

KEY ACCOUNTS

Project definition
(2015)

MARKET AND SERVICES



THE STRONGEST WOOD TECHNOLOGY ARE IN OUR DNA



Key Accounts

La definizione generica di Key Accounts:

- Clienti più importanti di una azienda
- Il 20% di clienti che genera 80% delle revenues e/o profit
- Clienti sia esistenti che prospects



Key Accounts SCM GROUP

Nel caso specifico del progetto **SCM Group**, definiamo **Key Accounts** tutti quei **Clienti/Utilizzatori finali** sia **già ns clienti che prospects** di grandi dimensioni/fatturato che in ragione di questo hanno un alto potere di acquisto e rappresentano un business **POTENZIALE** molto elevato per il nostro gruppo in termini di vendite di:

➤ Macchine e Impianti

➤ Ricambi

➤ Service



Key Accounts SCM GROUP

I Key Accounts potenziali SCM Group sono stati definiti a seconda del settore di applicazione prevalente, in ragione dei seguenti parametri:

1. Soglia di Fatturato del cliente/gruppo

E' stato ritenuto il parametro più obiettivo e facilmente reperibile, per esprimere la capacità di investimento rispetto ad altri (n. di dipendenti, dimensione, n. di fabbriche)

2. Nostra tecnologia disponibile vs business potenziale

(il cliente utilizza tecnologie e/o processi che fanno parte della ns offerta)

3. Posizione geografica prevalente vs ns capacità/efficacia di servizio

(il cliente si trova in mercati nei quali abbiamo una presenza di service pre e post vendita adeguata)

4. Penetrazione SCM Group e livello di soddisfazione

(E' già nostro cliente, quante macchine ha nostre e quanto è soddisfatto)

Market : 2023 Macchine Lavorazione Legno vs SCM Key Accounts WW

Market, Country		Business Unit, Product Line		KA Potential by Market/Country							
All		All		2991							
4.6bn€ Country Value 2023	26.0% %KA	€ 29.0M Order YTD €	€ 664M Open Opp Value €	Nr Primary KA							
€ 1.2bn KA Value		€ 47.9M Turnover YTD €	€ 367M Open Opp Value € Closing Next 3 Months	3982 Nr KA							
				1100 NR KA visited this Year							
Primary Name	Annual Potential €	Annual Turnover €	Nr visits YTD	Open Opp Value €	Order YTD €	Order Current Month €	Order Previous Year €	Turnover YTD €	Turnover Current Month €	Turnover Previous Year €	
GEORGIA PACIFIC CORPORATION	€ 1,294,880.8	€ 13,792,529,740									
MOHAWK INDUSTRIES	€ 6,919,475.5	€ 7,370,336,670		€ 418,246							
ASHLEY FURNITURE INDUSTRIES INC.	€ 9,280,487.7	€ 4,942,594,174	1								
De Rucci Beddings Co., Ltd.	€ 2,500,000.0	€ 4,100,000,000									
STEELCASE INC.	€ 12,934,208.1	€ 3,228,518,570		€ 1,800,749							
Saint-Gobain	€ 10,139,177.0	€ 3,156,638,931	1	€ 2,957,199	€ 79,617.8		€ 982,026	€ 395,292.5		€ 124,	
MAANI AND PARTNERS FURNITURE CO.	€ 500,000.0	€ 3,100,000,000	1	€ 227,857	€ 138,749.0			€ 82,297.0			
SHAW INDUSTRIES GROUP INCORPORATED	€ 5,344,876.8	€ 2,846,569,883									
JELD WEN INC (CHARLOTTE)	€ 16,759,038.8	€ 2,636,359,039	37	€ 1,474,073	€ 45,573.7		€ 22,232	€ 57,979.8		€ 9,	
JAMES HARDIE BUILDING PRODUCTS	€ 2,369,562.0	€ 2,523,958,630		€ 4,593,809			€ 253,276	€ 2,982,711.7		€ 6,724,	
ANDERSEN CORPORATION	€ 5,886,120.9	€ 2,407,711,665	11	€ 1,016,340	€ 1,896,407.9		€ 2,279,713	€ 309,086.5		€ 612,	
HERMAN MILLER INC	€ 11,388,198.0	€ 2,406,130,002	2	€ 1,055,792							
Total	€ 1,200,137,410.2	€ 170,132,734,893	3221	€ 663,505,793	€ 29,041,534.1		€ 66,702,741	€ 47,860,124.4		€ 76,413,;	



