



ARKON Omnia Consulting

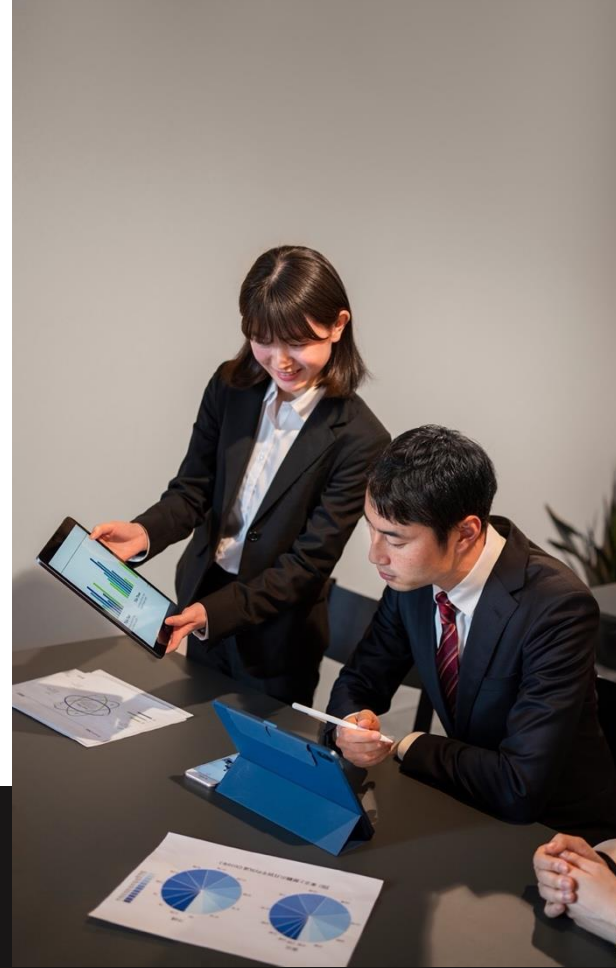
Studio Associato & Lab's



INNOVATI ON

Management Solutions

Siamo Senior Manager Ex-Executives e Imprenditori in modalità «Fractional Management»



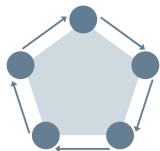


- ‡ Manager o professionisti da impegnare per **«frazioni della settimana lavorativa»** distribuiti con le operative giornaliere e non **«full time»**
- ‡ **Opportunità di avere in Azienda Alte Professionalità**, riducendo i costi operativi ma con ritorno immediato sui risultati Aziendali.



Costi Ottimizzati

Le aziende pagano per il **«tempo»** e le **«competenze»** che hanno effettivamente bisogno.



Accesso a competenze diversificate

Manager **«specialistici non olistici»** interconnessi con governance per una visione end to end sui progetti.

Flessibilità Maggiore

Risorse distribuite più precisamente con le operative giornaliere per **«mitigare tempi non produttivi»** sia del Manager che delle risorse interne del Cliente



Agilità Operativa

Mitigare i rischi associati a un impegno a tempo pieno rispetto a altre forme di collaborazioni.
Audits periodici per **«manutenere lo stato evolutivo e KPI»** del progetto





Copertura completa di Competenze Fractional

1 CEO – Chief Executive Officer
Supporta la visione strategica e la leadership e supervisione la gestione dell'organizzazione.

2 COO – Chief Operations Officer
Supervisiona la gestione operativa, ottimizzando i processi per migliorare l'efficienza ed efficacia aziendale.

3 CFO – Chief Financial Officer
Supervisiona le attività finanziarie, gestisce il budget e la finanza, attraverso l'analisi dei dati finanziari.

4 CTO – Chief Technical Officer
Gestisce la direzione tecnologica, nello sviluppo di prodotti o soluzioni tecnologiche, garantendo l'efficacia operativa e l'innovazione.

5 CQO – Chief Quality Officer
Garantisce gli standard qualitativi dei prodotti, attraverso procedure di miglioramento continuo dei processi.

6 CSO – Chief Sustainability Officer
Sviluppa le politiche sostenibili e l'integrazione della responsabilità sociale per ridurre l'impatto ambientale.

7 CIO – Chief Information Officer
Definisce le strategie digitali, la gestione della sicurezza informatica e l'implementazione di soluzioni ERP.

