

Blupeter:
servire *a/* cliente



Blupeter nello scenario professionale italiano

Una società "fresca" nel panorama della consulenza italiana, nata nella primavera 2004

Un team di professionisti con molti anni di esperienza, che interviene in situazioni importanti con rapidità ed efficacia superiori

e - quando è necessario - affianca i clienti su tempi lunghi con la flessibilità e l'intensità più opportune

"Servire al cliente" sintetizza il modo di esprimere il nostro contributo professionale

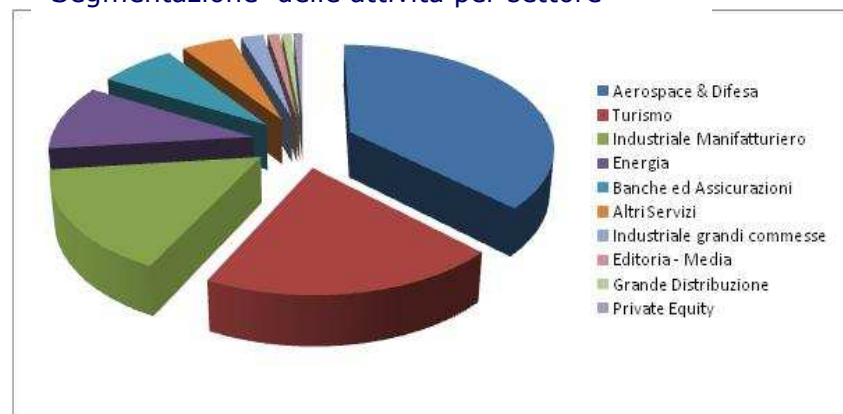
Company overview

Settori ed aree di attività (1 di 2)

In questi primi 4 anni abbiamo lavorato con 38 clienti su circa 90 progetti.

Circa il 75 % di questi è concentrato su 4 settori: l'Aerospace & Difesa, il Turismo, i settori industriali Manifatturieri e l'Energia (*downstream*).

Segmentazione delle attività per settore



Segmentazione per area di attività



Rispetto alle aree di attività, i nostri clienti ci riconoscono grande autorevolezza quando è necessario un incremento di competitività o di marginalità, attraverso una revisione della filiera di fornitura o una riconcezione o una riprogettazione del prodotto o del servizio.

Company overview

Settori ed aree di attività *(2 di 2)*

- ❑ Nei settori Aerospace & Difesa, ma più in generale nell'industria di commessa, abbiamo supportato le maggiori Aziende del paese nella gestione efficace dei costi di commessa, ed in una robusta preparazione di Business Negotiations & Commercial disputes, quando ritardi, eventi sfavorevoli, o difetti di progettazione o qualità, ne hanno generato una deriva.
- ❑ Nei settori Industriali Manifatturieri abbiamo guidato progetti finalizzati ad una migliore competitività, lavorando sull'assetto e sulla gestione industriale, sulle scelte di sourcing e sulla gestione dei fornitori, sulla logistica integrata, sul target costing e sull'innovazione.
- ❑ Nel settore del Turismo abbiamo lavorato con i maggiori attori del settore su piani di sviluppo di nuovi business, programmi di incremento della marginalità, ed acquisizioni.
- ❑ Nel settore della Energia abbiamo accumulato esperienze importanti nella distribuzione e nella misura di Elettricità e Gas, ed abbiamo supportato l'Autorità per l'Energia Elettrica ed il Gas nelle delibere per il riassetto della attività di misura dell'energia.

Su cosa entriamo in azione

Abbiamo esperienze profonde su alcune tematiche, ad esempio:

Il posizionamento di marca

L'innovazione di prodotto, processo, tecnologica e commerciale

La ristrutturazione e motivazione delle reti distributive

La valorizzazione della relazione con i clienti

Il design to cost e l'analisi del valore

La riduzione dei costi generali e diretti

L'efficacia del processo acquisti e nella gestione dei fornitori

La trasformazione della supply chain in leva commerciale

Quando entriamo in azione

Interveniamo quando serve:

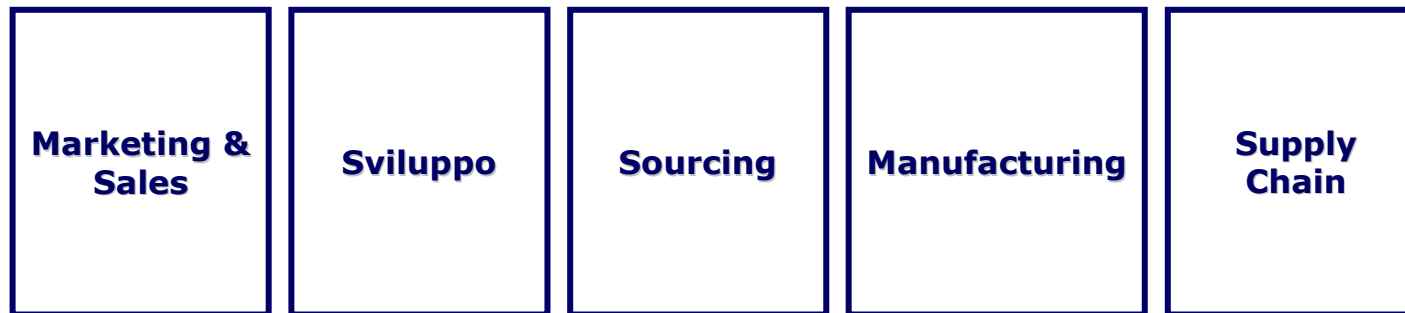
Un netto salto di performance

Una forte accelerazione di un processo di cambiamento

La soluzione a un tema rilevante per il cliente

Un cambiamento profondo negli obiettivi e nel modo di lavorare

Il successo delle strategie costruito sul "saper fare"