Key Accounts SCM GROUP

1. Soglia di Fatturato del cliente/gruppo

SECTOR	TURNOVER THRESHOLD	ESTIMATION N. OF GROUPS WW
FURNITURE	> 300 mil USD	100
DOORS	> 100 mil USD*	20*
WOODEN WINDOWS	> 100 mil USD*	20*
WOODEN HOUSES and STRUCTURES	> 100 mil USD*	30*
FLOORING	> 100 mil USD*	20*
BUILDING MATERIALS (Poliurethane, Fibecement, Plywood, ect..)	> 100 mil USD*	20*
NAVAL (Yachts, Ships, Camper, RV..)	> 200 mil USD*	20*
OTHERS (Any application sector not a.m.)	> 100 mil USD*	20*
TOTAL Key Accounts MONITORED		250*

* To be confirmed



Key Accounts SCM GROUP

Filtrando ulteriormente per i seguenti parametri, stimiamo il numero di KA a più alto potenziale per SCM Group

2. **Nostra tecnologia disponibile vs business potenziale**

3. **Posizione geografica prevalente vs ns capacità/efficacia di servizio**

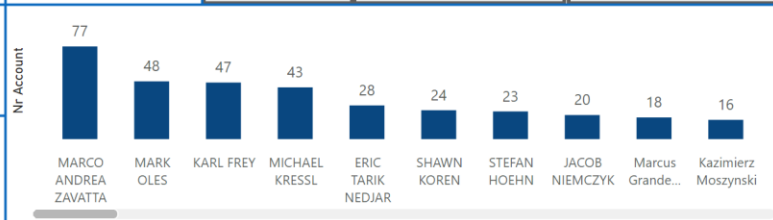
In ragione dei parametri di cui sopra, è ragionevole pensare di concentrare gli sforzi del progetto nei seguenti settori applicativi dove abbiamo una offerta più completa e competitiva nella geografia dove siamo più presenti

SECTOR	Ready Potential KA WW	Notes
FURNITURE	50*	Excluded companies in geography not well covered, and producing mainly upholstery, metal furniture and chairs
DOORS	15*	
WOODEN WINDOWS	15*	
WOODEN HOUSES and STRUCTURES	10*	Excluded companies in geography not well covered, producing mainly timber frame housing
BUILDING MATERIALS (Poliurethane, Fibecement)	10*	
TOTAL Key Accounts ACTIVE	100*	

