

Anno XXXVII / Volume 37  
dal / since 1972

**6**

**2008**  
Novembre / Dicembre  
November / December



# elevatori

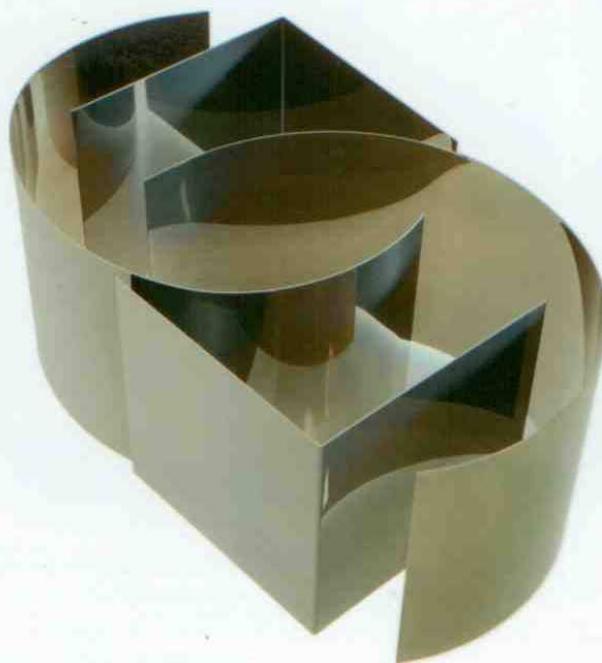
THE EUROPEAN ELEVATOR MAGAZINE

I.S.S.N. 1121-7995

Volpe Editore Srl - 20060 Vignate (MI, Italy) - Via Di Vittorio, 21A

(in Italia) Spedizione in a.p. 70% - Filiale di Milano

www.steelcolor.it



FORME D'ARTE URBANA O GIOIELLI DA VIVERE

STEEL COLOR ACCIAI CHE DANNO VITA AI SOGNI

*Steel*  
**Color** S.p.A.

Produttore e leader mondiale di acciai inox goffrati, colorati ed incisi.



Organo ufficiale  
Official gazette:  
**ANICA, EFESME & IAEE**

**Attualità / Topical subjects**

**European Lift Congress, Expo Brazil, NAEC 2008, & Lift 2008**  
**European Lift Congress, Expo Brazil, NAEC 2008, & Lift 2008**

**Tecnica / Techniques**

**Ascensori a basso consumo energetico**  
**Reduced energy consumption lifts**

Notizie dalle aziende  
*Industry news*

**MEDIACOM E LA RIDUZIONE DEI TEMPI  
MEDI DI PAGAMENTO**

Da oltre dieci anni Mediacom è partner per le attività di supporto di società leader del settore ascensoristico. La profonda conoscenza maturata nei servizi di outsourcing e consulenza ha consentito nel tempo ai propri clienti di focalizzare la strategia



**MEDIACOM AND THE REDUCTION  
OF AVERAGE SETTLEMENT DUE TIME**

*Mediacom has been a partner for support activities to leading companies in the lift sector for more than 10 years.*

*The deep knowledge developed in outsourcing and consultancy services allowed its clients to focus the firm strategy*

NOVEMBRE / DICEMBRE • NOVEMBER / DECEMBER - **elevatori 2008 149**

## Notizie dalle aziende Industry news

aziendale sul core business e sulle competenze distintive.

La forte specializzazione e flessibilità delle sue divisioni interne rendono Mediacom particolarmente attenta ai mutamenti delle necessità degli operatori del settore. Attraverso la gestione crediti garantisce l'ottimizzazione dei flussi di cassa, con il marketing e comunicazione ascolta le esigenze dei clienti finali ed elabora dati a supporto delle strategie aziendali e con il contact center avvicina il committente al cliente finale. L'attuale scenario economico-finanziario e l'entrata in vigore dei pillar di Basilea 2 danno un peso rilevante alla gestione commerciale dell'azienda. Concedere credito a un cliente assorbe liquidità riducendo la capacità della società di produrre cassa nell'ambito della gestione corrente. Pertanto appare centrale la gestione del credito commerciale nella convinzione che le dinamiche economiche e quelle finanziarie si condizionino reciprocamente; del resto non è possibile pervenire a condizioni di equilibrio economico duraturo senza ricercare, parallelamente, anche un tendenziale equilibrio finanziario. Secondo le direttive del nuovo "Accordo sul capitale", le banche classificano le aziende clienti in base alla loro rischiosità, attraverso la creazione di un rating che tiene conto della loro esposizione finanziaria e commerciale. Per tale ragione l'eccessiva esposizione del capitale circolante preclude di fatto l'accesso al credito o lo vincola a condizioni di tassi debitori elevati.

