

Quando la multinazionale rinnova partendo dall'Italia

Pubblicato: Giovedì 20 Marzo 2014

Sarà KSB Italia la prima filiale al mondo della multinazionale leader nella produzione e nella vendita di pompe e valvole per il trasporto di fluidi **a riorganizzare profondamente le divisioni tecniche**, il reparto acquisti e in particolare la rete commerciale nel nome dell'efficienza e della pianificazione strategica.

Il rinnovamento di KSB Italia, che segue un 2013 all'insegna di risultati positivi e commesse storiche, su tutte il recupero della Costa Concordia – con un fatturato pari a T€ 81.390, l'EBT del consolidato attestato a quota T€ 7.337, per un EBT% del 9% – è partito il primo gennaio e le modifiche alle divisioni, trasformate oggi in “Business Type”, hanno come obiettivo quello di avvicinarsi sempre più alle esigenze del cliente ponendosi sul mercato in modo sempre più specializzato e competente. Per continuare con successo a fronteggiare la crisi KSB ITALIA sceglie di rinnovare se stessa.

LA NUOVA ORGANIZZAZIONE – L'input arriva dalla casa madre tedesca e il nuovo modello è stato accolto per primo nel mondo proprio da KSB Italia. Presto sarà adottato da tutte le filiali KSB nel mondo. Un netto cambiamento nell'organigramma aziendale. Le risorse commerciali di KSB Italia, impiegate nella sede di Concorezzo (MB), non sono più suddivise per segmenti di mercato (Market Segment) ma per canali di vendita orientati al cliente. Ogni dipendente diventa “punto di riferimento” per i clienti della multinazionale. Nel dettaglio la trasformazione prevede la nascita di tre “Business Type”: “Sales General Business”, “Sales Project Business/Contractors” e “Sales Installed Base/End Users/Operators”.

LA FORMAZIONE – Una “rivoluzione” che ha come diretta conseguenza sul personale interno di KSB Italia l'ampliamento delle proprie conoscenze abbracciando la totalità dei settori trattati dall'azienda e divenendo così “riferimenti universali” per i clienti. Più formazione significa non solo ampliamento delle capacità personali, ma intraprendere un percorso di crescita stimolante.

Già durante lo scorso mese di dicembre ci sono state due giornate di formazione inerenti il prodotto “valvole” che hanno visto protagonista il personale KSB Italia solitamente specializzato nel prodotto “pompe”. Pompe e valvole, ricordiamo, sono i due macro categorie dell'azienda. Tra poche settimane ci sarà la formazione per il segmento “pompe” dedicata ai dipendenti che trattavano esclusivamente “valvole”. La formazione riguarderà anche i clienti KSB Italia: nel 2014 ci saranno i corsi che riguarderanno nello specifico “Pompe e Sistemi di Pompaggio”, “Valvole e Regolazione”, “Risparmio Energetico” e “Regolazione e Corso Manutenzione non Solo”, con due date all'anno proposte per ogni corso e la possibilità di organizzarli presso la sede del cliente, personalizzandoli sulle loro esigenze.

GLI OBIETTIVI – Questa riorganizzazione ha come obiettivo quello di avvicinarsi in modo più efficiente a chi utilizza i prodotti KSB Italia. Passare da un'organizzazione per “Market Segment” ad una per Business Type significa essere orientati al cliente. Da ciò ne deriverà un maggiore consolidamento delle quote di mercato e un loro ampliamento. All'interno di KSB Italia ci sarà più flessibilità tra i reparti e più efficienza nella gestione delle offerte e delle commesse.

Redazione VareseNews
redazione@varesenews.it

