

Askoll

INNOVATORI PER NATURA

Askoll nel mondo

Confidential document.
Any reproduction or transfer to third parties not authorised in writing by Askoll is forbidden by law.



-  Uff Commerciali
-  Plant Produttivi
-  Headquarter

1
Gruppo

4
Business Areas

8
Paesi

9
Plant Produttivi

12
Società

2100
Dipendenti

€ 12.400.000
Investimento Totale

€ 270.000.000
Totale Fatturato Consolidato

Elettrodomestico: Principali Clienti

Pompe
Sincrone

25,5 Mio
pcs./year

Motori

5,5 Mio
pcs./year

Ventilazione

5 Mio
pcs./year

FY2014 appliance division total production

Askoll è stata questa...



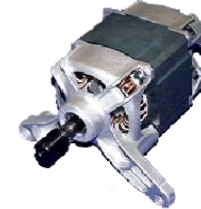
1st synchronous aquarium pump



1st synchronous drain pump



1st mechanic DW synchronous circulation pump



1st CIM Motor for WM

1978

1980

1986

1997

1999

2000

2001

2008

2012



1st Universal Motor for WM



1st electronic DW synchronous circulation pump



1st synchronous circulation pump for boiler



1st BPM external rotor for WM

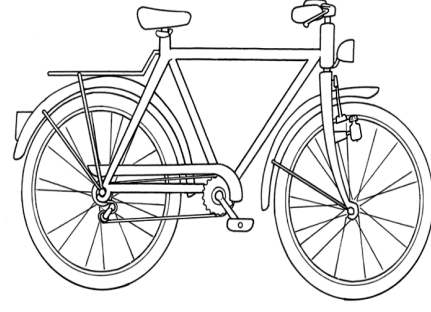
...poi un giorno...





Come si cambia ?
Cosa si cambia ?

Come si cambia ?
Cosa si cambia ?





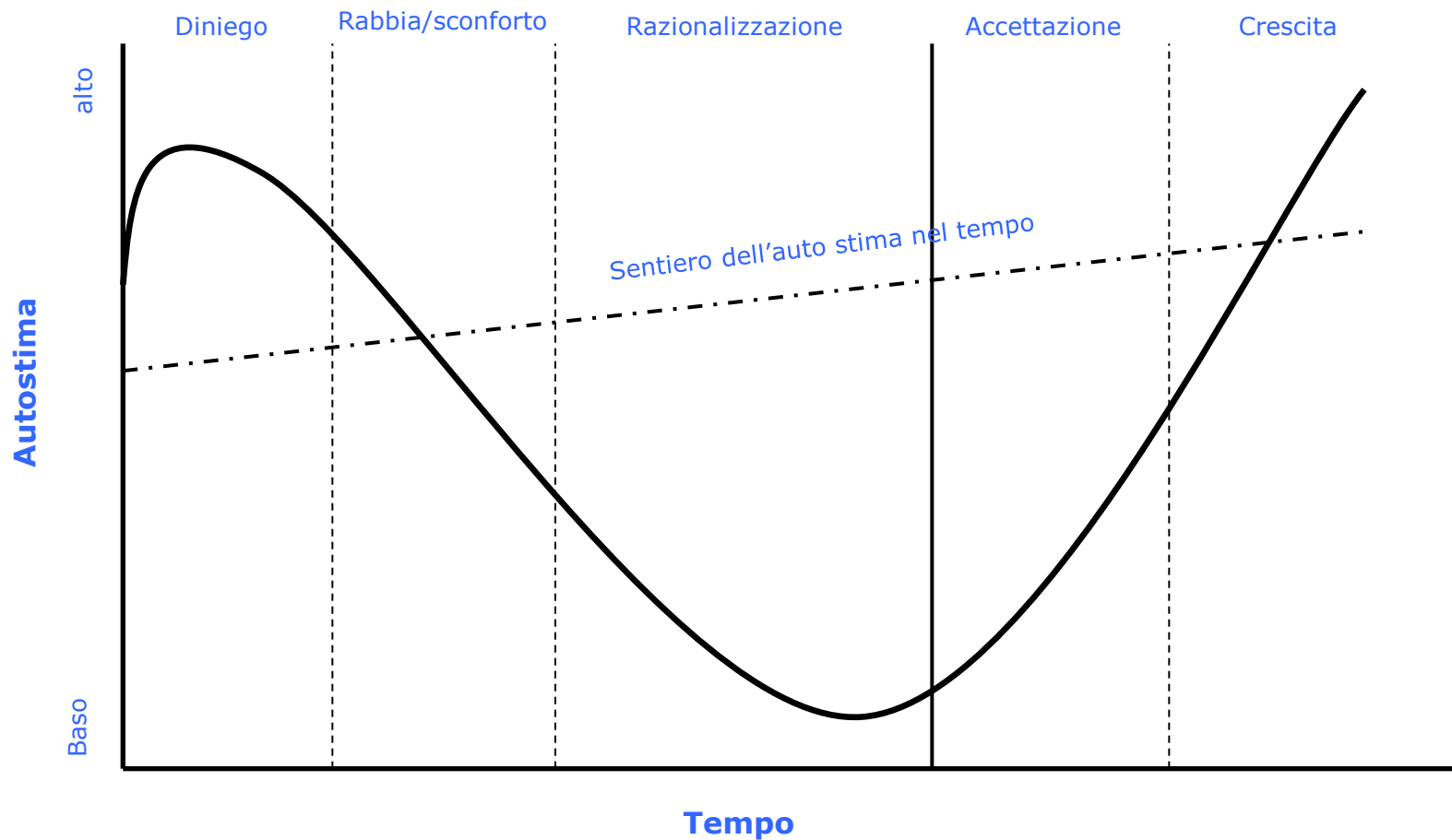
Come abbiamo progettato il cambiamento ?