Group Key Accounts – Oct 2023

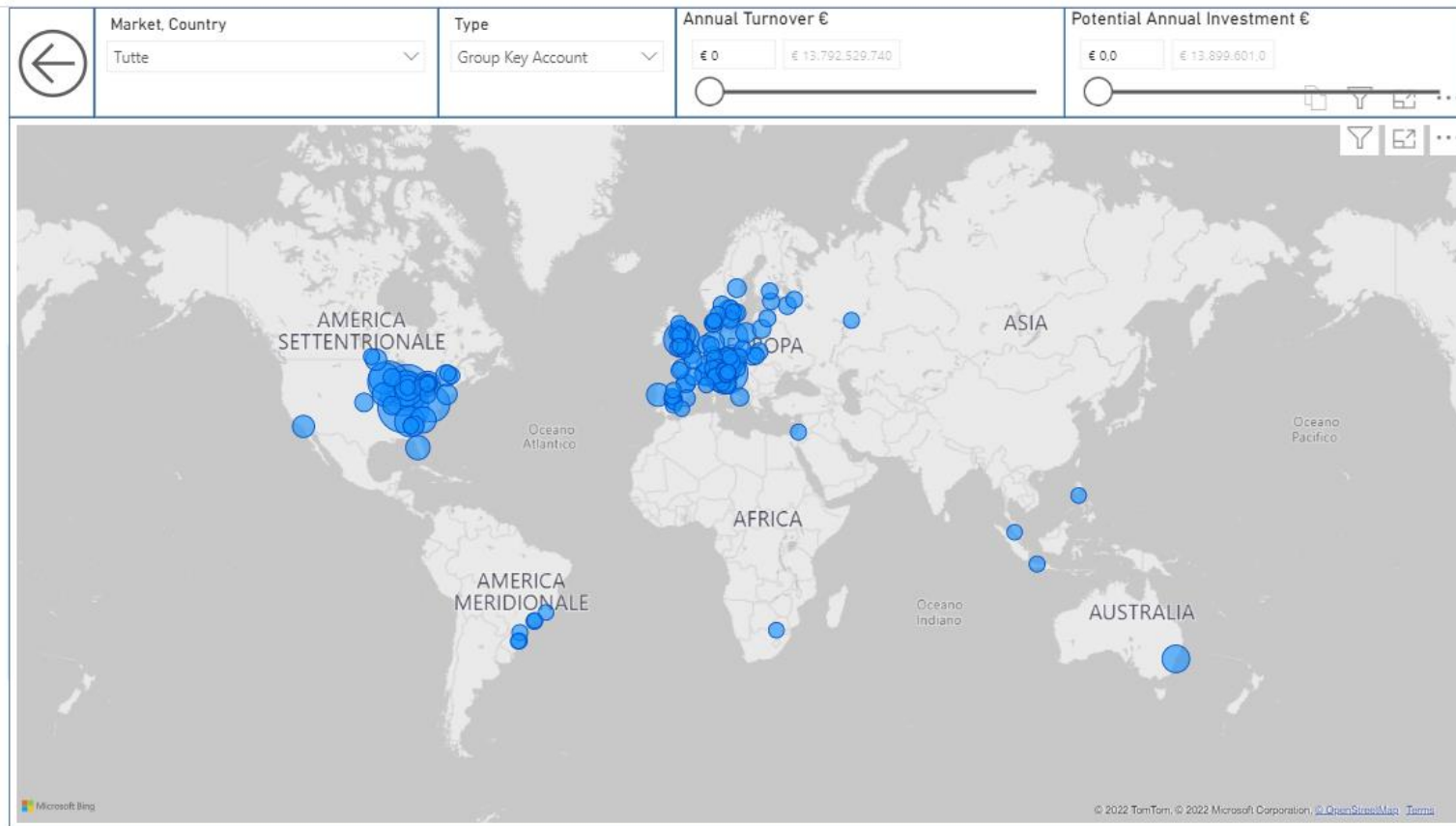
Market, Country All	Business Unit, Product Line All	Type Group Key Account	KA Map	KA Appointment List	KA Opportunity List
------------------------	------------------------------------	---------------------------	--------	---------------------	---------------------

611 Nr KA	101 Nr KA visited this Year	€ 6.4M Order YTD €	€ 136M Open Opp Value €
100 Nr Primary KA	326 Nr Visits YTD	€ 19.6M Turnover YTD €	€ 73M Open Opp Value € Closing Next 3 Months



KA Name	Annual Potential €	Turnover €	Nr Visits YTD	Order YTD €	Order Current Month €	Order Previous Year €	Turnover YTD €	Turnover Current Month €	Turnover Previous Year €
ASHLEY FURNITURE INDUSTRIES INC.	€ 9,280,487.7	€ 4,942,594,174	1						
STEELCASE INC.	€ 10,903,548.6	€ 2,903,501,281							
SHAW INDUSTRIES GROUP INCORPORATED	€ 5,344,876.8	€ 2,846,569,883							
JAMES HARDIE BUILDING PRODUCTS	€ 2,369,562.0	€ 2,523,958,630				€ 253,276	€ 2,982,711.7		€ 6,724,939
ANDERSEN CORPORATION	€ 5,567,580.0	€ 2,372,141,569	9	€ 1,896,407.9		€ 2,279,713	€ 309,086.5		€ 612,411
HERMAN MILLER INC	€ 10,605,126.3	€ 2,259,227,631							
CERTAINTED CORPORATION	€ 2,092,393.4	€ 2,228,730,159		€ 79,617.8		€ 982,026	€ 395,292.5		
HAWORTH LTD.	€ 7,048,981.7	€ 1,877,070,298	1						
JELD WEN INC (CHARLOTTE)	€ 4,197,819.1	€ 1,788,536,727	1						
AMERICAN WOODMARK CORPORATION	€ 7,571,908.8	€ 1,613,056,267							
PELLA CORPORATION	€ 2,783,790.0	€ 1,186,070,785		€ 649,677.4		€ 854,134	€ 854,133.8		€ 522,907
IKEA INDUSTRY POLAND SP. Z O.O.	€ 4,847,333.9	€ 1,177,041,839	2						
KNOLL GROUP	€ 3,936,187.6	€ 1,048,165,710							
BRITISH GYPSUM LIMITED	€ 8,046,783.6	€ 803,672,515							
WREN KITCHENS LTD,	€ 2,951,073.2	€ 786,952,845	13	€ 115,508.0		€ 5,125,163	€ 5,026,347.0		€ 17,782,047
GLOBAL WOOD CONCEPTS	€ 3,421,884.7	€ 679,301,678							
HAECKER KUECHEN GMBH & CO. KG	€ 2,799,360.0	€ 648,000,000							
KIMBALL INTERNATIONAL	€ 2,369,010.7	€ 630,842,841				€ 180,712			€ 128,666
FRIUL INTAGLI INDUSTRIES S.P.A	€ 10,000,000.0	€ 623,000,000	1			€ 8,847,315	€ 7,386,417.0		€ 1,460,898
IFN Beteiligungs GmbH		€ 612,000,000							

