

value chain by outsourcing

*....dalle esperienze del passato una
risposta per le esigenze del futuro....*



*«ci occupiamo di produrre beni,
per lasciarti crescere»*

Iniziamo a comprendere le necessità

Un'attenta lettura della storia e delle ultime sfide affrontate dai macro sistemi ci ha fatto comprendere che il futuro è delle «Organizzazioni» che adottano modelli sempre più aperti.

Il time-to-market ed il global-market impongono alle «Organizzazioni» passaggi da modalità product a process-oriented. Quindi serve riflettere e progettare ed applicare nuove modalità (*nuove logiche*):

- necessità di avvicinare i modelli a distanza come risposta alla diversificazione e personalizzazione dei prodotti e dei relativi tempi di distribuzione
- necessità di semplificare le filiere del contoterzismo classico, perché è complesso ed ha processi poco controllabili
- necessità di comporre filiere sempre più certificate, controllabili e sustainability oriented

Oggi noi guardiamo al mondo della produzione come una volta i primi operatori di outsourcing guardavano la logistica.

Sentiamo le aziende desiderose, come allora, di trovare nuovi modelli di gestione, per avere più tempo da dedicare alle sfidanti trasformazioni del mercato e della tecnologia.

Ecco perché l'idea di "aiutare" le imprese a snellirsi, a diventare più "agili" sollevandole dall'onere di gestione di attività di produzione ripetitive, più o meno collaterali, di una parte o dell'intero processo.

Affidare queste attività ad un partner diligente è la soluzione moderna che aiuta l'impresa ad affrontare gli impegnativi "compiti" che l'evoluzione dell'industria 4.0 gli impone.

Adottare «nuove logiche»

Adottare un nuovo modello,
un nuovo formato di Asset di Produzione e di Servizi,
funzionale, disciplinato e simbiotico.

Il «sistema impresa» evolve in modo verticale
ed il prossimo decennio sarà oggetto di grandi mutevolezze.
Occorre sperimentare, ripensare, proporre in modo razionale
ed in fretta non solo la tecnologia ma anche nuovi modelli per la
gestione dell'impresa o, per meglio dire,
di parti di essa.

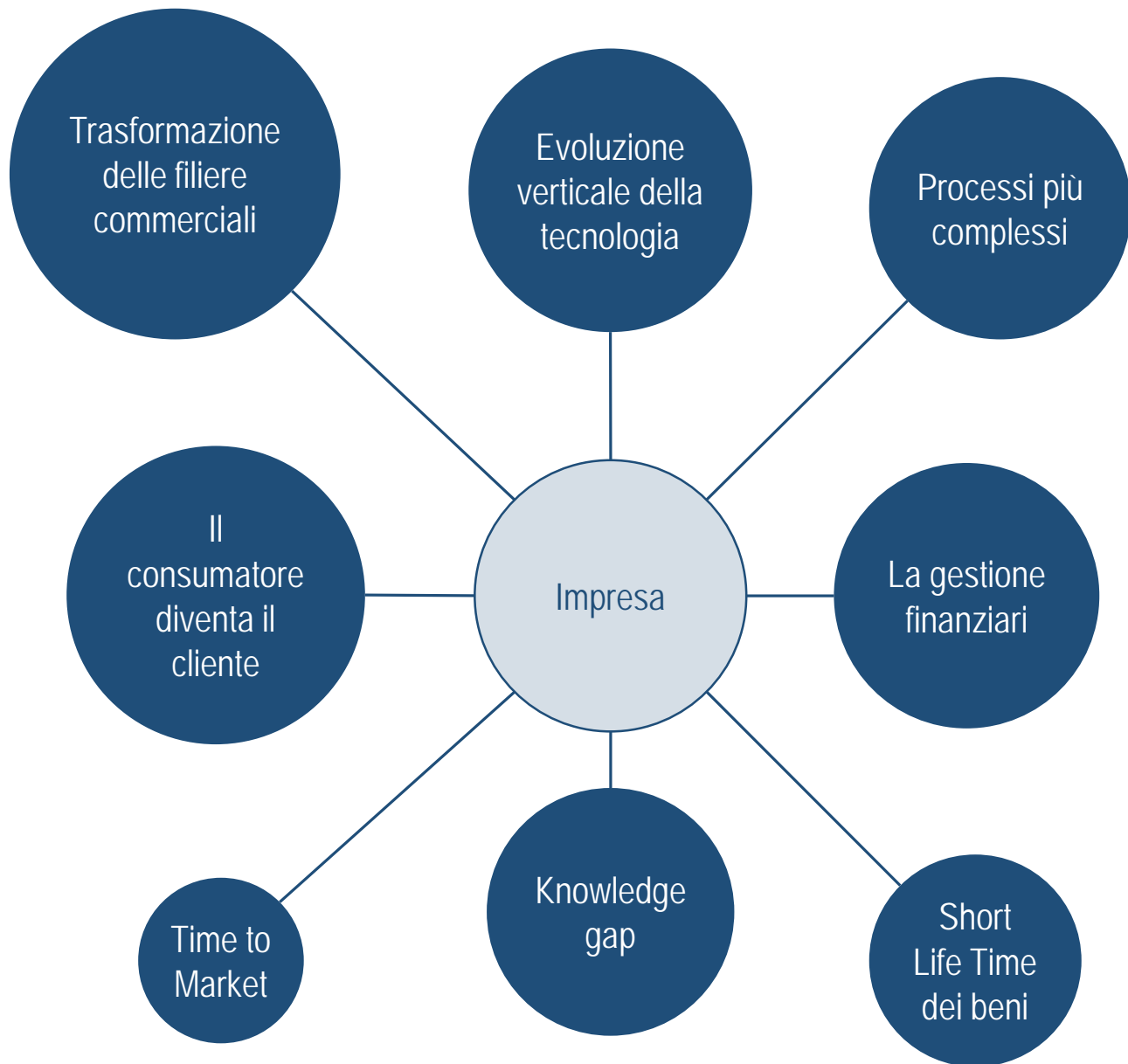
Gli scenari richiedono cambiamenti di tipo logico