...con la programmazione?

La programmazione è morta!



Cambiamento e impatto sulle persone



Gli insuccessi

La maggior parte dei programmi di cambiamento falliscono per ragioni « interne »:

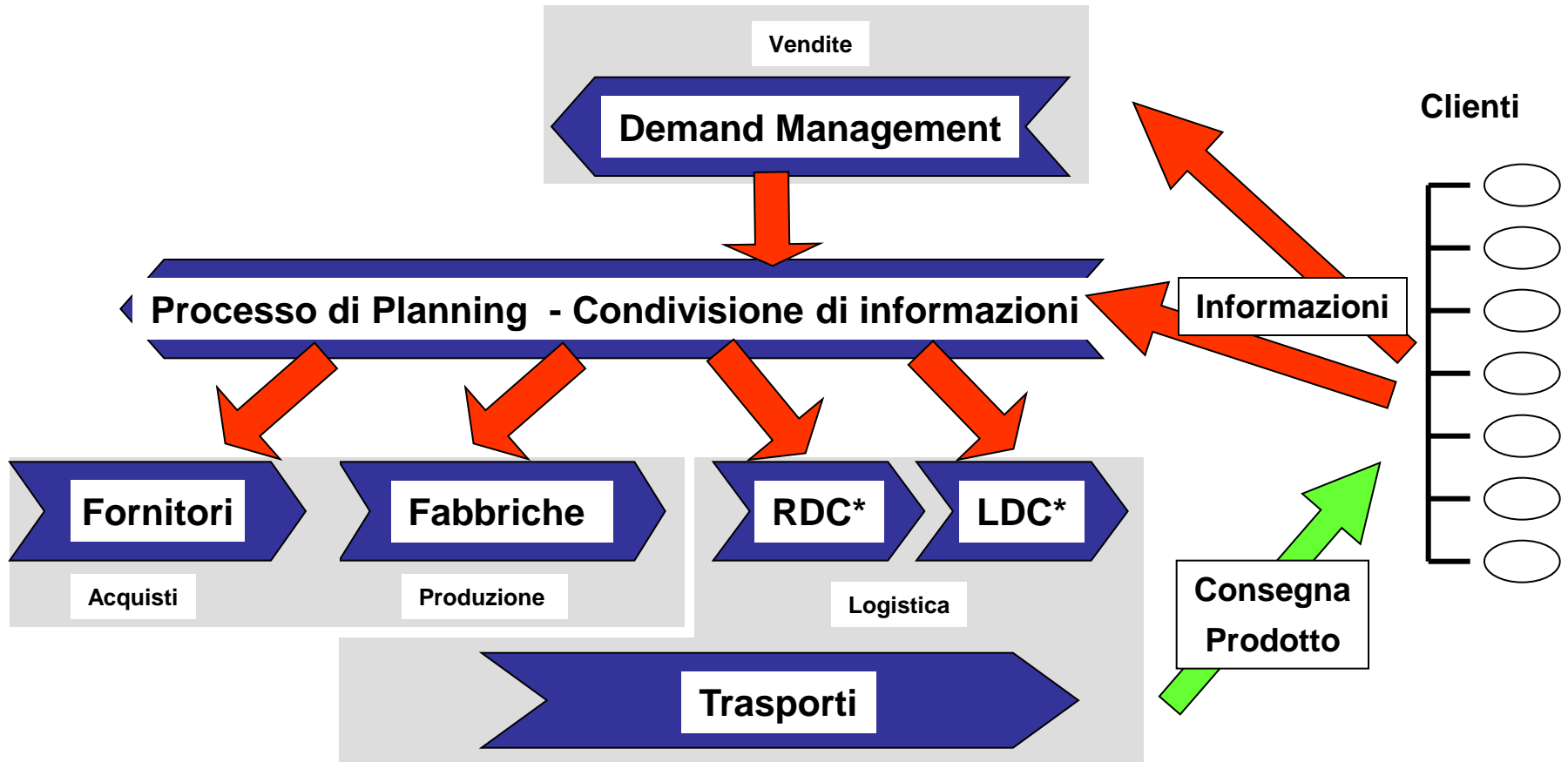
- Obiettivi non riconosciuti, non capiti, non comunicati
- «Flavour of the month »
- Mancanza di continuo supporto di una vera Sponsorizzazione
- Precedenti esperienze negative al cambiamento da parte degli individuo e dell'organizzazione
- « ...un nuova macchina per il caffè o un nuovo logo non sono sufficienti... »