Group Key Accounts – Geography





Key Accounts Managers

Ogni KA sarà affidato alla gestione di un Key Account Manager che sarà definito univocamente quale referente principale tra l'azienda SCM e i vertici aziendali del KA

Obiettivo del KAM è la massimizzazione delle opportunità di vendita (macchine, ricambi e service) con il suo KA definito

Caratteristiche e attività del KAM

- ✓ **Avere l'autorevolezza per poter colloquiare con i vertici aziendali dei KA**
- ✓ **Avere l'autorevolezza per indirizzare qualsiasi risorsa dell'azienda in qualsiasi parte del mondo all'ottenimento dell'obiettivo (KA hanno spesso sedi in vari paesi) attraverso il supporto dei responsabili dell'organizzazione (Zavatta)**
- ✓ **Possibilmente conoscere il settore applicativo del KA**
- ✓ **Tenere aggiornata l'anagrafica del KA sul CRM aziendale, arricchendola di tutte le informazioni aggiornate in merito alle attività e opportunità rappresentate dal KA e delle sue società collegate**
- ✓ **Il KAM è owner dell'anagrafica CRM del KA ed è l'unico autorizzato a modificarla**
- ✓ **Guidare le trattative con il KA anche quando non vi partecipa attivamente**

✓ Per il resto dell'azienda SCM Group il KAM è il Responsabile Commerciale del suo KA, risponde al responsabile di progetto Key Account e a lui rispondono le altre funzioni aziendali di vendita e service risalendo le vie gerarchiche

KAM – Sales and Activities Reporting (Oct 2023)

