



PIANO STRATEGICO 2024
SFIDE 2030

VISIONE

Essere leader mondiali nel controllo di impianti intelligenti di climatizzazione e di qualità dell'aria, con l'obiettivo di migliorare la qualità della vita delle persone e di contribuire alla sostenibilità degli edifici, migliorando l'efficienza energetica, fornendo il massimo comfort agli utenti, sfruttando il minimo consumo energetico, preservando e migliorando l'ambiente come azienda impegnata nei confronti del pianeta.

VALORI

Altra Corporación-Airzone è un team di persone con un forte senso dell'etica professionale. Siamo sensibili alla tutela della natura e delle sue risorse. Un gruppo altamente integrato e impegnato con un progetto di sviluppo aziendale.

I nostri valori principali sono:



Etica professionale



Coesione e lavoro di squadra



Impegno nell'innovazione e nello sviluppo aziendale



Rispetto per l'ambiente

Missione

Visione

2022-24

2025-27

2028-30

LINEE STRATEGICHE

Qualità di prodotto e servizi
Efficienza e qualità di processo
Formazione
Vigilanza tecnologica e intelligenza competitiva
Esperienza clienti
Vendita consultiva e sviluppo aziendale

SFIDE

Sostenibilità
Innovazione
Digitalizzazione
Internazionalizzazione
Diversificazione
Crescita aziendale
Trascendenza

PROSPETTIVE ALTRA

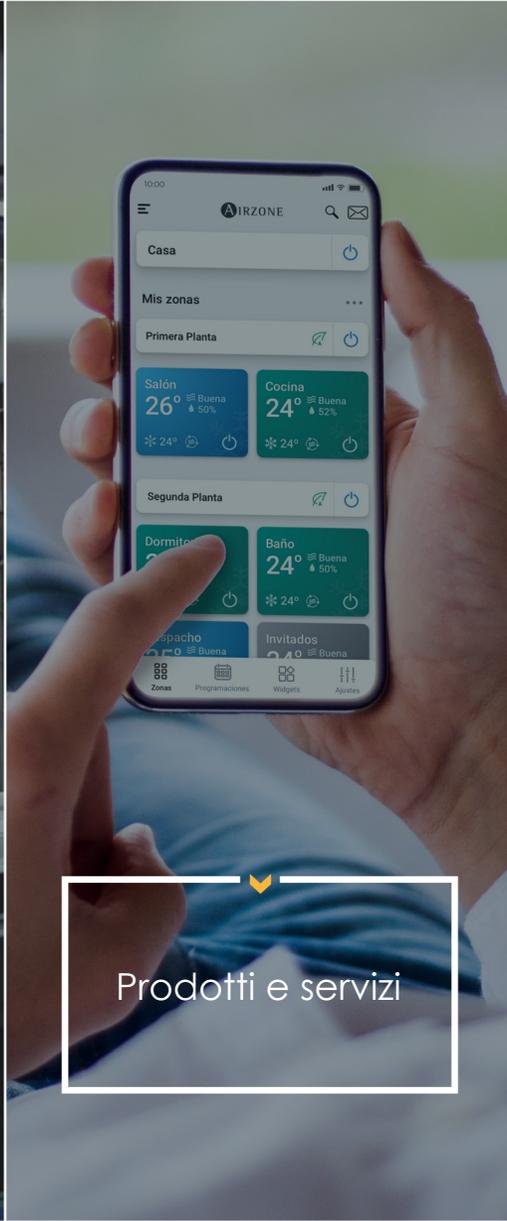
Basate sulle quattro prospettive definite da Kaplan e Norton nella BSC, adattate alla nostra azienda. Prisma o approccio da cui analizzare come raggiungere le principali sfide dell'azienda.



Persone



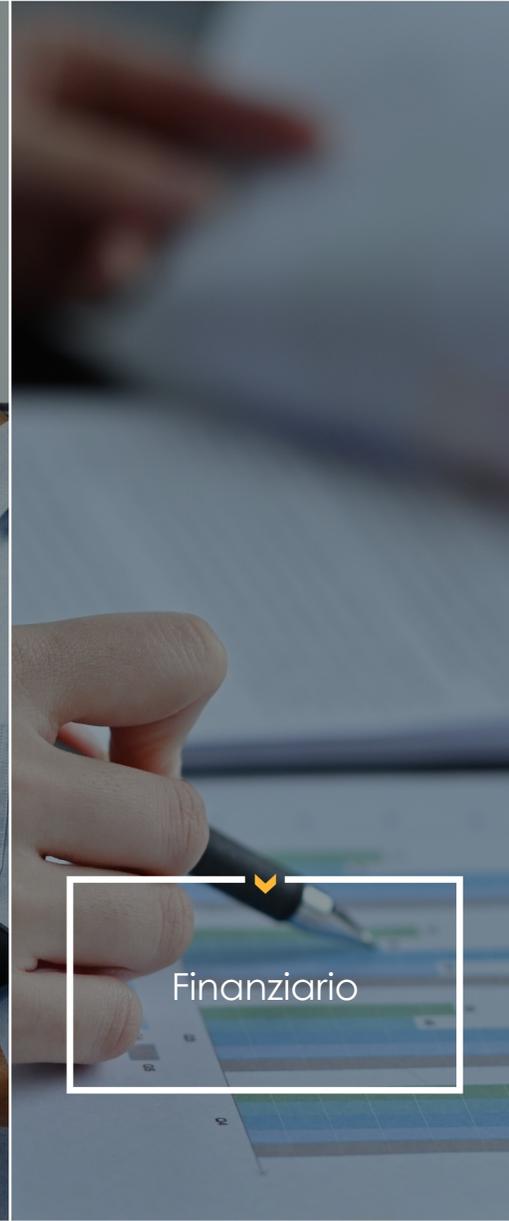
Processi



Prodotti e servizi



Cliente/Fornitore



Finanziario

**LINEE
STRATEGICHE
2024**



A hummingbird with iridescent green and blue feathers is shown in flight, hovering near a cluster of bright orange, tubular flowers. The background is a soft, out-of-focus green.