8 CHRO – Chief Human Resources Officer
È responsabile della strategia, gestione, supervisione e risultati delle persone dell'organizzazione



Settori di Intervento

1

AUTOMOTIVE

2

INDUSTRIAL GOODS

3

MEDICAL EQUIPMENTS

4

OIL& GAS

5

**DIGITAL
TECHNOLOGIES**

6

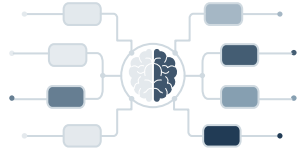
CONSTRUCTION

7

LUXURY

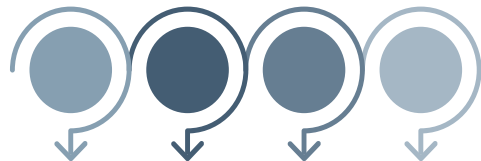
8

**AGRICULTURAL
INDUSTRY**



Business Relationship





Alcuni membri del Team



**Dr. Stefano
SABATO**
COO



Dr. Andreea IORDACHE
CSO



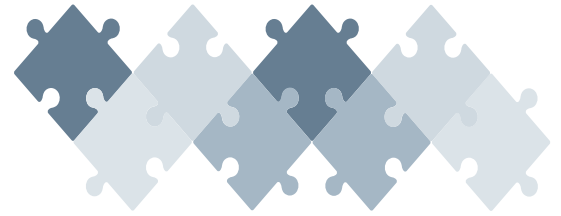
Ing. Marco POLLIO
CQO



**Dr. Emanuele
BUSCAGLIONE**
CEO



Dr. Roberto PANE
CTO



Metodologia Onboarding

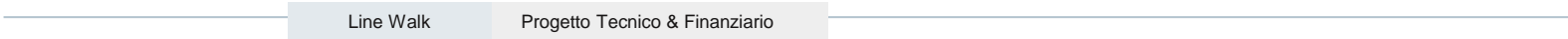
«.....non esiste la Teoria perfetta,
ma la Teoria più efficace allo stato attuale della
conoscenza e della sperimentazione.....»



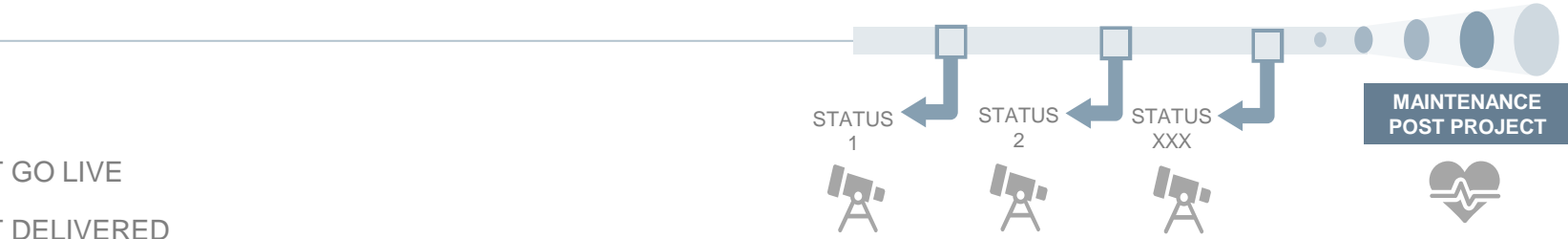
Fasi



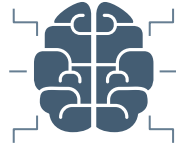
Assessment



Execution



- PROJECT GO LIVE
- PROJECT DELIVERED

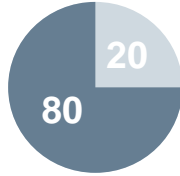


Gestione dei progetti e Governance



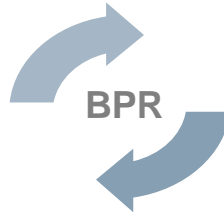
value stream mapping

map AS IS



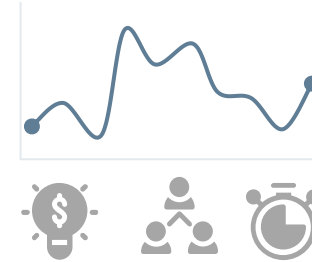
maximize return in shortest time effort

stop bleeding money



re-engineer Technologies & Organization

find solution



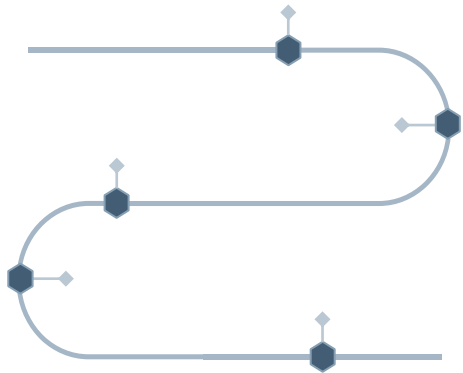
investments cost-benefits analysis

finance solution



KPI's metrics & Implementation to GO LIVE

Grow TO BE



Successi che parlano da soli

«Il successo dipende dalla preparazione precedente, e senza una tale preparazione c'è sicuramente il fallimento.» *Confucio*





Case study #1

CEO Turnaround

Incarico

Turnaround di azienda in procedura concorsuale, con 4 stabilimenti produttivi in Italia, Polonia, Romania. 55M€ fatturato, 510 dipendenti, Ebitda 3,1%

Azienda B2B settore Appliance

Tecnologie: stampaggio, pressofusione, assemblaggi, montaggi, packaging, distribuzione.

