

**COMUNICATO STAMPA**

**Sirmax rivoluziona l'organizzazione interna: il settore Ricerca&Sviluppo (ora *Opportunity to Market*) più produttivo del 20% con il progetto "Lean Agile" realizzato da Considi**

**Al mercato una gamma più ampia di prodotti innovativi, per anticipare i trend e proporre soluzioni sostenibili**

*Cittadella-Vicenza, 19 aprile 2022* - A meno di due anni dall'avvio, sono già tangibili e concreti i **risultati del progetto "Lean Agile", adottato da Sirmax Group grazie alla collaborazione con Considi**, società vicentina di consulenza che si occupa di 4.0, Lean production, strategia del miglioramento, direzione e organizzazione aziendale. Si tratta di **un progetto che ha rivoluzionato il reparto Ricerca&Sviluppo** di Sirmax dotandolo di una nuova organizzazione interna per l'implementazione di prodotti e processi sempre più innovativi.

Dalla primavera del 2020, Sirmax Group, azienda di Cittadella (Padova) specializzata in produzione di compound di polipropilene, tecnopolimeri, compound da post-consumo e bio-compound per i più vari settori di applicazione, ha applicato, infatti, una gestione interna che mira all'ottimizzazione dei processi di innovazione. Sono state ripensate pratiche gestionali già utilizzate per poter, oltre che efficientare le produzioni tradizionalmente richieste, aumentare le attività di innovazione, **con l'obiettivo di progettare materiali in grado di anticipare i trend del mercato, anche in ottica sostenibile.**

Per questo scopo, è stato elaborato da Considi un modello specifico, la cui applicazione ha fatto registrare significativi miglioramenti: **a 12 mesi di distanza dal go live del sistema Lean Agile, la produttività delle risorse di Ricerca&Sviluppo ha registrato un aumento del 20% (dato calcolato come rapporto tra numero campioni e prototipi con esito positivo e il numero di risorse in Innovation e Development).**

Il processo prevede di partire da un'idea – ad esempio, una innovativa plastica antibatterica o un nuovo compound adatto al contatto con gli alimenti –; capire se il mercato può gradire il prodotto, attraverso analisi di dati e confronti commerciali; studiarne i tempi di sviluppo e produzione; calcolare il costo e la fattibilità finanziaria; considerare l'adattabilità alle richieste del cliente. In un percorso molto più breve rispetto al passato.

*"Sirmax è cresciuta negli anni grazie all'eccellenza dei prodotti e alla capacità di saper cogliere l'evoluzione del mercato – spiega il presidente e Ceo di Sirmax Group Massimo Pavin –. Oggi*

*dobbiamo cambiare rotta e mentalità, ribaltando il metodo: oggi bisogna focalizzarsi su progetti strategici, concreti e innovativi. Assume, dunque, la massima importanza selezionare le idee giuste per poi trasformarle velocemente in soluzioni innovative e sostenibili”.*

Non si tratta dell'applicazione di un processo ripetitivo e standardizzato, quanto piuttosto di una organizzazione agile in cui si fondono assieme nuove idee creative e uno schema rigoroso di processo che permette un più veloce e puntuale sviluppo della proposta.

*“Tutto è partito dall'intuizione di Massimo Pavin di ridisegnare completamente l'assetto organizzativo dell'R&D dell'azienda – aggiunge **Gianni Dal Pozzo, amministratore delegato di Considi** –, con l'obiettivo di aumentare la velocità di risposta al mercato, ma nello stesso tempo di intercettare opportunità diverse con nuove applicazioni altamente tecnologiche. Su questo input, Considi ha ideato una struttura estremamente dinamica in cui le varie aree dialogano tra loro in un flusso proattivo”.*

Più specificatamente, è stata creata all'interno di Sirmax la direzione **Opportunità di mercato (Opportunity to market)**, suddivisa in tre aree: **Marketing Strategico (Strategic Marketing)**, che si occupa della raccolta e analisi dei dati di mercato e del lancio dei nuovi prodotti; **Innovazione (Innovation)** che ha la responsabilità dei progetti di lungo termine, ovvero quelli più innovativi e di lungo respiro che hanno origine dalle decisioni di un comitato; **Development**, che si occupa dei progetti a breve e medio termine, cioè quelli sostenuti da richieste di carattere commerciale.

La funzione Opportunity to Market, quella Commerciale e la Supply Chain contribuiscono a creare nuovi clienti e prodotti per Sirmax agendo all'unisono attraverso il **Comitato Innovazione**, meccanismo di coordinamento, inserito alla loro intersezione, che fa il punto sui progetti da intraprendere, coordinarne lo stato di avanzamento e portarli al lancio sul mercato attraverso le attività di Marketing Strategico.