Market, Country

All

Type

Group Key Account

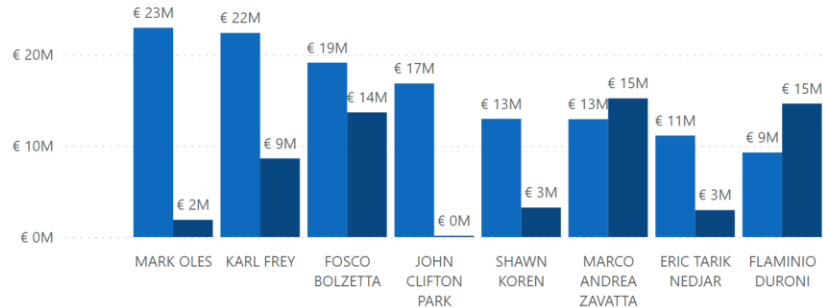
Owner

All

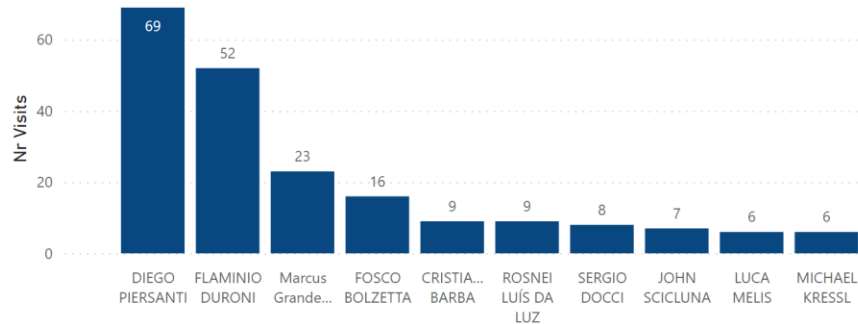
KA Primary

All

● KA Annual Potential € ● Open Opp Value €



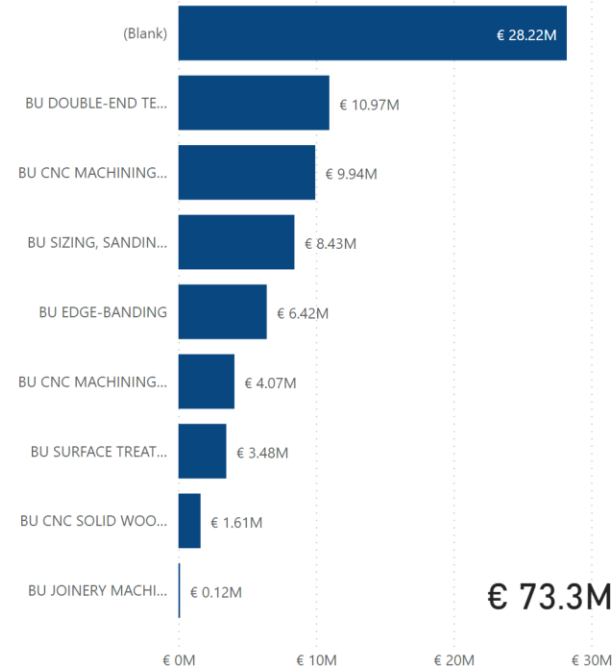
Nr Visits YTD



By Probability

By Business Unit

Opp.ty Value closing Next 3 Months €

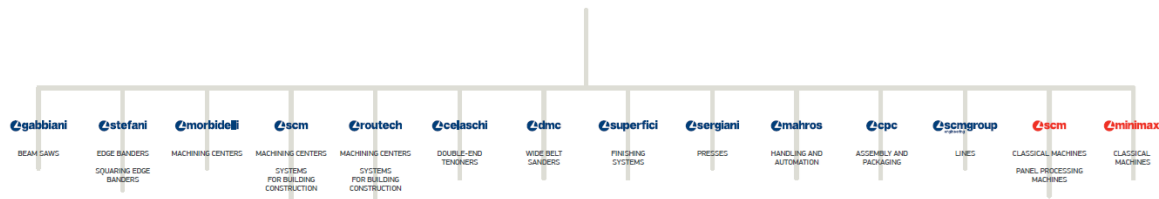


KEY ACCOUNTS SERVICES AND BENEFITS



A Group of Specialists creating cutting edge technologies, capable of crafting the most ambitious projects.

An integrated team of experts transforming complexity into new opportunities and true innovation.



Il Key Account Manager è la figura perno nella gestione dei rapporti con l'account, l'intento è **assicurare il miglior servizio possibile, superiore alla media che l'organizzazione può fornire.**

SERVIZI DEDICATI A KEY ACCOUNTS



Elevati livelli di rapporti dedicati



Condizioni di vendita generali Corporate



Studi di fattibilità /produttività e simulazioni di processo



Estensione della garanzia



Condizioni speciali per ricambi
Service & Ricambi unico punto di contatto



Dedicato servizio Hotline (8.00- 20.00 /sabato mattina)
Chiamata assistenza garantita entro 24 ore