QUALITÀ E MIGLIORAMENTO DI PRODOTTO E SERVIZI

La qualità deve essere il marchio di fabbrica di Airzone.

Quando un cliente acquista Airzone, deve avere la tranquillità di acquistare un prodotto robusto e, soprattutto, un servizio di assistenza per qualsiasi inconveniente possa sorgere.

Dobbiamo tenere presente che i prodotti commercializzati da Airzone sono gestiti, installati e utilizzati da profili di clienti diversi. Pertanto, è necessario che il nostro prodotto soddisfi gli standard di qualità dal punto di vista di ciascuno cliente:

1. **Imballaggio/pallettizzazione dei prodotti.**
2. **Facilità di installazione.**
3. **Robustezza del prodotto.**
4. **Servizi pre e post vendita...**

Al fine di ottenere un elevato livello di qualità, dobbiamo lavorarci, dalla definizione del prodotto, partendo da specifiche che tengano conto delle esigenze delle diverse aree aziendali, fino al momento finale del ritiro dello stesso, passando dalla produzione, l'installazione e l'utilizzo.

1. Obsolescenza e Piano Renove:

- a) Impianti di qualità al massimo livello di ingegneria.
- b) Airzone si prende cura dei suoi clienti.
- c) Ottimizzare la fabbricazione.

2. Qualità di prodotto installato:

- a) Come si comporta il prodotto in uso.
- b) Miglioramento continuo del prodotto.
- c) Ottimizzazione dei flussi di informazione.

3. Rielaborazione di prodotto:

- a) Tracciabilità del prodotto fino a fine vita.
- b) Identificare gli errori più comuni e come evitarli.

4. Analisi e procedure:

- a) Protocolli di analisi più standardizzati.
- b) Miglioramento del prodotto in base alle incidenze rilevate.

5. Miglioramento degli strumenti:

- a) Automazione analisi inconvenienti Cloud.
- b) Autodiagnosi del sistema.

6. Sviluppo e formazione:

- a) Formazione della rete di collaboratori.

A hummingbird with iridescent green and blue feathers is shown in flight, hovering near a cluster of bright orange, tubular flowers. The background is a soft, out-of-focus green.

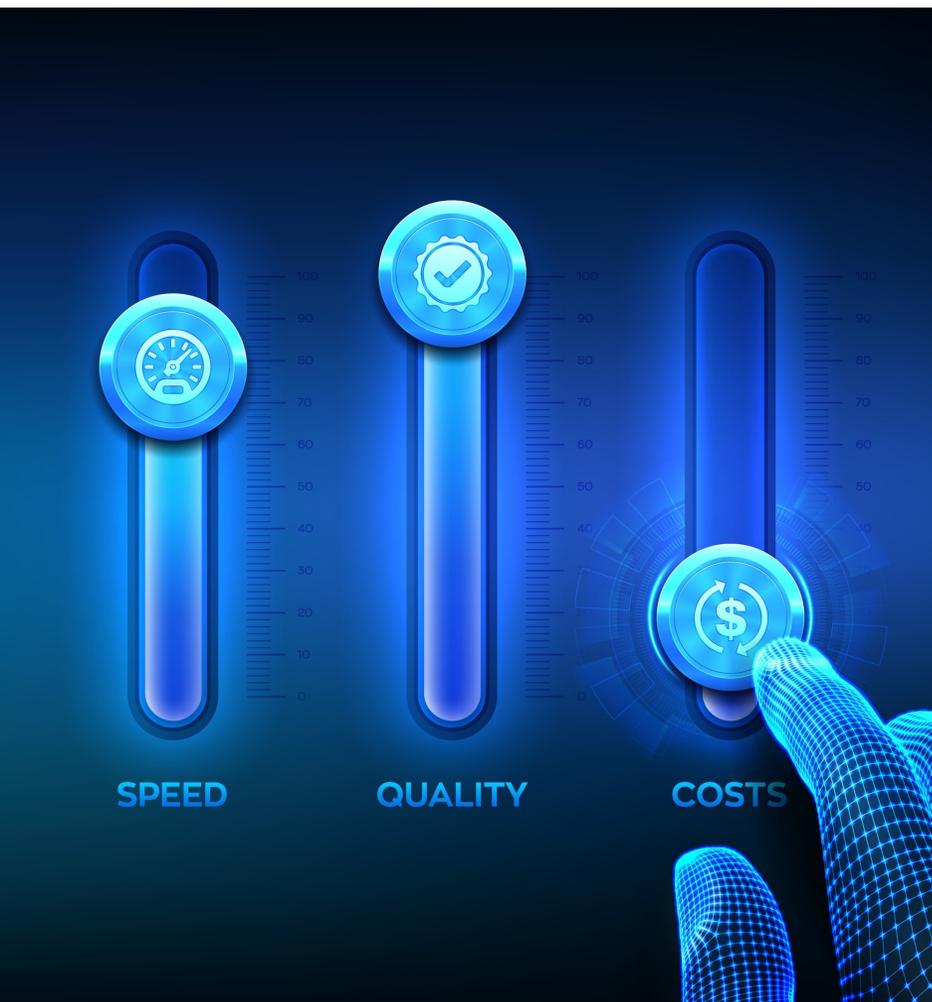
***“La qualità viene goduta fino a molto dopo
che il prezzo è stato dimenticato”.***

Henry Royce

PS2024ALTRA

AIRZONE

EFFICIENZA E QUALITÀ DI PROCESSO



- Il cliente è disposto a pagare solo per ciò che gli apporta valore.