«Proprio per questo motivo, da un punto di vista strategico, l'elemento fondamentale del cambiamento non è tanto l'aumento del numero degli operatori economici (operatori che comprano e che vendono) quanto la trasformazione di quest'ultimi o cambiamento di tipo "logico"» (*)

«Tutto questo comporta **diversità dal passato ed un necessario cambiamento nei comportamenti**» (*)

I temi che le imprese dovranno affrontare nei prossimi anni

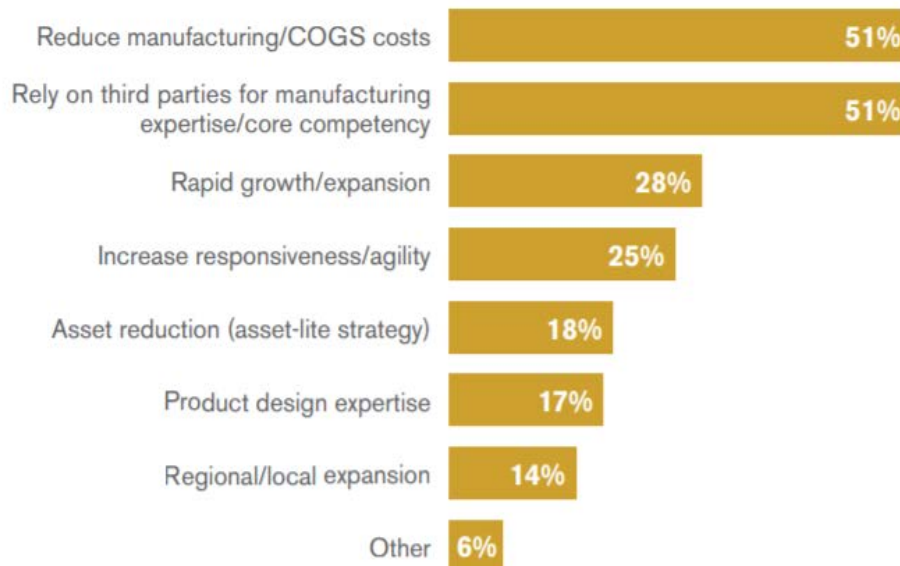


Cosa succede nel resto del mondo

Il risultato dello studio condotto da E2open su una platea di aziende rappresentative negli Stati Uniti.

