

VERCELLI

Valvosider torna a crescere con la Theory of Constraints

Vercelli. Valvosider, azienda del vercellese tra i leader mondiali nella produzione di valvole industriali, è uno dei molti casi italiani di imprese nate e prosperate per decenni grazie all'ingegno imprenditoriale dei fondatori e che poi, a un certo punto, si trovano a dover affrontare contemporaneamente due problematiche: il passaggio di consegne alle nuove generazioni e uno stallo della crescita dovuto alle mutate condizioni del mercato, per cui fare prodotti di qualità non costituisce più una condizione sufficiente. Con una decisione coraggiosa per imprenditori di vecchio stampo quali i titolari di Valvosider, l'azienda ha recentemente deciso di affrontare entrambe le problematiche rivolgendosi a una società di consulenza, la **Asset Work** di Brescia, il cui punto di forza consiste nel proporre un approccio alla consulenza d'impresa applicabile in modo rapido a realtà di qualsiasi comparto. Valvosider è stata fondata nel 1951, ha un centinaio di dipendenti, 96mila metri quadrati occupati da fabbrica e magazzini e un fatturato di 25 milioni di euro. È la tipica Pmi di stampo padronale: al vertice due fratelli, e al loro fianco i figli, che hanno fatto il loro ingresso in azienda circa tre anni fa, in un momento particolarmente delicato per l'azienda, quando iniziava a farsi sentire molto forte la pressione dei grossisti in grado di garantire tempi di consegna inferiori rispetto ai produttori come Valvosider (1-2 settimane contro minimo 12-16) anche se a prezzi superiori per i clienti. Se Valvosider fosse dunque riuscita a garantire i tempi di consegna necessari e sufficienti al cliente finale (4 settimane), avrebbe facilmente battuto i grossisti in quanto competitiva rispetto a loro a livello di prezzi. Il lavoro di Asset Work è quindi partito dall'analisi di questo «fattore limitante» della crescita per poi ricercare e implementare nuove iniziative atte a superarlo in un'ottica orientata a mettere continuamente a fuoco quei paradigmi (la mentalità consolidata) che limitano lo sviluppo e il benessere di un'azienda e sostituirli con idee nuove. Il supporto metodologico lungo questo percorso sono stati la Theory of Constraints (Toc, teoria dei vincoli) di Eli Goldratt e il pensiero sistemico di Senge, che aiutano, tra le altre cose, a individuare modalità innovative di sinergie win-win all'interno della catena del valore. Ed è proprio quello che ha fatto Valvosider con il supporto di Asset Work, riducendo del 30 per cento il Lead Time (tempo di consegna) e del 50 per cento i ritardi nelle consegne in appena 4 mesi e risultando così di nuovo competitiva rispetto ai grossisti. **[MTra]**

