

## TITOLO DELL'OPERA

### INNOVAZIONE DEL PROCESSO PRODUTTIVO

- 1) Acquisto di un AVVOLGIPALLET;
- 2) Acquisto di un IMPIANTO DI FILTRAZIONE A DISCHI CERAMICI;
- 3) Acquisto di una POMPA PERISTALTICA.

L'azienda, con l'obiettivo di migliorare in generale la qualità del prodotto e di ottenere un risparmio energetico unito ad una maggiore capacità di prodotto lavorato per unità di tempo, ha eseguito i seguenti interventi:

acquisto e installazione di una macchina avvolgitrice automatica con prestiro, saldatore, restringimento, dispositivo mettifoglio presso la sede aziendale di via S. Tiziano, 34 a Trebaseleghe (PD);  
acquisto e installazione di un filtro tangenziale Omnia-N completo di Interfaccia per Omnia, Serbatoio acqua coibentato più pompa.

acquisto di n. 1 pompa peristaltica PEV 600 da 9,2 kW e di n. 1 pompa peristaltica PEV 450 da 7,5 kW." Sostegno finanziario concesso: € 65.176,65

Intervento realizzato avvalendosi del finanziamento

POR - Obiettivo 'Rilancio della propensione agli investimenti del sistema Produttivo'

Parte FESR fondo europeo di sviluppo regionale 2014-2020

#### **ASSE 3**

Competitività dei sistemi produttivi

#### **AZIONE 3.1.1**

Aiuti per investimenti in macchinari, impianti e beni intangibili, e accompagnamento dei processi di riorganizzazione e ristrutturazione aziendale



Un moltiplicatore  
di opportunità.  
Da non lasciarsi  
sfuggire.

## POR FESR Azione 1.1.2

### **Titolo: IN VINO SALUS**

Intervento realizzato avvalendosi del finanziamento  
**POR - Obiettivo "Interventi a favore della crescita e dell'occupazione"**  
PARTE FESR Fondo Europeo di Sviluppo Regionale

#### **Descrizione sintetica progetto**

Vinicola Tombacco s.r.l. ha partecipato al bando POR FESR Azione 1.1.2 "Sostegno per l'acquisto di servizi per l'innovazione tecnologica, strategica, organizzativa e commerciale delle imprese" DGR n. 1848 del 14 novembre 2017 ottenendo un contributo a fondo perduto di 16.000 euro a fronte di un progetto di 28.000.

Vinicola Tombacco Srl è un'azienda qualificata, che opera attivamente nel mercato vitivinicolo dai primi anni del Novecento. Sorta come azienda prettamente agricola, atta alla produzione della frutta, è sempre stata alimentata da un innato amore per la terra e per la tradizione. Fin dai suoi esordi ha concentrato i propri sforzi per ottenere dei prodotti qualitativamente superiori senza mai tradire le aspettative della propria clientela. Nel 1919, incoraggiata dai risultati ottenuti, iniziò anche la sua attività nel settore vitivinicolo, prima con la coltivazione dei suoi vigneti e la lavorazione delle uve, poi con carattere più commerciale acquistando e lavorando anche i vini di altre aziende e di altre regioni d'Italia. Fu così che nacque di fatto un'azienda che nel corso degli anni si è andata fortemente imponendo nei mercati italiani ed esteri con svariate tipologie di prodotti. L'evoluzione dei tempi e le esigenze da parte dei consumatori, sempre più sofisticati nella scelta del prodotto, hanno portato l'azienda a delle scelte radicali: l'installazione presso la propria sede lavorativa di un impianto di imbottigliamento e l'utilizzo di moderne tecnologie di lavorazione delle materie prime hanno dato nuovi impulsi per la ricerca di maggiori canali di vendita. In tale percorso di crescita, che ha portato l'azienda a raggiungere un fatturato di 40 milioni di euro annui, risulta essenziale l'investimento continuo in innovazione di prodotto, processo e comunicazione ai clienti. Il progetto In Vino Salus si pone come essenziale supporto di un processo di innovazione di prodotto che Vinicola Tombacco ha deciso di intraprendere valutando una ridefinizione della propria offerta, la riprogettazione delle bottiglie e delle etichette e una ridefinizione dell'assessment organizzativo.

Il progetto ha permesso a Vinicola Tombacco di ottenere i risultati attesi.



L'azienda ha intrapreso negli ultimi anni un percorso di miglioramento organizzativo e dei processi, nell'ottica di migliorare sempre di più il servizio offerto ai clienti e di aumentare le competenze interne.