L'expertise in profondità nei mestieri chiave, la creatività basata sul trasferimento di esperienze tra settori



La trasversalità per innovare e ottimizzare le modalità di intervento e le soluzioni



Il saper fare, l'innovazione, il rigore e il gioco di squadra per concepire e realizzare le strategie vincenti

La coerenza e sinergia delle cose che facciamo, alcuni esempi

- ▣ Modelli organizzativi innovativi
- ▣ Declinazione e realizzazione di nuove strategie
- ▣ Portafogli prodotti e sfruttamento delle innovazioni disponibili
- ▣ Ridisegno reti commerciali
- ▣ Due Diligence strategica



- ▣ Posizionamento di marca
- ▣ Rafforzamento relazione Clienti / Canali
- ▣ Definizione formati distributivi
- ▣ Innovazione e ingegnerizzazione di prodotto
- ▣ ...
- ▣ Miglioramento della Performance Operativa
- ▣ Make or Buy Strategico
- ▣ Riduzione Time-To-Market
- ▣ Efficacia della Supply Chain
- ▣ Target Cost Management
- ▣ Design-To-Cost
- ▣ ...

Alcuni nostri clienti

Aerospace & Difesa



Turismo



Settori Industriali



Energia



Autorità per l'energia elettrica e il gas



Altri settori



FONDAZIONE ORDINE MAURIZIANO



PROVINCIA REGIONALE DI TRAPANI



Il nostro carattere

Siamo orgogliosi di avere lottato a fianco dei nostri clienti:

per affermare idee non scontate, ad esempio...

La realizzazione di un salto di discontinuità nel costo del prodotto di un importante produttore di pneumatici

Un percorso di design to cost e di riduzione costi tale da permettere la sostenibilità economica del salto di tecnologia nel metering elettrico

l'inserimento della pubblicità in prima pagina del Corriere della Sera e lo spostamento della "terza"

la liberalizzazione della struttura distributiva italiana aprendo alla grande distribuzione e liberalizzando gli orari

... e soprattutto per implementare le decisioni, con flessibilità ma con determinazione, fino al successo

I nostri valori

L'onestà e il rigore intellettuale

La creatività

L'esperienza, sia in profondità sui mestieri che nella trasversalità

La determinazione e la capacità di realizzare quanto promesso al cliente

La competenza e il piacere del lavoro di squadra

L'attenzione al rapporto costo-valore del nostro contributo

La condivisione con i nostri clienti del rischio di impresa

L'attenzione alla relazione con le persone

I nostri profili

Piero Serra

A.D., Director e socio fondatore di Blupeter

Ha iniziato a lavorare in Honeywell Hisi nel marketing, poi è stato responsabile commerciale in una media azienda industriale.

E' entrato in consulenza in Cegos dove si è occupato di analisi del valore delle strutture e di grandi progetti internazionali di trasformazione del sistema di operations (Legrand, Thomson Consumer Electronics, Videocolor, PPG, La Magona d'Italia...).

Successivamente è passato in Solving International, dove è stato membro del direttorio di gruppo e responsabile del centro di competenza sulla "Cost Effectiveness" che ha sviluppato in diversi paesi.

E' Ingegnere civile, è nato nel 1948

p.serra@blupeter.com

Pietro Sterpos

Director e socio fondatore di Blupeter

Dal 1980 lavora come consulente, amministratore e manager di imprese italiane e multinazionali.

Ha competenze specifiche di strategia, organizzazione, distribuzione, marketing, CRM.

Ha una esperienza approfondita dei beni di consumo, della distribuzione, dell'editoria, del turismo, del lusso e di Internet.

E' stato amministratore di Jolly Hotels, direttore della divisione industria di Cap Gemini, partner responsabile del settore consumer in McKinsey Italia e Francia, marketing manager in Buitoni.

E' laureato in ingegneria meccanica all'università di Firenze, ha un Master in Industrial Management del Georgia Tech, è stato visiting fellow al MIT.

E' nato nel 1954

p.sterpos@blupeter.com

I nostri profili

Diego Gajani

Director e socio fondatore di Blupeter

Dal 1991 lavora come consulente di direzione.

Ha competenze specifiche di strategia, sourcing, sviluppo prodotto e manufacturing.

Ha una esperienza riconosciuta nei settori industriali della meccanica ed elettromeccanica, elettronica, difesa, food, chimico e nella distribuzione di energia.

Ha dato supporto ad alcune tra le maggiori aziende italiane nella riduzione dei costi di prodotto ed ENEL nel progetto Contatore Elettronico.

E' stato Vice President in Solving International.

E' laureato in ingegneria meccanica al Politecnico di Milano.

E' nato nel 1964.

d.gajani@blupeter.com

Andrea Montermini

Director e socio fondatore di Blupeter

Dal 1998 lavora come consulente di direzione.

Ha competenze specifiche di sviluppo, operations, sourcing, marketing, organizzazione.

Ha una esperienza prevalente nei settori industriali (in particolare Aerospace e difesa, elettromeccanico, elettronica), cui ha abbinato alcuni temi peculiari nel retail e nell'energia.

E' stato precedentemente senior manager in altre società di consulenza; ha vissuto in Svezia dove è stato responsabile dello sviluppo dell'area di business Sourcing presso Bohlin & Stromberg.

E' laureato in ingegneria gestionale al Politecnico di Milano.

E' nato nel 1972.

a.montermini@blupeter.com

Contatti



Blupeter S.p.A.

corso di Porta Romana, 6
20122 Milano

Telefono: +39.02.86458453

Fax: +39.02.80298484

www.blupeter.com