Funzionalità, puntualità e assenza di problemi.

- I processi produttivi devono solo apportare valore al prodotto garantendo la ripetibilità del prodotto stesso.



- Ciò garantirà il massimo profitto e la fedeltà dei clienti:

Fiducia

Efficienza significa fare le cose per bene.

Riguarda il modo in cui si fanno le cose.



Validità significa fare bene le cose giuste.

Riguarda le cose che si fanno e come si fanno.

Efficacia significa fare le cose le cose giuste.

Riguarda le cose che si fanno.

Si può migliorare solo ciò che si misura.

KPI.

Alla ricerca dell'eccellenza

PS2024ALTRA

AIRZONE

FORMAZIONE





INCORAGGIA il miglioramento continuo della formazione interna dei nostri team ed esterna dei nostri clienti.

FAVORISCE la crescita dell'azienda che è in continuo cambiamento e sviluppo.

FORMAZIONE INTERNA: sviluppo completo dei dipendenti per facilitare la capacità di adattarsi ai cambiamenti aziendali e alle nuove tecnologie.

FORMAZIONE ESTERNA: leva di sviluppo dei mercati.

Il team di formazione Airzone è costituito da un gruppo multidisciplinare, composto da pedagogisti, ingegneri e specialisti in risorse umane che collaborano con tutte le aree aziendali.

Obiettivi 2024:

1. Creare una **comunità e un senso di appartenenza**, sia nei dipendenti che nei clienti, condividendo l'innovazione delle nostre soluzioni.
2. Massimo impegno nella **formazione dei clienti come strumento di vendita consultiva**.
3. Contribuire alla **professionalizzazione del settore**.
4. **Innovazione** in termini di piattaforme di visualizzazione e strumenti di modifica dei contenuti.



**Mi fido di ciò che conosco,
so ciò che so e so ciò che apprendo.**

PS2024ALTRA

AIRZONE

VIGILANZA TECNOLOGICA E INTELLIGENZA COMPETITIVA





TRE COLPI DI “FORTUNA”

Un uomo ha tanta fortuna quanti sono i semi che coltiva nel suo orto.

Conoscere e analizzare le ultime tendenze di mercato. Anticipare i cambiamenti per offrire in modo sicuro soluzioni all'avanguardia.

Blueface
Zero

eu.bac

Integrazione
Third Party

Proattività e procedure

IN COSA CI CONCENTRIAMO?

Normativa
Nuove tecnologie
Nuove esigenze
La concorrenza

CON CHI LAVORIAMO?

Associazioni
Fornitori
Costruttori
Clienti



Dati
Informazioni
Conoscenza
Sapere

PS2024ALTRA

AIRZONE

A photograph of a kangaroo with a joey in its pouch, standing on a sandy beach. The background features turquoise water and rocky hills under a clear blue sky. The text 'ESPERIENZA CLIENTE' is overlaid on the right side of the image.

**ESPERIENZA
CLIENTE**

**A SATISFIED
CUSTOMER
IS THE BEST
BUSINESS
STRATEGY
OF ALL**

Analizziamo le interazioni dei clienti con l'azienda per migliorarle. Queste interazioni vanno dal primo contatto fino all'utilizzo dei prodotti e dei servizi, passando per il processo di acquisto, la spedizione, l'installazione, ecc.

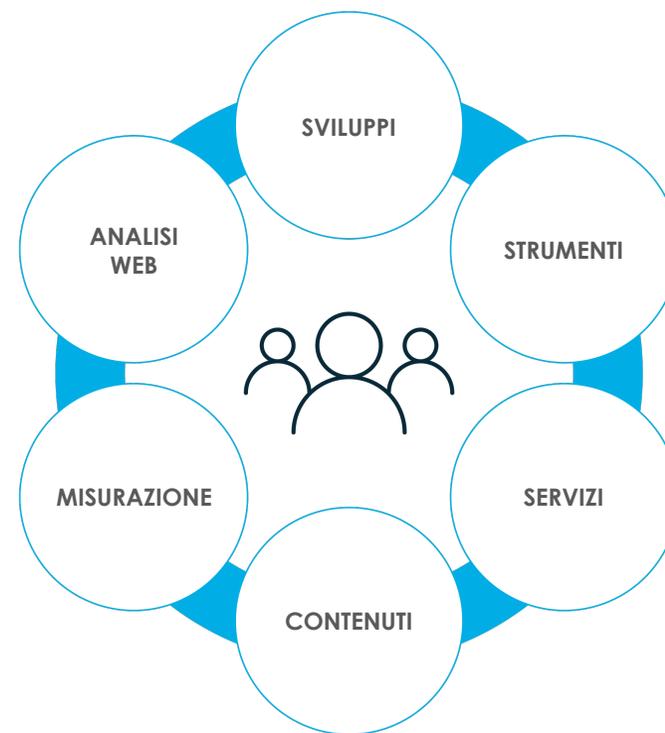
Abbiamo 3 obiettivi fondamentali:

- 1. Fidelizzare i clienti esistenti.**
- 2. Attirare nuovi clienti.**
- 3. Generare più business.**

Per raggiungere questi obiettivi seguiamo la strategia della sensibilizzazione e della personalizzazione. Vogliamo sapere di cosa hanno bisogno i nostri clienti e come possiamo offrire loro soluzioni personalizzate, senza perdere di vista l'ottimizzazione delle risorse e la redditività dell'azienda.