Studi di settore ("L'ascensore sale o scende? - Tendenze dell'industria italiana di ascensori e scale mobili", a cura del Servizio Centrale Studi Economici ANIE), confermano la tendenza delle aziende ascensoristiche a ridurre i D.S.O. (Day of Sales outstanding): il tempo medio di pagamento concesso ai clienti nel periodo 2000-2006 è pari a 134 giorni con una riduzione dai 137 del 2000 ai 129 del 2006. In questo contesto si inserisce Mediacom che unisce alla propria esperienza e alla qualità dei suoi credit analyst, una strategia di pricing vincente, senza costi fissi e con remunerazione legata esclusivamente al risultato conseguito. I consulenti Mediacom utilizzano strumenti di analisi che conformano il credito da recuperare con gli standard dell'ageing analysis. Il valore del tempo medio d'incasso ( $D.S.O. = [\text{Crediti}/\text{Fatturato}]360$ ) determinerà le diverse tipologie di credito (incagliato, scaduto, corrente), consentendo di agire in maniera mirata per anzianità. L'intervento si concretizza nell'attivazione di un team di phone collector costantemente aggiornato su aspetti normativi, commerciali e finanziari, che opera su software in grado di tenere traccia di ogni singola partita e di fornire report in tempo reale. Nel tempo Mediacom analizza e monitora l'impatto dei D.S.O. sull'operating cash-flow e sulla riduzione dell'entità dei mancati pagamenti, esaltando la capacità dell'azienda di autofinanziarsi attraverso processi di ottimizzazione del CCN (Capitale Circolante Netto).

Per ulteriori informazioni:

Mediacom Srl

Milano - Napoli - Caserta

[www.soluzionimediacom.com](http://www.soluzionimediacom.com)

Servizio clienti: 800 023123

on the core business, and on their distinguishing abilities.

Great specialization and the flexibility of its internal branches make Mediacom especially sensitive to the change in needs of the sector operators.

Owing to credit management, it ensures cash flow optimization; owing to marketing and communication, it pays attention to the needs of the final clients, and it elaborates data to back firm strategies; owing to the contact centre, it brings the buyer and the final client close together.

The current economic-financial scenario, and the enforcement of Basel 2 pillars, attach a relevant importance to the commercial management of firms. Giving credit to a client absorbs liquidity, reducing the company's ability to cash up in the day-to-day management.

The trade credit management is therefore central, assuming that economic and financial dynamics influence each other; besides, it is impossible to reach a condition of lasting economic stability, unless an approximate financial equilibrium is pursued on a parallel path. According to the directives contained in the new "Agreement on capital", banks rate their client firms according to risk, through the creation of rating which takes into account their financial and commercial overdraft. For this reason, an excessive overdraft on the working capital in practice precludes access to credit, or it binds it to high debt rates conditions.

Sectoral research ("L'ascensore sale o scende? - Tendenze dell'industria italiana di ascensori e scale mobili", edited by the Central Service of Economic Studies ANIE) confirm the trend of lift sector firms in reducing DSOs (Days of Sales Outstanding): the average settlement due time allotted to customers in the 2000-2006 period is 134 days, with a reduction from 137 in 2000 to 129 in 2006. This is the context where Mediacom steps in: Mediacom combines its experience and the quality of its credit analysts with a winning pricing strategy, with no fixed costs and results-based salary only. Mediacom consultants employ analysis tools which adjust the credit to recover to the ageing analysis standards. The value of the average cash-in period ( $D.S.O. = [\text{credits}/\text{turnover}]360$ ) determines the different types of credit (substandard claims, expired credit, current balance), allowing to act focusing on seniority. The action is carried out by activating a team of telephone collectors, always updated on the normative, commercial and financial aspects, operating on a software which is capable of tracking each single entry, and to give real-time reports. Mediacom analyses and monitors the impact of D.S.O.s over time, on the operating cash flow and on the reduction in size of the non-payments, improving the firm's self-financing, through processes on the optimization of the floating capital.

For further information:

Mediacom Srl

Milano - Naples - Caserta, Italy

[www.soluzionimediacom.com](http://www.soluzionimediacom.com)