Intervista a 94 top manager in rappresentanza dei settori vari: beni di largo consumo, elettronica, automotive e componenti, macchinari industriali

Main Reasons for Outsourcing Manufacturing

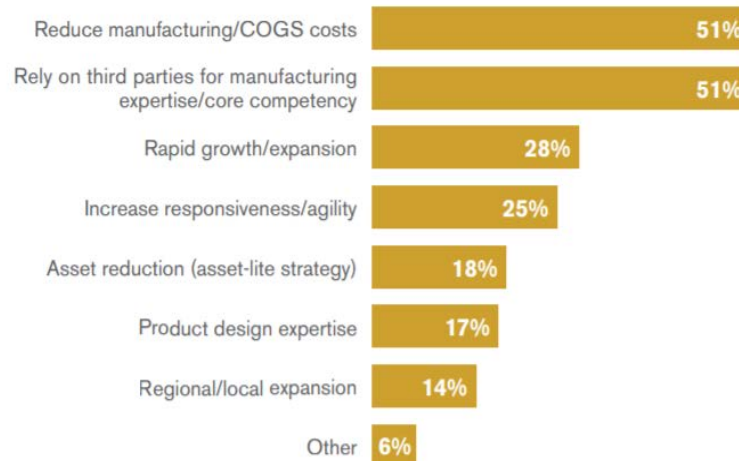


Cosa succede nel resto del mondo

Risultati chiave - Attività di produzione in outsourcing

La maggioranza (84 per cento) delle organizzazioni intervistate esternalizzano una parte della loro produzione. Fra quelli aziende che esternalizzano, una su quattro subappalta più della metà dei loro processo di produzione. I principali benefici ottenuti dall'outsourcing: sono diminuiti costi di produzione, sono aumentate le vendite, aumento della capacità di impiegare le competenze core.

Main Reasons for Outsourcing Manufacturing



Una strategia che consente ai proprietari di marchi di concentrarsi sul design, gestione del marchio, vendite, affidandosi ai partner per gestire produzione e distribuzione

A chi rivolgersi

Fonte ISFOL

«.....I processi di outsourcing attengono, *in primis*, all'applicazione di istituti civilistici, di natura prettamente commerciale, come l'appalto, il trasferimento di ramo d'azienda, la subfornitura.

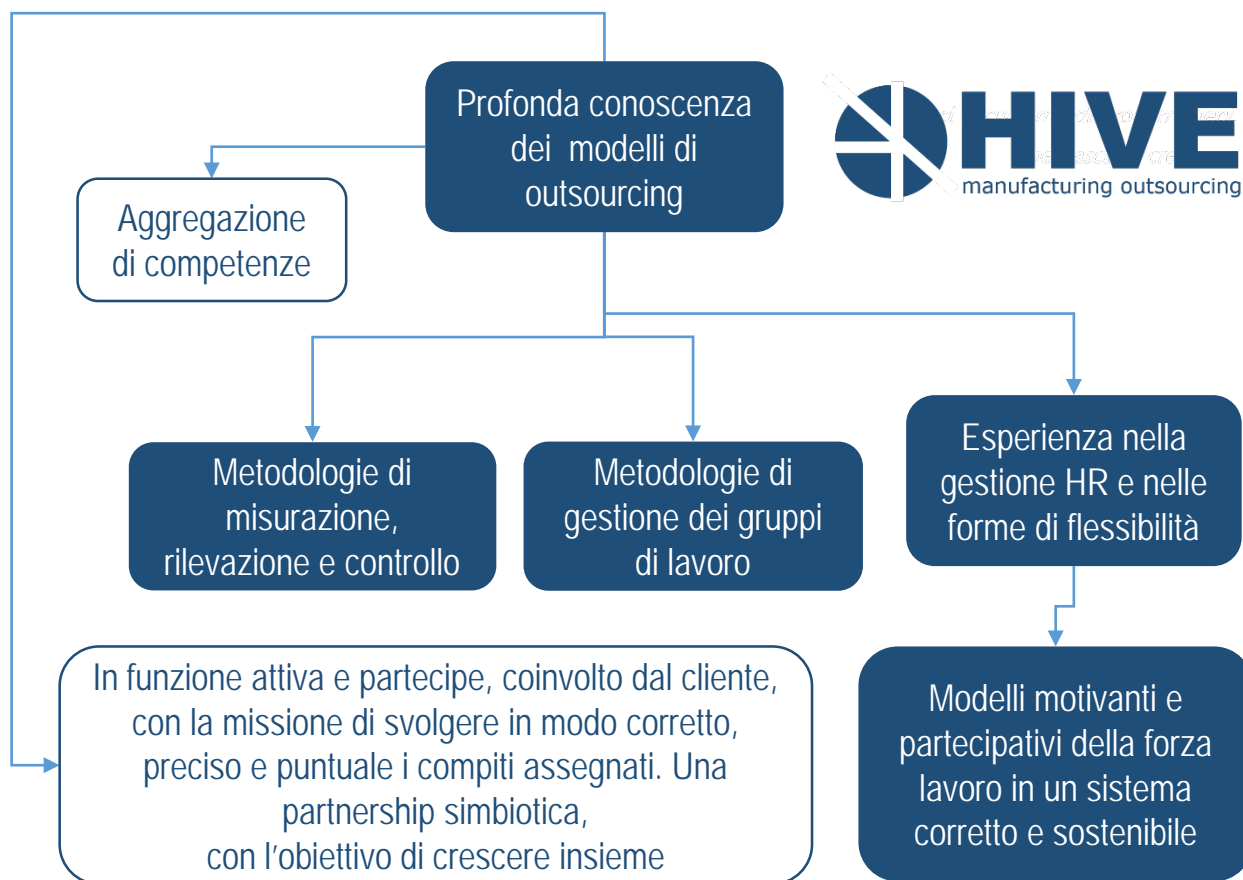
Non solo, attengono anche a tutte la materia giuslavoristica poiché il ramo d'azienda ceduto o, più in generale, le attività dell'azienda appaltatrice di un determinato servizio non sono altro che l'espressione convenzionale e strutturata dell'organizzazione di un numero rilevante di risorse umane funzionalmente coordinate per raggiungere un determinato risultato gestionale....»