Tenendo conto di questi obiettivi, sono state stabilite le seguenti linee d'azione:

1. Identificazione delle esigenze
2. Proattività nell'Assistenza Clienti
3. Personalizzazione dell'interazione
4. Immagine del marchio





Se non ci prendiamo cura dei nostri
clienti, lo farà qualcun altro.

PS2024ALTRA

AIRZONE

A photograph of four dolphins leaping from the water in a rocky coastal area. The dolphins are captured in mid-air, creating a dynamic and energetic scene. The water is a vibrant turquoise color, and the rocks in the background are dark and jagged. The overall atmosphere is one of natural beauty and grace.

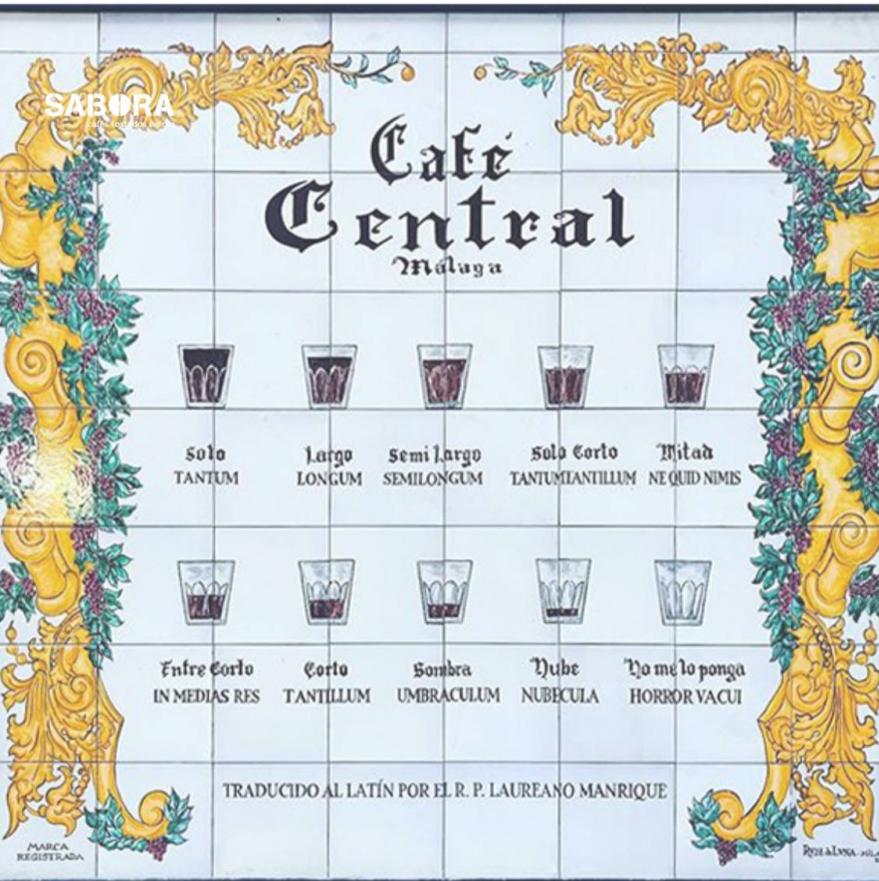
VENDITA CONSULTIVA E SVILUPPO AZIENDALE



Consolidare la nostra posizione di leadership e accelerare in modo esponenziale la crescita in nuovi mercati

- 1. Vendita consultiva – Vendita ad ALTO VALORE AGGIUNTO**
- 2. Partnership strategiche**
- 3. Airzone come referente di regolamentazione**

Per rispondere alle sfide di oggi, è essenziale rafforzare il prodotto con servizi ad alto valore aggiunto



Apportare un valore che ci differenzi.

1. Ascoltare i nostri clienti.
2. Adattarci alle esigenze dei clienti.
3. Apportare a ogni cliente un valore che sia rilevante.
4. Elevate esigenze di conoscenza del mercato.

Siamo consulenti di fiducia nel settore

1. Lavorare con tutti i costruttori della climatizzazione.
2. Controllare qualsiasi tipologia di impianto.
3. Lavorare con tutti i costruttori dell'automatizzazione.
4. Posizione di imparzialità, consulenti nella soluzione di controllo del progetto.
5. Elevate esigenze di conoscenza dei progetti.