Fase 1: Assesment situazione economico finanziaria, tecnologico e produttiva

Fase 2: Piano industriale - Affitto ramo d'azienda

Fase 3: Turnaround organizzativo e gestionale

Fase 4: Acquisizione ed integrazione nel gruppo acquirente

Interventi

- Interventi di natura **strategica**
 - Piano industriale
 - Riposizionamento e nuova strategia commerciale
- Interventi di natura **industriale**
 - Ridefinizione del footprint produttivo
 - Razionalizzazione della struttura operativa e revisione organizzativa
 - Incremento competitività attraverso investimenti pianificati
- Interventi di natura **finanziaria**
 - Riscadenzamento della esposizione debitoria
- Interventi di natura **patrimoniale**
 - Cessione asset non strategici

Risultato

Fatturato: +8%

Ebitda: +200% (da 3,1% a 9,3%)



Case study #2

COO Operations Excellence

Incarico

Crescita volumi di vendita da 500K a 600K anno

Azienda B2B settore Equipaggiamenti Medicali

Tecnologie: stampaggio, estrusione, assemblaggi, sterilizzazione, packaging, distribuzione.

Fase 1: Sostenere al massimo i volumi a parità di assetto produttivo ottimizzando i processi

Fase 2: valutare eventuale delta investimento per trapiandare obiettivo di 600K

Fase 3: business Case costo opportunità investimento/ROI

Fase 4: Pianificazione & Change Management

BPR – Business Process re-engineering

Produttività massima realizzabile a parità di impianto al netto del fermo per:

attese, #manutenzione, setup, guasti e assesment del modello di pianificazione → crescere % efficienza sui processi e impianti.

Metodo: intervento sui colli di bottiglia della value stream mapping, processi & organizzazione, per migliorare il rendimento (throughput)

Risultato

Incrementato OEE da 87% a 95% con +70K anno di volumi a parità di impianto.

Full investimento 1,2 mil€ / attuato 0,4 mil€



Case study #3

CQO Quality Systems

Incarico

Crescita e Mantenimento fatturato attraverso l'ottenimento delle certificazioni di parte terza richieste dai clienti.

Azienda Stampaggio e Assemblaggio settore Automotive con necessità di diversificazione in altri settori.

SMII- Systems Management Innovation & Implementation

Fase 1: assesment certificazioni AS IS e gap analisi per TO BE IATF 16949: 2016, ISO27001: 2022, ISO 14001: 2015 e TISAX.

Fase 2: : valutare attraverso i Requisiti Specifici dei Clienti quali standard sono richiesti ed eseguire Self assesment per ognuno di questi schemi inclusi gli assesment EcoVadis o Resilinc per la sostenibilità della Supply chain.

Fase 3: Progettazione e realizzazione dei Sistemi di Gestione richiesti.

Fase 4: Ottenimento della certificazione di parte terza accreditata IATF 16959, ISO 27001, ISO 14001, Green Label TISAX e Carbon foot print Mantenimento e Miglioramento Continuo dei sistemi realizzati.

Risultato

Incremento Fatturato annuo in 3 anni +5 ml/€

Diversificazione Clienti altri settori (45% di 5 ml€)

Investimento: 102K - Pay back 2 mesi



Case study #4

CTO R&D Technical Excellence

Incarico

Azienda B2B Tier1 Automotive settore tubazioni motoristiche

Obiettivo: Acquisire nuovo cliente OEM Automotive con 12M di nuovo fatturato anno (4 codici)

Tecnologie: Fabricazioni e corrugazione tubi inox; brazatura acciaio inox e assemblaggi

Fase 1: Support tecnico commerciale per acquisizione commessa- rispondendo positivamente a prerequisite fondamentale. – ‘Fornire da subito campionatura 100 % rappresentative della produzione di serie.’

