- Analizzare la redditività dei prodotti/servizi offerti.
- Identificare segmenti di mercato ad alto margine di contribuzione.
- Sviluppare strategie di pricing che coprano adeguatamente i costi fissi.
- Collaborare con la produzione per allineare l'offerta alla domanda.

## **10. Checklist per Funzione: “Come puoi contribuire a migliorare il Moltiplicatore dei Costi Fissi?”**

### Responsabile Acquisti

- Negoziare condizioni di acquisto favorevoli per ridurre i costi variabili.
- Valutare fornitori alternativi per ottenere migliori condizioni economiche.
- Monitorare le fluttuazioni dei prezzi delle materie prime.
- Collaborare con la produzione per ottimizzare l'approvvigionamento.

## **10. Checklist per Funzione: “Come puoi contribuire a migliorare il Moltiplicatore dei Costi Fissi?”**

HR / Responsabile Risorse Umane

- Analizzare la struttura dei costi del personale e identificare aree di ottimizzazione.
- Implementare programmi di formazione per aumentare la produttività.
- Valutare la possibilità di flessibilizzare la forza lavoro per adattarsi alla domanda.
- Collaborare con le altre funzioni per allineare le risorse umane agli obiettivi aziendali.

# Conclusioni

**Più consapevolezza, Più leva**

**Il Moltiplicatore dei Costi Fissi è uno strumento concreto, semplice ma potente.**

**Ti consente di:**

- **capire il vero stato di salute dell'impresa**
- **lavorare insieme ai colleghi su dati reali**
- **prendere decisioni più lucide e mirate**
- **portare l'intera organizzazione a un livello superiore**

**Chi non governa i propri costi fissi, non guida il proprio futuro.**

**Gianpaolo Lapesa**  
**Innovation Manager**

# **CONTATTAMI**

**Per approfondire**

**come incentivare ed  
implementare innovazione e  
cambiamento nella tua azienda**



**[info@gianpaololapesa.com](mailto:info@gianpaololapesa.com)**  
**[www.gianpaololapesa.com](http://www.gianpaololapesa.com)**