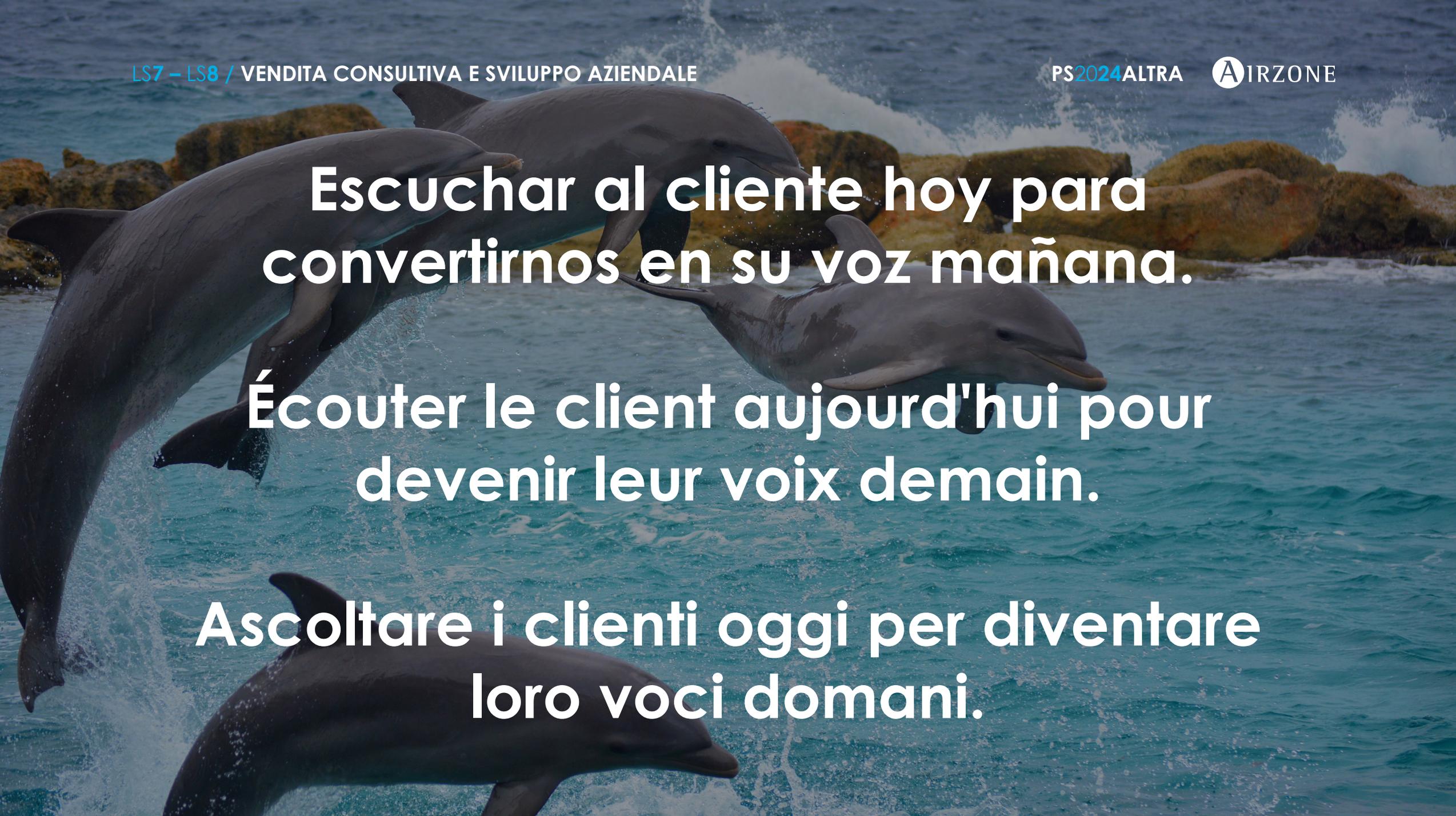


Partnership strategiche con terzi (costruttori HVAC/IoT)

1. Risposta congiunta a sfide comuni
2. Effetto acceleratore (vendite, diversificazione, innovazione)
3. Rafforzare la posizione attuale

Presenza strategica in associazioni e gruppi di interesse

1. Vigilanza settoriale
2. Capacità decisionale
3. Conoscenza del mercato

The background of the entire image shows three dolphins leaping from the water. They are captured in mid-air, with water splashing around them. The setting appears to be a rocky coastline with waves breaking in the background. The dolphins are dark grey and sleek, moving from the bottom left towards the top right of the frame.