Fase 2: Ideazione ex novo impianto con tecnologia alternativa e equivalente alla tecnologia convenzionale al momento mancanti e implicati un nuovo investimento da 930K

Fase 3: Business Case costo opportunità investimento/ROI

Fase 4: Ideazione, progettazione e costruzione di un impianto pilota, per supportare la fasi di R&D del cliente OEM finale per 2 anni

Invenzione

Oggetto: Brasatura flange acciaio inox su tubi corrugati in assenza di ossigeno

Tecnologia standard forni a copertura di idrogeno che lavorano in continuo e sempre a pieno carico (tempo ciclo 2 ore) Investimento necessario 930k Euro

Invenzione impianto tecnologico con utilizzo dell'alto vuoto e brasatura a induzione (tempo ciclo 3,5 minuti) Investimento necessario 280k Euro

Risultati

1. Acquisito cliente e nuovo fatturato per 12 mil€/anno per 7 anni
2. Soddisfazione cliente per rapidità di risposta e qualità delle campionature richieste.
3. Postposto l'investimento per impianto di produzione (930k€) di 2 anni
4. Ammortamento investimento per impianto pilota (280k€) sulle forniture di pre-serie già nel primo anno



Case study #5

Bilancio sostenibilità - ESG

Incarico

Introduzione di un percorso ESG, partendo da zero fino ad arrivare alla certificazione

Valutazione

Fase 1: Assesment e coinvolgimento stakeholders

Fase 2: Definizione degli obiettivi

Fase 3: Integrazione nelle operation, monitoraggio e miglioramento continuo

Fase 4: Reporting e comunicazione

Interventi

- Definizione della mission ed i valori aziendali;
- Predisposizione e diffusione di una cultura di responsabilità; sociale e di impresa coinvolgendo i dirigenti e i dipendenti;
- Preparazione di un percorso per la redazione di un bilancio di sostenibilità e sviluppo di progetti e policy interne volte al miglioramento e/o aggiornamento della propria performance ESG;
- Formazione sui temi ESG;
- Monitoraggio e miglioramento continuo;
- Certificazione ESG

Risultato

Compliance alle tematiche ESG
Bilancio sostenibilità
Certificazione ESG



Case study #6

SMED – Tempi & Metodi

Incarico

Valutazione dei tempi di fermo impianto per attività di SET UP o Avviamento per incrementare efficienza

Obiettivo

Fase 1: matrice della complessità degli stampi e analisi di Pareto

Fase 2: rilevazione tempi & Metodi di esecuzione

Fase 3: separazione delle attività a valore da quelle non a valore

Fase 4: validazione nuovo processo e Tempi di esecuzione

Interventi

- Filmare le attività in fase di esecuzione AS IS
- Valutazione dei metodi di preparazione e movimentazione dei toolings
- Valutazione dei metodi di fissaggio e attivazione dei toolings
- Analisi sequenza e individuazione dei tempi in ombra per compattare i tempi
- Validazione delle attività con sicurezza e ergonomia
- Calcolo della efficienza

Risultato

+ 45% di tempi di fermo restituiti alla produzione
Di 10 impianti attivi spenti 3 con utilizzo a parità di volumi di 7 impianti.



Case study #7

Riorganizzazione reparto produttivo

Incarico

Ri-organizzazione del reparto produttivo per accountability di funzione e cross functional communication smarcandp situazioni a «silos»

Obbiettivo

- Fase 1:** DILO analysis – day in life organization- e mappatura bottom-top delle attività svolte
- Fase 2:** Analisi RACI Chart e stabilizzazione delle attività di accountability, responsibility, consulting e information
- Fase 3:** mappatura degli skills per funzione al fine di individuare risorse per gestire le attività con «push decision down»
- Fase 4:** Riqualificazione delle job description e attivazione nuovo modello organizzativo

Interventi

- Interviste DILO con le risorse 1T1
- RACI chart per funzione con BU Manager
- Skill analysis con HR
- Analisi flussi e processi documentali
- Strumenti e metodologie di cooperazione trasversale e KPI's per funzione

Risultato

Miglioramento della retention rate di personale e motivazione.

Chiarezza dei ruoli & responsabilità incrementa la business continuity e efficacia dei processi decisionali.

TOP Customers	Automotive	Industrial goods	Medical Equipments	Luxury	Oil & Gas	Agricultural Industry
Consultancy & Fractional	  	  		 	 	 
Corporate Training	  <small>A Brambles Company</small>	 		 <small>Skills and Performance Improvement</small>		 <small>DIAMO FORMA AI VOSTRI PROGETTI</small> 



Thanks!

Domande o approfondimenti?

info@arkonomia.it

+39 345 411 85 63

www.arkonomia.it



ARKON
Omnia

Associate
Professionals
Studio & Lab's