Lista ricambi consigliata e dettagliata

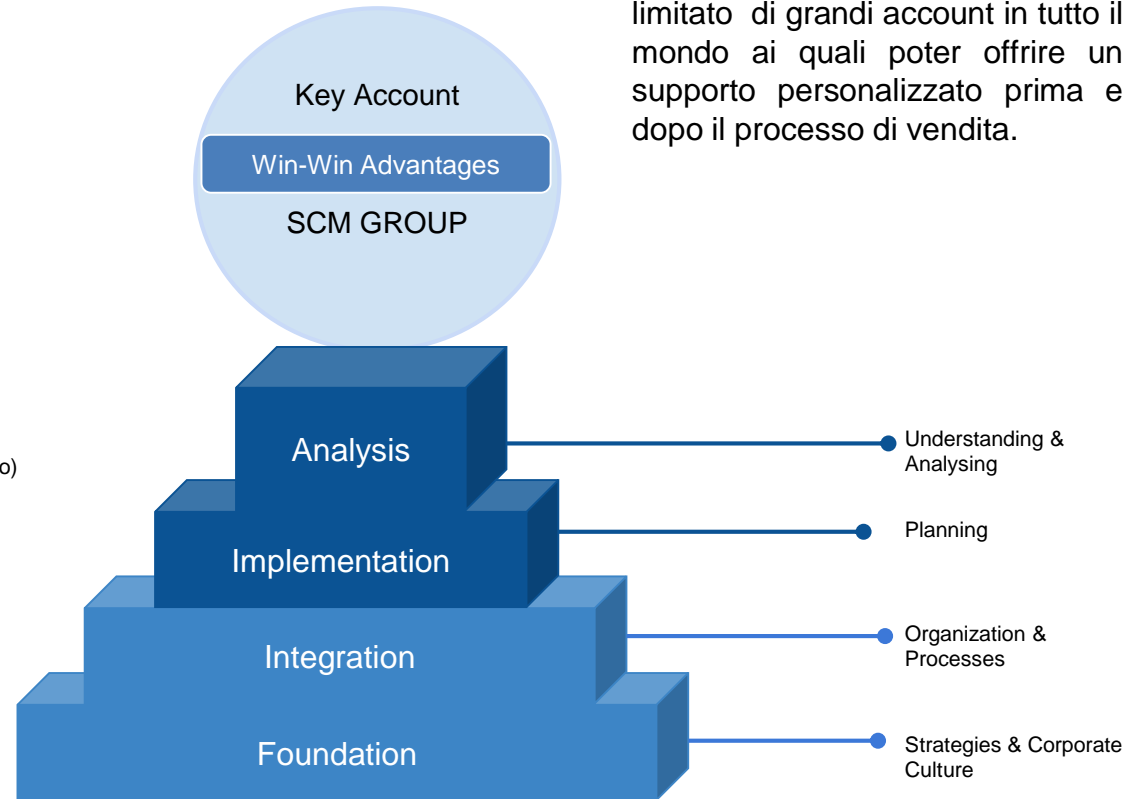


Accesso al sito "Parts Pronto"
Accesso al sito "DMS"



Ricambi "Top Priority"
Ricambi "Buy Back"

Abbiamo selezionato un numero limitato di grandi account in tutto il mondo ai quali poter offrire un supporto personalizzato prima e dopo il processo di vendita.



SCM ENGINEERING e KEY ACCOUNTS



Studi di fattibilità /produttività e simulazioni di processo

I punti di forza, competenze tecniche e consulenza

Le soluzioni per i processi di lavorazione di legno ed altri materiali richiedono competenze qualificate.

Soluzioni personalizzate “chiavi in mano” (il layout, l’analisi, l’ottimizzazione) con tecnologie interne ed esterne.

25 ingegneri specializzati nel processo produttivo di componenti in legno con elevate competenze acquisite nel campo dell’automazione logistica e software

:

- Process Manager (esperti nei processi del legno)
- Project Engineer (cad - simulazioni)
- Project Manager



Analisi del flusso dei materiali e delle informazioni



Calcolo della produttività



Creazione di modelli di simulazione per analisi preventiva della soluzione



Calcolo del ritorno dell’investimento (ROI)

KEY ACCOUNT SERVICE PRIORITY



Dedicato servizio Hotline (8.00- 20.00 /sabato mattino)
Chiamata assistenza garantita entro 24 ore



SCM SPARE PARTS SOLVING CUSTOMER PROBLEMS ANYWHERE IN THE WORLD



Condizioni speciali per ricambi
Service & Ricambi unico punto di contatto



36.000 SPARE PARTS

a complete inventory to cover every single machine



**90% OF ORDERS
CARRIED OUT IN 1 DAY**



**6 BRANCHES AROUND
THE WORLD**



500 SHIPMENT A DAY



RECOMMENDED PARTS LIST



Selling points:

- Reduced downtime and related costs
- No transit time/transport cost for parts to be delivered

SPARE PARTS

CRITICAL AND NO MOVING PART

If a component is a special /customized part, with long delivery time, or obsolete components, we recommend to **stock the part locally**.