**Escuchar al cliente hoy para
convertirnos en su voz mañana.**

**Écouter le client aujourd'hui pour
devenir leur voix demain.**

**Ascoltare i clienti oggi per diventare
loro voci domani.**

SFIDE 2030



PS2024ALTRA

AIRZONE

SFIDA 1
SOSTENIBILITÀ

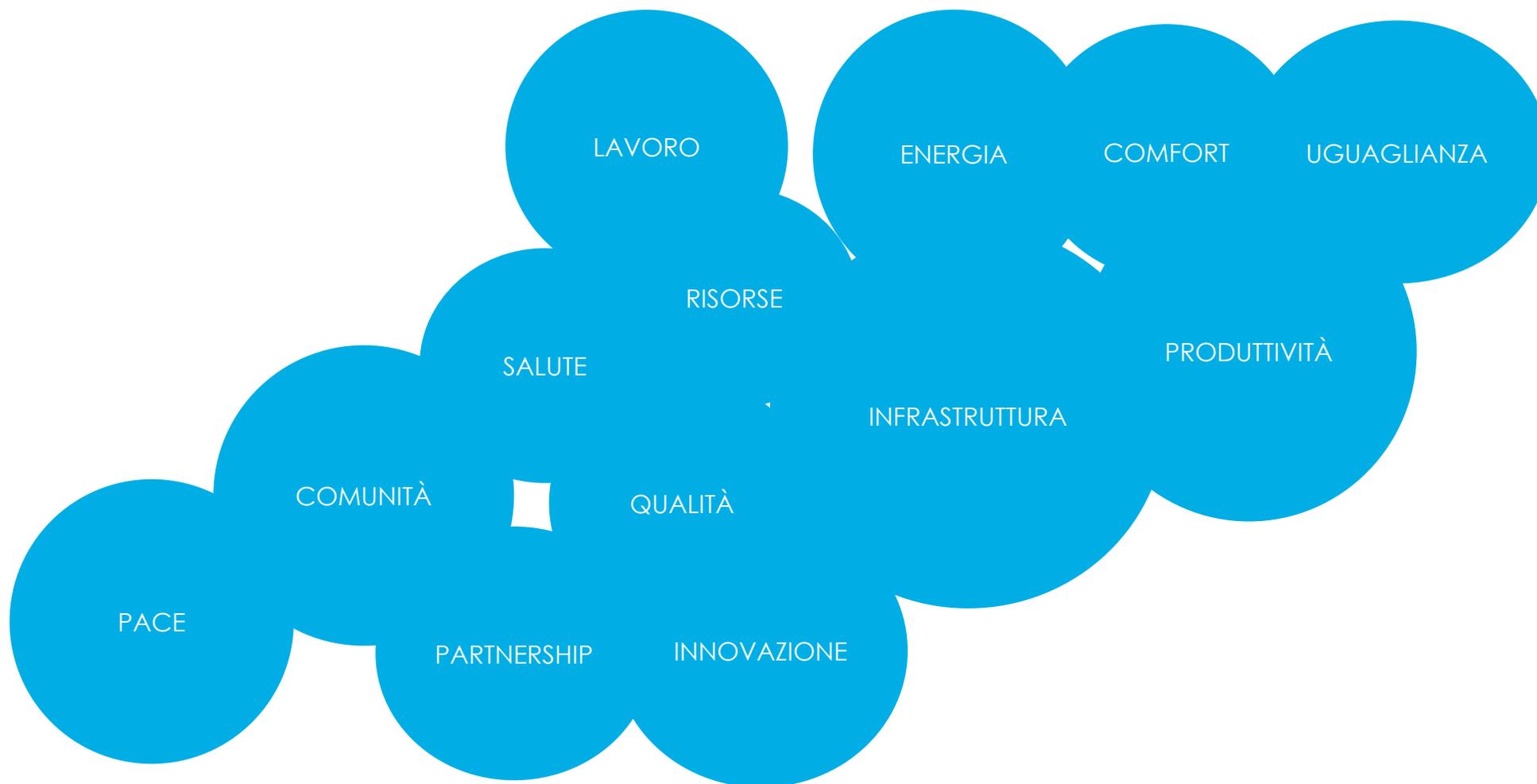
Prospettive di sostenibilità:

1. Economica
2. Sociale
3. Ambientale
4. Politica
5. Lavorativa
6. Personale



È necessario
un cambiamento!





Chiavi per contribuire a essere un'azienda sostenibile

1. Controllo del consumo energetico
2. Scegliere bene i fornitori
3. Consapevolezza del consumo di materie prime
4. Migliorare l'efficienza
5. Riciclaggio/Design sostenibile
6. Incentivare comportamenti responsabili
7. Misurare/ridurre l'impronta di carbonio



**Siamo la prima generazione a
sperimentare le conseguenze del
cambiamento climatico...**

**... e l'ultima che può fare qualcosa per
cambiarlo.**

PS2024ALTRA

AIRZONE



SFIDA2
INNOVAZIONE



Per noi che lavoriamo in Airzone, **innovazione** più che una linea strategica **è un modo di intendere il nostro lavoro**. Lo facciamo da quando siamo nati come azienda e oggi, tutti noi che ne facciamo parte, continuiamo a farlo in modo naturale, quasi senza accorgercene. Quindi, piuttosto che innovare come sfida, dovremmo dire che dobbiamo continuare a innovare e applicare questo modo di essere a tutto ciò che facciamo.

L'innovazione ci aiuta ad **adattarci ai continui cambiamenti** che hanno luogo nella nostra società. 4 sono i pilastri su cui si basa l'innovazione di Airzone:

1. **Soluzioni. Prodotto e servizi**
2. **Processi interni**
3. **Relazione interna-esterna**
4. **Metodologia di lavoro**

SOLUZIONI. PRODOTTO E SERVIZI

In Airzone non vendiamo prodotti, ma offriamo soluzioni di controllo, intendendo per soluzioni il tandem di prodotti e servizi nel loro insieme. Questa è già innovazione.

PROCESSI INTERNI

Innovazione è il nostro modo di fare le cose a livello interno. Siamo amanti dell'automatizzazione, del miglioramento continuo e della ricerca dell'eccellenza.

RELAZIONI INTERNE ED ESTERNE

L'innovazione è il modo in cui intendiamo il rapporto con i nostri collaboratori, senza i quali sarebbe stato impossibile fare tutta la strada che abbiamo fatto in questi anni. Aziende come Denso, Mades, Vicedo, Aguayo... fanno parte della nostra quotidianità nella creazione di prodotti.

METODOLOGIE DI LAVORO

innovazione è come lo facciamo:

- Strumenti di lavoro collaborativo, come Teams o Monday.
- Scrum come metodo di lavoro per applicare metodologie agili.
- Airzonecontrol.com è un esempio di questa metodologia che permette a tutti i profili di interagire.

