

SBE PLAST SRL



EARLY
WARNING
EUROPE

Progetto di riorganizzazione e sviluppo aziendale tramite attività di mentoring

Torino, 5 Febbraio 2018
**I CASI DI SUCCESSO AZIENDALI
AD UN ANNO DAL LANCIO DEL
PROGETTO**

Co-funded by the COSME programme
of the European Union



Simone Borelli

- 33 anni
- Amministratore unico di SBE PLAST Srl dal 2018, azienda manifatturiera specializzata nell'estrusione di prodotti termoplastici.

Dal 2012 al 2017 mi sono occupato dello sviluppo di nuovi prodotti sotto l'aspetto tecnico/tecnologico.

Dal inizio 2018 e grazie al progetto Early Warning Europe, mi occupo delle seguenti attività:

- Direzione Commerciale
- Rapporti con il Politecnico, Dipart. di scienza applicata e tecnologia, per lo sviluppo di nuove tecnologie

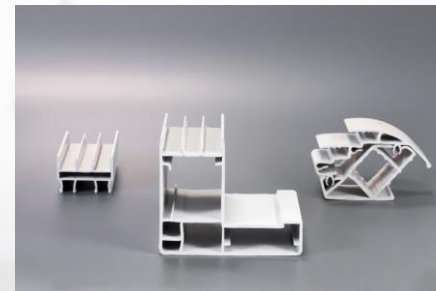
Sotto la supervisione del mentor Giovanni Belly



SBE Plast Srl è una PMI manifatturiera, specializzata nell'estrusione e co-estrusione di polimeri termoplastici.

L'azienda ha operato fino al 2017 come produttore c/terzi (B2B) di profili per i seguenti settori:

- Refrigerazione
- Elettrico
- Serramenti
- Agricoltura
- Scrittura



Come abbiamo conosciuto Early Warning Europe

EARLY
WARNING
EUROPE

A Giugno 2017 primi contatti da parte di Unione Industriale di Torino che ha presentato il progetto dove veniva prevista la possibilità di inserimento di un mentor per lo sviluppo e miglioramento aziendale.

Perchè abbiamo partecipato?

- Possibilità di utilizzare un mentor con competenze ed esperienze di alto profilo
- Analisi dell'azienda da parte di una terza parte indipendente
- Metterci in discussione per il miglioramento aziendale
- Strumenti innovativi di crescita aziendale
- Necessità e volontà di intraprendere un percorso di trasformazione
- Nessun costo per l'azienda



Aree di intervento

- Organizzazione interna
- Organizzazione produttiva
- Nuova strategia aziendale per il triennio 2018-2021
- Miglioramento delle contribuzioni aziendali
- Sviluppo del business



Giovanni Belly



Amministratore di Performance Sas, società di consulenza strategica ed operativa. Dal 2003 svolge l'attività di Interim Manager con affiancamenti operativi alla Proprietà e/o al management aziendale per lo sviluppo d'impresa.

Aree di specializzazione:

- Strategia d'impresa
- Direzione Generale e Commerciale, internazionalizzazione d'impresa
- Organizzazione aziendale
- Passaggi Generazionali
- Supporto alle Startup innovative

Project Leader Territoriale di Manageritalia



Il Progetto Early Warning Europe

- Ho conosciuto il progetto tramite Manageritalia, associazione di rappresentanza manageriale, facente parte di YES4TO.
- Possibilità di trasferire competenze ed esperienze alle aziende che hanno aderito al progetto.
- Essere di aiuto alle aziende del territorio piemontese.



Approcci e ricerca soluzioni

- Primo approccio con l'azienda positivo, la Proprietà ha compreso l'opportunità e si è dimostrata da subito attiva e collaborativa nonostante fosse il "primo appuntamento".
- Da mentor l'approccio è stato basato su una prima analisi dell'azienda e sulla ricerca dei punti di forza e di debolezza e degli ambiti di intervento e creazione del team, attività che ha trovato pieno riscontro in azienda.
- In corso d'opera il rapporto si è ulteriormente consolidato con piena soddisfazione da parte di tutti.
- Con i responsabili del progetto Early Warning Europe si è creato un rapporto di piena collaborazione anche nella ricerca di soluzioni condivise a supporto dei bisogni esistenti in azienda.



Criticità aziendali

L'azienda aveva le seguenti criticità:

1. Ruoli non chiari e lavori svolti in sovrapposizione (disorganizzazione)
2. Area produttiva da migliorare secondo modelli di gestione corretti
3. Azienda operante al 90% "su commessa" e poco attiva sulla ricerca di nuove opportunità (assenza di un Ufficio Vendite strutturato)
4. Programmazione poco efficace nelle varie aree aziendali
5. Poca chiarezza sulla strategia aziendale
6. Azienda a conduzione "famigliare"



Attività

Attività svolte:

1. Analisi della struttura aziendale (SWOT), nuovo organigramma/mansionario interno
2. Formulazione e condivisione della nuova strategia aziendale
3. Creazione della Direzione Vendite/marketing e realizzazione degli strumenti di vendita (catalogo, schede prodotti, sito internet, social) per un appoggio sistematico ai Mercati di riferimento con attività di mentoring
4. Introduzione ed utilizzo degli strumenti di budgeting 2018 e di verifica efficaci (reporting)
5. Affiancamento al Direttore di Stabilimento di un secondo mentor "tecnico di produzione" per l'analisi dei tempi, metodi e costi.
6. Ricerca e partecipazione a bandi e voucher (informatizzazione, Industria 4.0,)
7. Fornitura di tools specifici per una migliore programmazione dell'attività



Benefits del progetto



- Migliore organizzazione interna
- Programmazione delle attività
- Strategia chiara e condivisa



Tools di facile utilizzo per il budgeting e l'attività di reporting



Incremento dell'attuale fatturato con attività "push" verso i mercati di riferimento.

Aumento delle contribuzioni aziendali sulle differenti linee di prodotto.



Affiancamenti operativi
Percorsi formativi specifici già definiti e di prossima esecuzione



Reperimento Db per lo sviluppo della piattaforma di vendita in Italia e successivamente all'estero.



Monitoraggio nel tempo delle vendite e della contribuzione aziendale.

Nuove assunzioni a seguito di incremento delle vendite