Una Supply Chain è

GESTIONE

- di processi
 - di strutture/sistemi
 - di **INDIVIDUI**
-
- che assicurano la disponibilità dei prodotti al MKT, nel rispetto dei tempi, luoghi, qualità e costi attesi....nel cambiamento continuo

...L'APPROCCIO SUPPLY CHAIN INTEGRA E CONDIVIDE LE INFORMAZIONI LUNGO TUTTA LA CATENA



* Regional dest center

* Local dest center

Abbiamo ereditato

- buoni sistemi informativi, bidirezionali
- semplici “regole” di ingaggio con i Fornitori omologati (orizzonte dal giorno a + mesi)....
- divisione di componenti in logica PULL (ordine del Cliente) e PUSH (in anticipo rispetto all’ordine)

Abbiamo analizzato:

- Posizione degli Acquisti all'interno della struttura
- Fattori che influenzano la posizione degli Acquisti
- Fattori necessari a Ri-Organizzare le funzioni negli Acquisti
- Fattori che influenzano l'autorità degli Acquisti
- Uso dei Team

Nov 2012

Gen 2015

Prima

- Ingegneria/Acquisti come « servizi »
- Tensione tra i Dep
- Mancanza di motivazione partecipazione
- R&D/Design reattive

Ora

- Separazione tra R&D e Design
- Acquisti e Design integrati nel Proj.Manag
- Ridotta tensione tra i Dep
- Aumentato consapevolezza tra strategia e tattica a più livelli

**...abbiamo, di fatto,
progettato il cambiamento
e lo stiamo gestendo**

...con il NetWorking (!)

...informativo, produttivo, finanziario

Condivisione delle Informazioni:

Divulgazione della Mission



- Produrre motori elettrici innovativi che rispettino l'ambiente, che consentano risparmi energetici che migliorino la qualità della vita.

Definita rispondendo a:

- Quale è la situazione attuale dell'azienda?
- Dove vogliamo arrivare?
- Come vi arriviamo?

Pianificazione della Strategia



Azioni



- Ridurre lo scollamento tra chi conduce e chi è operativo
- Il compito dei singoli è diverso dallo scopo comune (la differenza è stratosferica)

- Stimolare il confronto a più livelli in sessione stratificate
- Ridurre al minimo la massificazione delle persone
- Creare adrenalina della responsabilità per la propria realtà operativa