A close-up photograph of a person's hand holding a vibrant green gecko. The gecko is perched on the person's index finger, with its body extending across the palm. The gecko's skin is a bright, textured green with some darker spots and a lighter-colored head. The background is a soft, out-of-focus green, suggesting an outdoor setting. The overall image has a slightly desaturated, artistic feel.

"L'intelligenza è la capacità di adattarsi ai cambiamenti".

Stephen Hawking

PS2024ALTRA

AIRZONE

SFIDA3

INTERNAZIONALIZZAZIONE





PERCHÉ È UNA SFIDA?

Non tutte le uova sono uguali.

- Internazionalizzazione significa essere in grado di **innovare qui con ciò che si è imparato lì**.
- Migliorare i processi, i prodotti e **sfruttare le economie di scala**.



Non tutti i cesti per le uova sono uguali.

- Internazionalizzazione significa **essere meno vulnerabili** ai cicli economici e ai cambiamenti normativi.

Internazionalizzazione significa innovazione accelerata e solidità aziendale.

Questi vantaggi comportano uno sforzo extra di cui tutti beneficeremo.

Ci internazionalizziamo?



Arrivare più lontano espandendo i mercati per essere più vicini, accanto a ogni persona, in ogni casa.

PS2024ALTRA

AIRZONE

SFIDA 4
DIVERSIFICAZIONE

- L'obiettivo perseguito da questa LS è la diversificazione in **prodotti integrati** e **servizi a valore aggiunto**, nonché l'apertura a **nuovi mercati** oltre a quelli in cui si opera attualmente.
- Vogliamo essere in grado di risolvere i problemi attuali e futuri di **integrazione tra il mondo della climatizzazione e quello dell'IT** riscontrati dagli **utenti professionali e privati**, offrendo soluzioni per ogni tipo di impianto **residenziale e terziario** in relazione ai suoi utenti.
- Essere un'**azienda sicura**, non dipendere da una tecnologia o da un'altra e adattarci agli eventuali cambiamenti del mercato in termini di tendenze o nuove normative.

Diversificazione prodotto



Diversificazione geografica



Spagna
Portogallo
Francia
Italia



Resto del mondo

Diversificazione clienti



Diversificazione canale professionale



Per ottenere la diversificazione, è necessario abbandonare ciò che si è imparato e continuare a imparare.

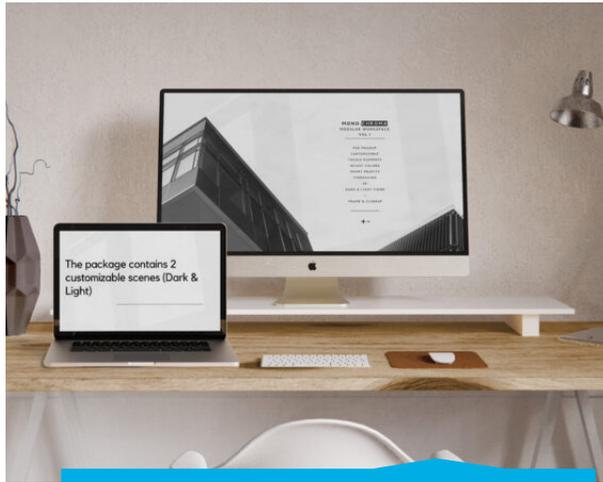
PS2024ALTRA

AIRZONE

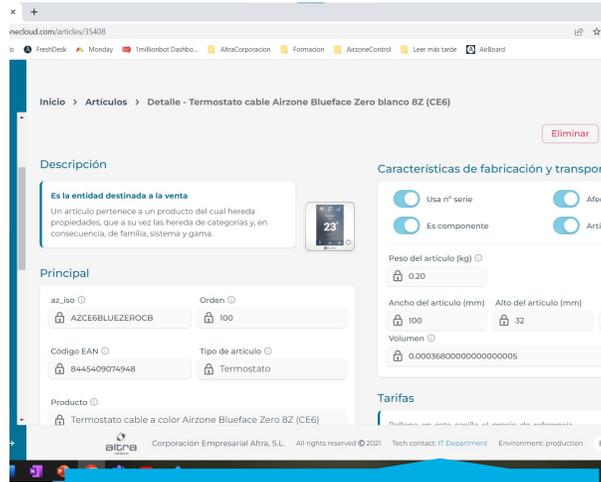
A blurred background image of a robotic hand holding a vibrant red flower. The robot is white and grey, and the flower is in sharp focus in the foreground. The overall scene is set against a dark, grey background.