Se prima il progetto veniva vagliato solo dall'R&D, ora a vagliarlo è uno strumento web based di portfolio management prodotto da Considi denominato 'Swirl', termine che indica una sorta di girandola, un vortice costante e continuo di idee sempre presenti e in continua evoluzione, che consente di avere sotto controllo tutti i processi e la loro fattibilità dal punto di vista economico-finanziario; **tutti sono a conoscenza dello stato di avanzamento e del flusso di produzione dei prodotti. Tutti possono contribuire con idee, è tutto programmato, i dati sono a disposizione in una lettura immediata e chiara.**

*“A parità di personale, e riallocando le risorse secondo una distribuzione bilanciata, il progetto Lean Agile serve ad essere più veloce e più efficiente – dichiara **Dal Pozzo** –. Prima l'azienda riceveva le richieste dal mercato e le assolveva personalizzandole a seconda delle esigenze del cliente. Ora, in aggiunta, ottimizza la sua parte propositiva: propone al mercato nuovi prodotti di propria ideazione, aumentando qualità, livello di innovazione e sostenibilità”.*

## **Sirmax Group**

Sirmax Group, con headquarter a Cittadella (PD), è il primo produttore europeo non integrato, tra i primi al mondo di compound di polipropilene, tecnopolimeri, compound da post-consumo e bio-compound per tutti

i settori di impiego – automotive, elettrodomestico, power tools e casalingo, elettrico, elettronico, costruzioni, arredamento. Attiva dagli anni '60, ha 13 stabilimenti produttivi: sei in Italia – Cittadella (PD), Tombolo (PD), Isola Vicentina (VI), San Vito Al Tagliamento (PN), Salsomaggiore Terme (PR), Mellaredo di Pianiga (VE) –, due in Polonia (2006-2019), uno in Brasile (2012), due in USA (2015-2020), due in India (2017), un ufficio commerciale a Milano, filiali estere in Francia, Spagna e Germania. Sirmax ha conquistato importanti quote di mercato in Europa, Americhe e Asia, diventando così un riferimento globale per il mercato internazionale. Tra i clienti, figurano Whirlpool, Bosch-Siemens, Electrolux, Karcher, Philips, Honeywell, ABB, Technogym, Stellantis, Volkswagen Group, Daimler, De' Longhi, Haier, BMW, Audi. Nel 2021 il gruppo Sirmax ha consolidato un volume di affari di 480 milioni di euro, impiegando 800 addetti nel mondo.

## **Considi**

Considi, con sede a Grisignano di Zocco (VI), Milano e Brescia è una delle principali società Italiane di consulenza nel settore dell'Operation & Innovation Management, specializzata nei servizi legati al Toyota Management System e alla Lean Organization. Con un team di oltre 60 professionisti aiuta le Imprese in Italia e all'Estero ad incrementare la competitività applicando i principi del Sistema Toyota/LEAN verso una crescita sostenibile anche grazie alle opportunità tecnologiche di Industria 4.0. Considi è Partner esclusivo per l'Italia di Toyota Academy e Partner esclusivo per l'Europa di Toyota Engineering Corporation (TEC). Nel 2018 è entrata nel network dei Partner Equity Markets di Borsa Italiana ed è diventata partner di ISP Forvalue del Gruppo Intesa Sanpaolo per aiutare le aziende nella sfida delle IV rivoluzione industriale. Nel 2019 In collaborazione con T2i, e Talent Garden Padova ha dato vita a I-Center, l'Innovation Hub dedicato alle Piccole e Medie Imprese manifatturiere e ha attivato una importante collaborazione con il Lean Center di CUOA Business School per la diffusione della cultura Lean in Italia. Negli ultimi anni ha costruito una rete di partnership con le aziende partecipate Prorob, Ergoal, Sinedi, Sviluppo Formazione, CHR, Mixa e Vitale – Zane & Co Srl, che aggrega oltre un centinaio di professionisti radicati nel Nordest ma con presenza in tutto il Nord Italia.

## **Ufficio stampa:**

### **Sirmax Group**

Katy Mandurino - Studio Mandurino – [km@studiomandurino.it](mailto:km@studiomandurino.it) - M. +39 335 7680682

Leonardo Forner - Sirmax Group – [lforner@sirmax.com](mailto:lforner@sirmax.com) - T. +39 049 944 1120 - M. +39 342 5094508

### **Considi**

Filippo Nani – MY PR Lab - [filippo.nani@myprlab.it](mailto:filippo.nani@myprlab.it) – M. + 39 335.1019390 | T. + 39 0444.512550

Giulia Lucchini [giulia.lucchini@myprlab.it](mailto:giulia.lucchini@myprlab.it) – M. + 39 348.7853679 | T. + 39 0444.512 550