Ora, grazie ad un finanziamento della Regione Veneto, nell'ambito della DGR 1311/2018, ha ottenuto la possibilità di sviluppare ulteriormente la propria organizzazione interna attraverso formazione e aggiornamento del proprio personale interno, grazie all'approvazione del progetto: "L1 - I Nuovi modelli organizzativi e produttivi della Vinicola Tombacco per competere nei mercati globali" - Codice: 6296-0001-1311-2018.

La formazione inizierà a gennaio e vedrà coinvolte le risorse interne di Vinicola Tombacco S.r.l. in un percorso che prevede 5 interventi formativi di cui un intervento esperienziale, una consulenza individuale collegata al primo intervento e l'investimento in una ricerca di mercato e in CRM.

Gli interventi sono per lo più dedicati alla gestione efficiente della produzione, all'innovazione del proprio business model ivi compresi aspetti relativi alla comunicazione e al marketing digitale per incrementare l'export e prevede una iniziativa che ha lo scopo più ampio di costruire una "filiera esperienziale" dalla vite alla tavola mediante un percorso di gusto da proporre ai clienti progettando un tour guidato nei luoghi agricoli di produzione.



Si è concluso il progetto di aggiornamento interno che l'azienda Vinicola Tombacco S.r.l. ha compiuto grazie al finanziamento ottenuto dalla Regione Veneto nell'ambito del FSE.

Il progetto, intitolato "L1 - I Nuovi modelli organizzativi e produttivi della Vinicola Tombacco per competere nei mercati globali", Codice: 6296-0001-1311-2018, ha permesso di acquisire conoscenze e competenze, tecniche e trasversali, connesse alla gestione dei nuovi modelli e strumenti organizzativi.

La struttura del progetto è stata la seguente:

- a) 36 ore di formazione dedicata alla gestione efficiente della produzione grazie a un nuovo sistema di imbottigliamento con l'obiettivo di comprendere quali siano effettivamente le fasi gestionali per ottenere il massimo della produzione, limitando prima di tutto i costi ragionando sulle principali logiche di pianificazione value oriented, ovvero, le logiche e strategie che permettono di ottenere il massimo del profitto anche durante la prima fase di produzione;
- b) 32 ore volte a favorire l'innovazione del proprio business model al fine di introdurre strumenti innovativi di business che snelliscano processi e che migliorino l'asset del prodotto e modelli innovativi di gestione del personale per allinearli verso un'ottica di miglioramento continuo;
- c) altre 32 ore dedicate alla comunicazione e marketing digitale per incrementare l'export
- d) 24 ore di formazione sul brand management e sul marketing territoriale con lo scopo di costruire una "filiera esperienziale" dalla vite alla tavola mediante un percorso di gusto da proporre ai clienti progettando un tour guidato nei luoghi agricoli di produzione

A questi interventi sono stati realizzati inoltre: una consulenza dedicata a una figura apicale dell'azienda che ha avuto il compito di supervisionare l'innovazione del modello di business e la gestione dinamica del "Piano di Imbottigliamento" come strumento per conquistare nuovi mercati con l'aiuto di un esperto di Lean Project Management; un intervento di formazione esperienziale (Olimpiade aziendale) pensata per coinvolgere il maggior numero possibile di collaboratori nel processo di cambiamento in atto attraverso una metodologia coinvolgente che li abitui a mettersi in gioco, a

confrontarsi, a far emergere caratteristiche e ruoli e a battersi con grinta.

Infine sono stati previsti due investimenti a valere sul FESR per l'acquisto di un sistema CRM in modo da facilitare l'elaborazione dei dati acquisiti mediante le nuove tecniche di marketing digitale (profilazione clienti, emailing, following) e per l'acquisto di una ricerca di mercato.

Il piano formativo si è collocato all'interno del filone dedicato all'ottimizzazione dei processi aziendali tramite il miglioramento degli standard di qualità e management e ha permesso ai destinatari di aumentare la consapevolezza delle proprie competenze in rapporto alle esigenze di adeguamento funzionale e organizzativo in cui è attualmente coinvolta l'impresa e, più in generale, delle richieste del mercato del lavoro. Si è inoltre contribuito a migliorare la comprensione del ciclo produttivo aziendale, oltre che del flusso informativo aziendale; la capacità di gestire azioni specifiche con buon livello di autonomia, a seconda della responsabilità richiesta dal ruolo di riferimento; maggiore capacità di supportare il management nella verifica riguardante il perseguimento degli obiettivi aziendali.