Le esternalizzazioni incidono inevitabilmente sulle politiche e sulle metodologie di governo delle risorse umane ed oggi sono necessarie competenze complesse e specifiche.

L'outsourcers Specialist è una figura molto complessa e con competenze specifiche in ambito giuridico, giuslavoristico, nella gestione HR e non ultimo nell'organizzazione del lavoro.

Un modello costruito sulle competenze

La nostra iniziativa nasce dalla trasversalità delle competenze acquisite e gestite in differenti realtà aziendali, in particolare nel settore human resources e nell'erogazione di servizi in outsourcing



25 anni di esperienza accumulata nel mondo dell'outsourcing a disposizione del nostro Cliente, dal più semplice appalto di servizi, alla subfornitura, all'affitto di ramo d'azienda, alla gestione di interi comparti produttivi con formula "chiavi in mano".

Il nostro Cliente è l'Azienda che vuole crescere, che vuole liberare spazi ed energie per affrontare i nuovi impegni: le nuove dimensioni del mercato raggiungibile, l'evoluzione verticale della tecnologia, lo human resources knowledge gap, il time to market, l'outlook finanziario, la finanza integrativa per supportare la crescita, la trasformazione delle filiere commerciali e l'internazionalizzazione.

Outlook

“I pesci meritano di essere catturati perché sono pigri.
Due milioni di anni di evoluzione e ancora non sono usciti dall’acqua.”

SIMON MUNNERY

Scomporsi e ricomporsi non è un problema
con gli strumenti giusti e con i partner giusti.

Lavorare su nuovi **modelli sostenibili, efficienti ed efficaci**
è infatti possibile se i partner sono quelli giusti.

Scomporsi e ricomporsi non è un problema
con gli strumenti giusti e con i partner giusti.

Lavorare su nuovi modelli sostenibili, efficienti ed efficaci
è infatti possibile se i partner sono quelli giusti.

Giovanni Foppa

Chief Executive Officer di Hive Srl

cell 338 294 88 03

giovanni.foppa@hiveoutsourcing.it

value chain by outsourcing

Chi sono i nostri clienti

Siamo un soggetto dedicato a supportare in alcune aree manufacturing imprese medie e grandi e come Key-Operational-Partner per investitori esteri in processi produttivi nazionali.

Per «Organizzazioni» che vogliono adottare sistemi aperti ed evolutivi.

Ciò a favore del know-how, del prodotto, del mercato e della crescita in modalità sostenibile per sé e per la propria filiera.

Un soggetto partner ideale per processi di reshoring ovvero per chi ha necessità di ritornare a produrre in Italia per essere più vicino al mercato

Cosa facciamo

Acquisiamo la gestione di aree e comparti produttivi (in o out), inseriti in modelli process-oriented, che consentono all'impresa di affidare l'operatività di allestimento del prodotto mantenendo un forte controllo, determinazione e trasformazione del processo.

Siamo partner per aziende che vogliono liberare energie per dedicarsi alla crescita, all'innovazione, ed essere responsive al mercato.

Siamo gli uomini del fare.

Eseguiamo e facciamo eseguire bene dei precisi compiti assegnati come partner altamente integrati in sistemi di servizi e nei processi produttivi.