



COMUNICATO STAMPA
Ufficio Stampa ASSET WORK:
Elisabetta Rainoldi
Theoria
Tel. 02 2022151
elisabetta.rainoldi@theoria.it

Passaggio generazionale e inasprimento della concorrenza, due problematiche comuni a molte PMI italiane: Valvosider le ha affrontate e risolte con il supporto dei consulenti di Asset Work

In appena 4 mesi, Valvosider ha ridotto del 30% il lead time e del 50% i ritardi nelle consegne, risultando così di nuovo competitiva rispetto ai grossisti

Brescia, 1 Giugno 2006 – **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** (www.assetwork.it) 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, 96.000 metri quadri occupati da fabbrica e magazzini e un fatturato di 25 milioni di euro. E' 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 grossisti¹ in grado di garantire – grazie a magazzini enormi - 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% il Lead Time** (tempo di consegna) **e del 50% i ritardi nelle consegne in appena 4 mesi** e risultando così di nuovo competitiva rispetto ai grossisti.

¹ I clienti finali delle valvole industriali sono soggetti quali le società di engineering o gli impiantisti. Costoro comprano abitualmente sia da produttori quali Valvosider sia da grossisti che tengono a magazzino grandi quantità di prodotto finito e semi finito e in questo modo possono garantire tempi di consegna notevolmente inferiori a quelli dei produttori. Il fatto curioso è che i tempi di consegna che i grossisti sono in grado di garantire sono inferiori alle reali necessità del cliente finale (mentre 4 settimane sono perfettamente in linea con le loro esigenze), che dunque si rivolge a loro solo perché i tempi di consegna dei produttori sono in genere ben superiori a queste 4 settimane.



“Con l’aiuto della metodologia TOC, i vincoli di Valvosider sono stati trasformati in leve su cui agire per orientare il sistema al raggiungimento dell’obiettivo. Gli strumenti messi a disposizione della TOC hanno inoltre ridotto al minimo i contrasti e sono riusciti a creare un dialogo generazionale”, spiega **Claudio Vettor, uno dei soci fondatori di Asset Work**. “Questi strumenti fanno leva sull’intuizione, sull’esperienza e sul buon senso innato delle persone. In questo modo, il trasferimento sia della “logica” imprenditoriale sia delle conoscenze da una generazione all’altra è stato decisamente indolore”.

“Credo che la TOC sia un eccellente strumento per verbalizzare le situazioni e creare una condivisione comune di vedute, un vero e proprio dialogo generazionale”, aggiunge **Pierluigi Moretta, titolare di Valvosider**. “Penso che la TOC sia paragonabile alle fondamenta di una casa: non le vedi ma reggono tutto l’edificio”.

*Creata nel 2001 a Brescia da quattro professionisti con esperienza pluriennale nella consulenza d’impresa, **Asset Work** propone un approccio innovativo alla consulenza d’impresa. Chiave della proposta è la TOC (Theory of Constraints) sviluppata dall’israeliano Eli Goldratt. Asset Work è una società giovane, ma vanta il maggior numero di anni/uomo di esperienza nell’applicazione della TOC in Italia ed è stata la prima realtà in Italia (e per quanto riguarda il settore bancario, in Europa) ad applicare la TOC a settori diversi da quello della produzione e, nello specifico, all’ambito dei servizi. Tra le referenze di Asset Work vi sono ApiSoi Service, Area3, Aro Tubi, Astral Pool Italia, Aviochem, Caliberg, Cassa Padana, CIFA, Collegio Geometri di Bologna, Comservizi, DEF, Diamalteria Italiana, Elma Ascensori, Europlastik, Gruppo Cobo, Gruppo Sassoli, Gruppo Radici, Inoxtaglio, Marcolin, Poligrafica San Faustino, Riva Arredamenti, Romagnani Stampi, Sandvik, Sistemi Quemme, Valvosider.*