Conoscenza diffusa



GREEN

G *LOBAL*

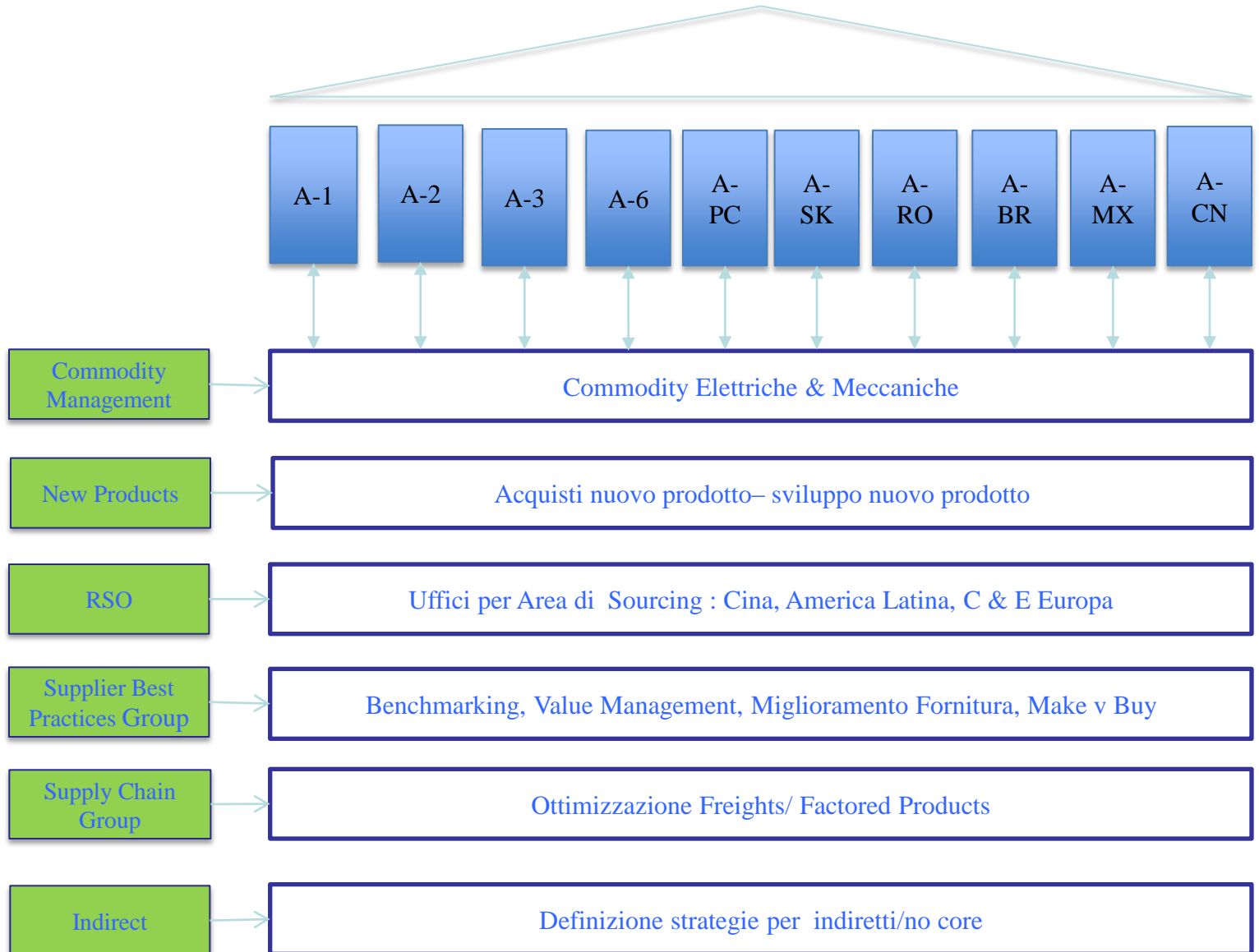
R *ETHINK*

E *NVIRONMENT*

E *THICS*

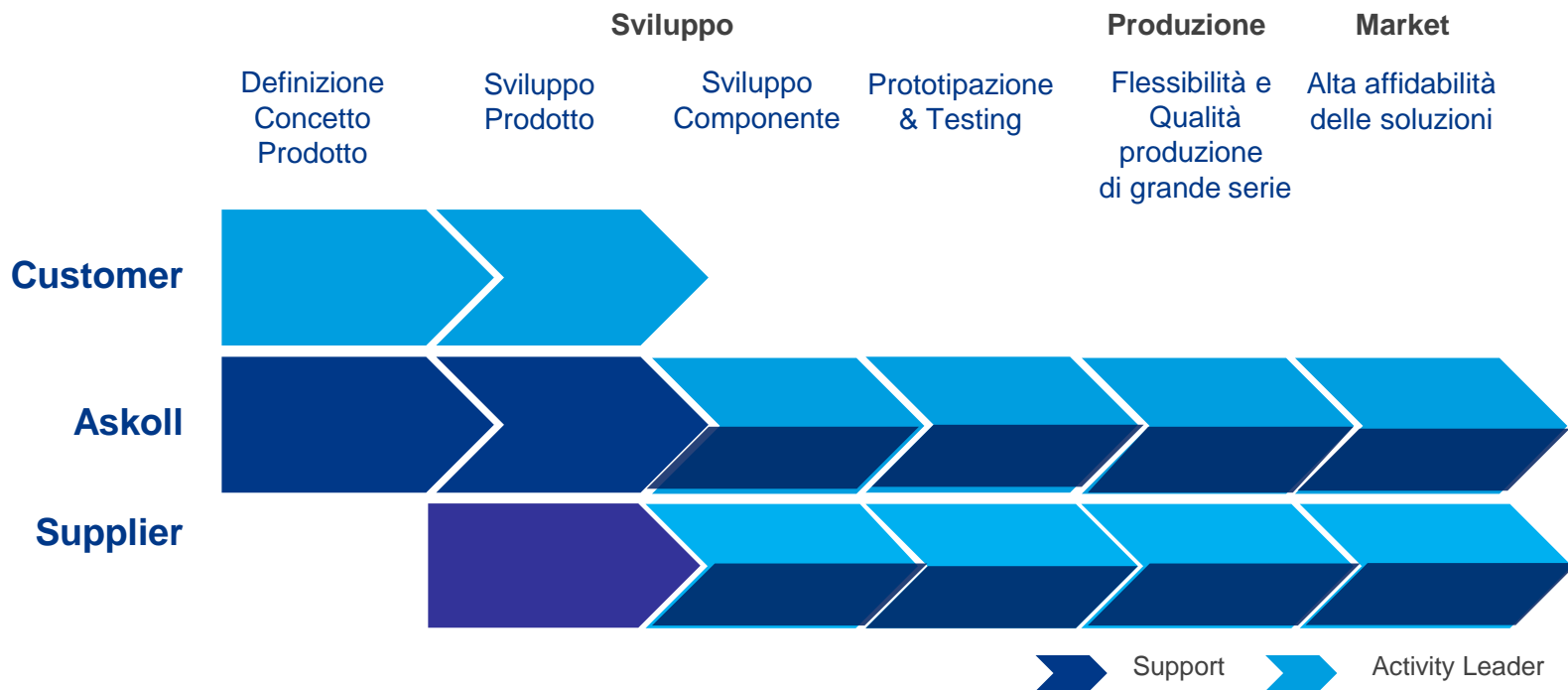
N *ETWORK*

The Matrix



Orientati al Cliente

- Askoll lavora al miglioramento continuo dei prodotti e dei processi grazie allo sviluppo delle proprie risorse umane e all'integrazione delle competenze tecnologiche e industriali. Askoll oggi si può e vuole proporre come partner già nelle fasi di definizione dei nuovi elettrodomestici e nella fase di sviluppo del progetto da parte dei propri clienti

