

# INGlass Spa: risultati a due cifre nell'ottimizzazione dei costi

**IL CLIENTE** INglass Spa

**SECTTORE** Produzione

**CATEGORIE DI COSTO**

Viaggi e trasferimenti, Trasporti, Telecomunicazioni, Flotta aziendale, Corrieri espressi, INAIL, Mensa e IT

## IL CLIENTE

Fondata nel 1987 dallo spirito incontaminato di Maurizio Bazzo, INglass Spa è oggi un'azienda con un profilo internazionale che opera in attività volte a fornire servizi di ingegneria e consulenza per la produzione di prodotti in plastica. Con oltre 1200 dipendenti e circa 190 persone impiegate solo in R & D, ingegneria di prodotto e attività di miglioramento, l'azienda punta a affermarsi come leader mondiale riconosciuto nella qualità dei suoi prodotti e per l'efficacia del servizio pre e post vendita offerto. Infatti, nel 2010 INglass ha investito molto in strumenti di Business Intelligence tipici di Industry 4.0 per condividere dati in tempo reale e promuovere la produzione automatizzata, standardizzati standardizzati di processo e produzione e una struttura organizzativa basata su concetti Lean e KPO. Con le sue due divisioni, ERMO per stampi a iniezione plastica e HRSflow per canali caldi, INglass vanta oltre 50 filiali e centri locali a livello globale e dispone di stabilimenti di produzione in Euro-pa, Nord America e Asia.



## IL PROGETTO

Agli inizi del 2015 quando il presidente e fondatore Maurizio Bazzo ha incaricato il Partner ERA Andrea Gorza di formare il team di lavoro, INglass aveva appena aperto uno stabilimento negli Stati Uniti e stava ampliando le sue unità produttive in Italia e in Cina.

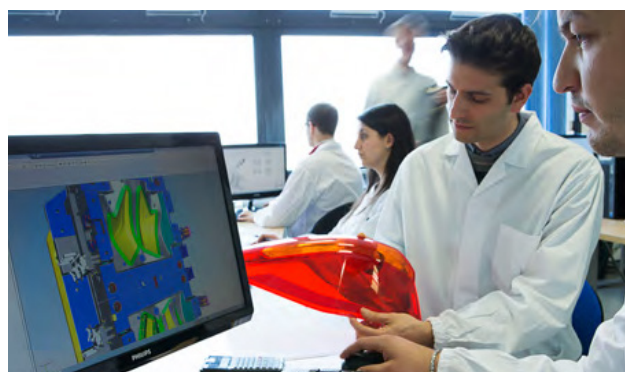
Consapevole dell'importanza di controllare i costi all'interno di un'azienda in così rapida crescita, il management aziendale ha subito colto l'opportunità di migliorare e ottimizzare la gestione dei costi indiretti grazie al supporto di ERA. "La metodologia di ERA e l'approccio chiaro e trasparente di Andrea ci hanno fatto un'ottima impressione. La disponibilità e la flessibilità dei consulenti e il loro stile pragmatico e aperto



nel venire incontro alle nostre esigenze ci hanno convinto a scegliere di collaborare con loro " afferma Andrea Peruch, Project Manager di INglass incaricato di seguire il progetto.

Dopo un attento intervento di pre-analisi le categorie Viaggi e Trasferte, Traspor-ti, Telecomunicazioni, Flotta Aziendale, Corrieri Espressi, INAIL, Mensa e IT sono state identificate come le aree con le maggiori opportunità di risparmio e at-tualmente sono allo studio ulteriori settori in cui iniziare l'analisi. "Mi ha particolarmente sorpreso come nell'ambito delle spese per le trasferte siamo riusciti ad ottenere buoni risultati che a priori non avrei mai creduto possibili. Con soluzio-ni semplici ma efficaci i consulenti ERA ci hanno aiutato ad apprendere un nuovo approccio nella gestione della spesa.

Anche la categoria dei trasporti mi ha colpito molto; questa parte del progetto ha visto una collaborazione particolarmente viva e stretta tra noi e i consulenti ERA. Abbiamo dedicato molto tempo ai trasporti perché



rappresentano una tematica sensibile e complessa per la nostra azienda. Nonostante ci troviamo solo a metà del percorso ci sono già delle ottime premesse per fare un buon lavoro” aggiunge Andrea Peruch.

## I RISULTATI

L’elevata attenzione al servizio, la complessità e la continua trasformazione del business, così come l’evoluzione della struttura organizzativa, hanno richiesto un significativo impegno in termini di pianificazione, definizione dei requisiti e delle soluzioni di risparmio oltre che un’attenzione particolare in fase di implementazione e monitoraggio dei progetti. Ma i risultati conseguiti da ERA in collaborazione con i responsabili di INglass sono stati eccellenti; sono state implementate soluzioni che hanno portato valori di risparmio a due cifre, quali, un 15% nella categoria dei Viaggi, 25% nelle categorie della Flotta Aziendale e Trasporti, 12% per i Corrieri e infine un 36% di risparmio nell’area delle Telecomunicazioni.

“L’operato di ERA è stato molto buono, di profilo medio-alto. Posso parlare a nome dell’azienda nel dire che siamo soddisfatti dell’andamento del progetto e dell’approccio dei consulenti ERA. Il giudizio è sicuramente positivo” conclude Andrea Peruch con soddisfazione. “Se non affronti tutto ciò che fai come una sfida, allora non potrai mai cambiare” aggiunge Maurizio Bazzo Presidente e fondatore di INglass. Anche la riduzione dei costi è una sfida quotidiana: adottare la corretta strategia è la chiave per ottimizzare non solo i costi ma anche per migliorare l’efficienza e l’efficacia dei processi aziendali.