CRITICAL PART

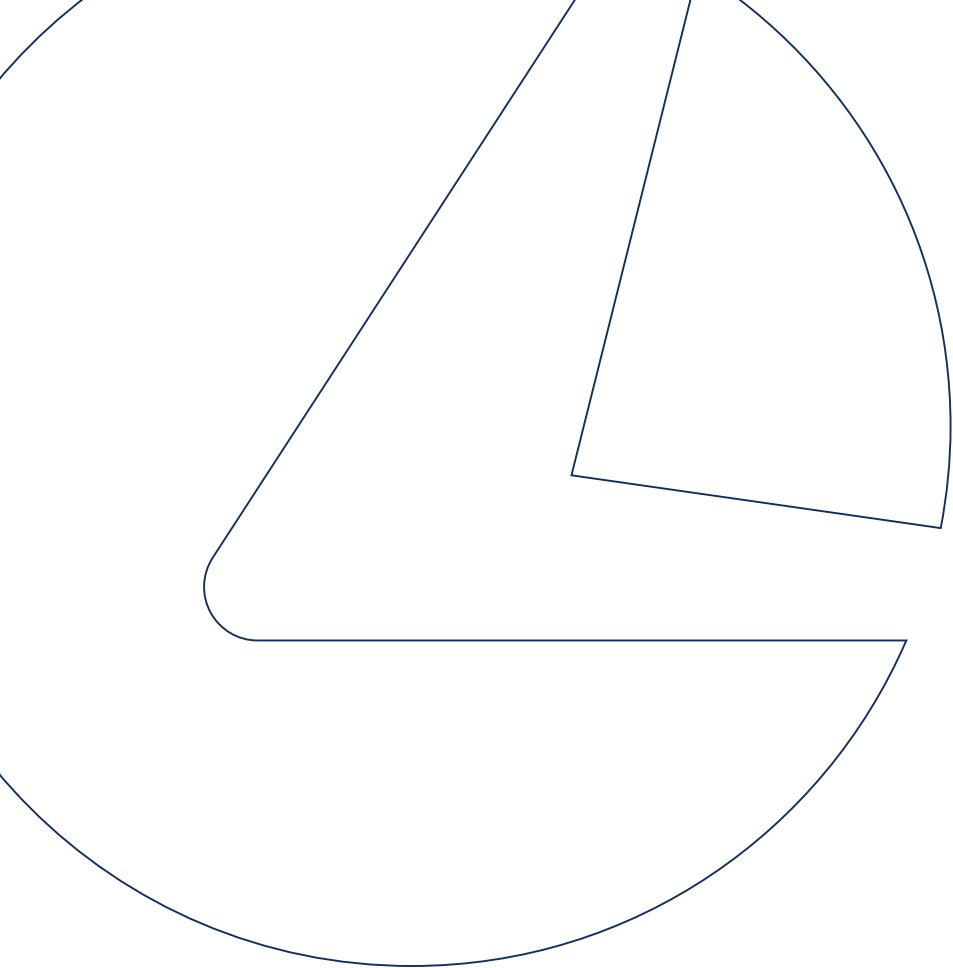
The part is available in 24/48 hours, the risk /cost of downtime of the machine is the driver to make the decision either to **stock locally or wait for the delivery from inventory**.

NOT CRITICAL PART

Before making a decision other factors such as similar equipment, savings in freight costs or additional discounts has to be taken into account to evaluate the convenience to stock it locally.

KEY ACCOUNT SERVICE AND PART PROCEDURES: CONTACT LIST

Spare part requests (new PO, update on delivery, expedite the delivery of a critical component)	spareparts@scmgroup.com Always CC: Preferred_parts@scmgroup.com - SCM SpA Italy Escalation contact list: Matteo Boscarini: MBOSCARINI@SCMGROUP.COM
SERVICE REQUESTS SERVICE SUPPORT	Technology service address – service_(technology)@scmgroup.com Always CC: Preferred_service@scmgroup.com – SCM SpA Italy
DETAILED SUGGESTED SPARE PARTS LIST	spareparts@scmgroup.com Always CC: Preferred_parts@scmgroup.com - SCM SpA Italy
ACCESS TO “PARTS PRONTO” WEB SITE: e-commerce web site log in to check any time parts availability, place an order, check the status of your orders; check the history of the orders already placed	Matteo Boscarini – mboscarini@scmgroup.com



**Grazie
per l'attenzione**