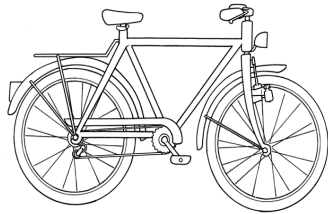


Costi di sviluppo ridotto, costi di test ridotti, costi di produzione ridotti, costi post-vendita ridotti.

...e così...



2013



2015



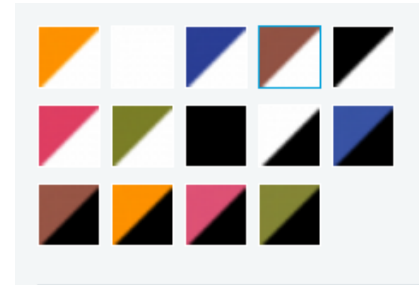
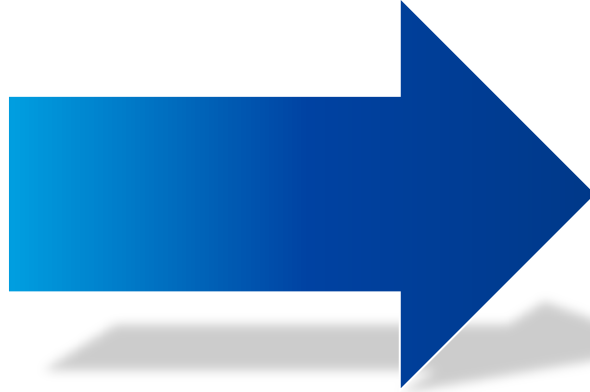
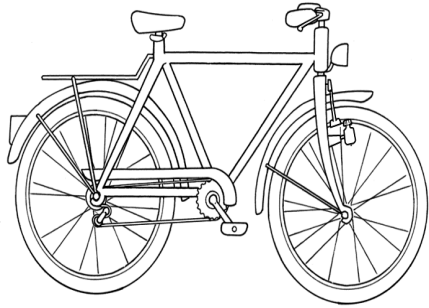
2017



2019

Askoll Pedelec





Ridotta variabilità di prodotto a monte.
Es. variazione colore fatta al Retail



Askoll

www.askoll.com

'Askoll' is a registered trademark.
Copyright 2014 Askoll Marketing & Communication
Askoll Holding All Right Reserved