

**Fare da guida per
l'innovazione tecnologica
all'interno di una Supply
Chain basata sul
distretto industriale.**



Le origini

Dalla sua fondazione nel 1962, Flos ("fiore" in latino) è un'azienda leader che crea **prodotti rivoluzionari** che valorizzano qualsiasi edificio o ambiente. Fin dall'inizio, Flos si è immediatamente guadagnata - e mantenuta - una reputazione per la produzione magistrale di **prodotti di design poetici e invenzioni lungimiranti**. Basandosi su solide basi che sono direttamente attinte dalla sua rinomata eredità, per quasi sessant'anni Flos ha spinto i confini creando **icone senza tempo** che collegano in modo profondo **design e ingegneria con arte e cultura**.



Chi siamo ora

Oggi il Gruppo Flos è ancora riconosciuto come un'organizzazione internazionale e leader mondiale nella produzione di soluzioni di illuminazione innovative nei settori residenziale, outdoor e architettura, caratterizzati da prodotti e sistemi di alta qualità che fondono tecnologia ed emozione. Organizzato in quattro divisioni - Flos Decorative , Flos Architectural, Flos Outdoor e Flos Bespoke - il Gruppo incorpora una filosofia di progettazione dell'illuminazione olistica e incentrata sull'uomo.





Il pensiero fondamentale.....

“In Flos **non troviamo un modello progettuale unitario**, ma piuttosto un forte desiderio di fare design che sappia esprimere significati più ampi del 'senso del nostro tempo', significati che spesso sono capaci di aggiungere valori culturali anche alle espressioni del gusto.»

(Achille Castiglioni)

Il distretto industriale:

Flos ha un parco fornitori di oltre 300 aziende e basa la propria produzione sul distretto industriale locale.

Flos ha una produzione eclettica e non volendo mai dare limiti alla creatività, non ha mai sviluppato un core process ma ha sempre cercato tra i fornitori le migliori expertise.

La dimensione dei fornitori è molto variegata tendenzialmente medio-piccola anche se con eccezioni di grande dimensione.



Vantaggi del modello:

- **Flessibilità:** non ci sono vincoli di assets o di know-how
- **Nessun limite tecnologico:** si può spaziare tra tutte le competenze a disposizione sul mercato.
- **Velocità nel rispondere alle esigenze:** non è necessario avviare investimenti ma si selezionano nel mercato.
- **Resilienza della Supply Chain:** i rischi sono più distribuiti

Anche questo modello ha delle difficoltà:

- **Investire tecnologicamente nella Supply Chain** : le risorse sono esterne e sono necessarie partnership per fare investimenti su assets.
- **Dimensione minima critica dei fornitori**: la dimensione medio-piccola dei fornitori limita la possibilità di investire sinergicamente.
- **Trasferimento del know-how e delle informazioni**: il trasferimento della conoscenza è più limitato trattandosi di aziende diverse.
- **Segregazione e trasparenza delle informazioni**

La nostra strada:

- Coinvolgimento della filiera nell'evoluzione della tecnologia e disponibilità a «sbagliare insieme»
- Non perdere mai il DNA (design, qualità, innovazione) ed essere su questo guida dei fornitori.
- Instaurare con i fornitori un rapporto consolidato e trasparente creando la fiducia che permetta la crescita di entrambi.
- Stimolare la competitività ed il miglioramento continuo.

Le scelte principali:

- Scelta dei fornitori con i quali investire, in base a cosa?
 - Capacità
 - Visione
 - Affidabilità
- Come intraprendere un percorso di miglioramento continuo?
- Come conoscere il processo non gestendolo direttamente?
- Quali sono le leve da utilizzare per valorizzare i piccoli fornitori e valorizzare la loro capacità di saper fare?



Grazie