SFIDA5
DIGITALIZZAZIONE

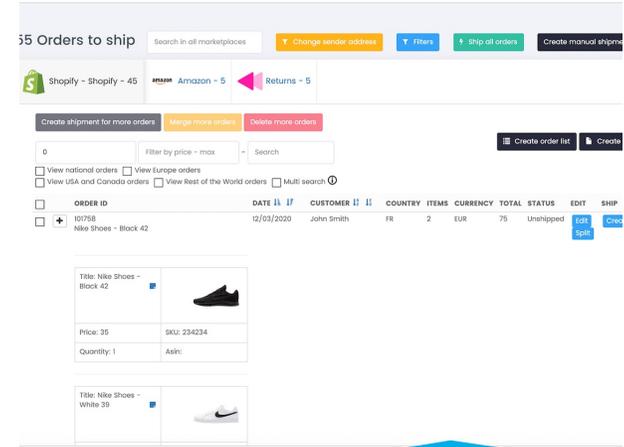
SERVIZI DIGITALI



CLIENTI

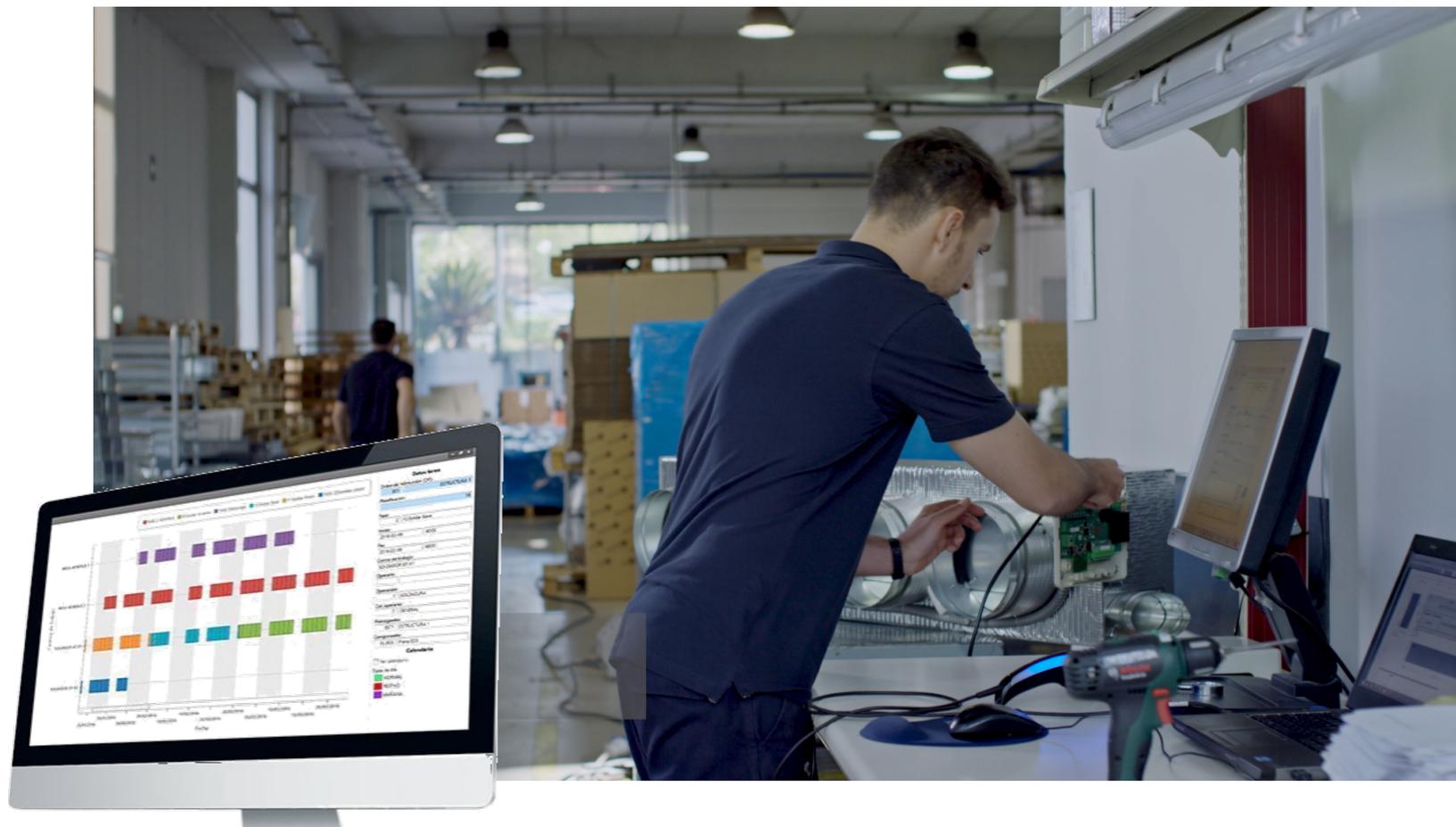


UTENTI INTERNI



FORNITORI

FABBRICA DIGITALE



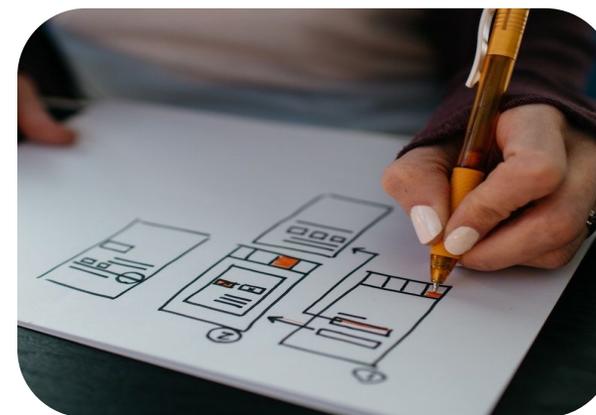
E ALTRI TRE OBIETTIVI



Sviluppo delle
capacità interne



Processi di robustezza e
coerenza



Design UX

La digitalizzazione è la realtà che ci circonda; adattarsi ad essa non è una decisione, ma una responsabilità dalla quale trarremo il meglio della nostra esperienza.



SFIDA6
CRESCITA AZIENDALE

FINANZIARIO/LEGALE



Diversificazione dei mercati

Meccanismi dei processi e controllo interno



Reporting





Le prospettive delle persone e della finanza sono presenti in tutte le linee strategiche sopra descritte e sono fondamentali e trasversali a tutte.

In Airzone crediamo in un'azienda costituita da **persone interconnesse** per perseguire obiettivi comuni.

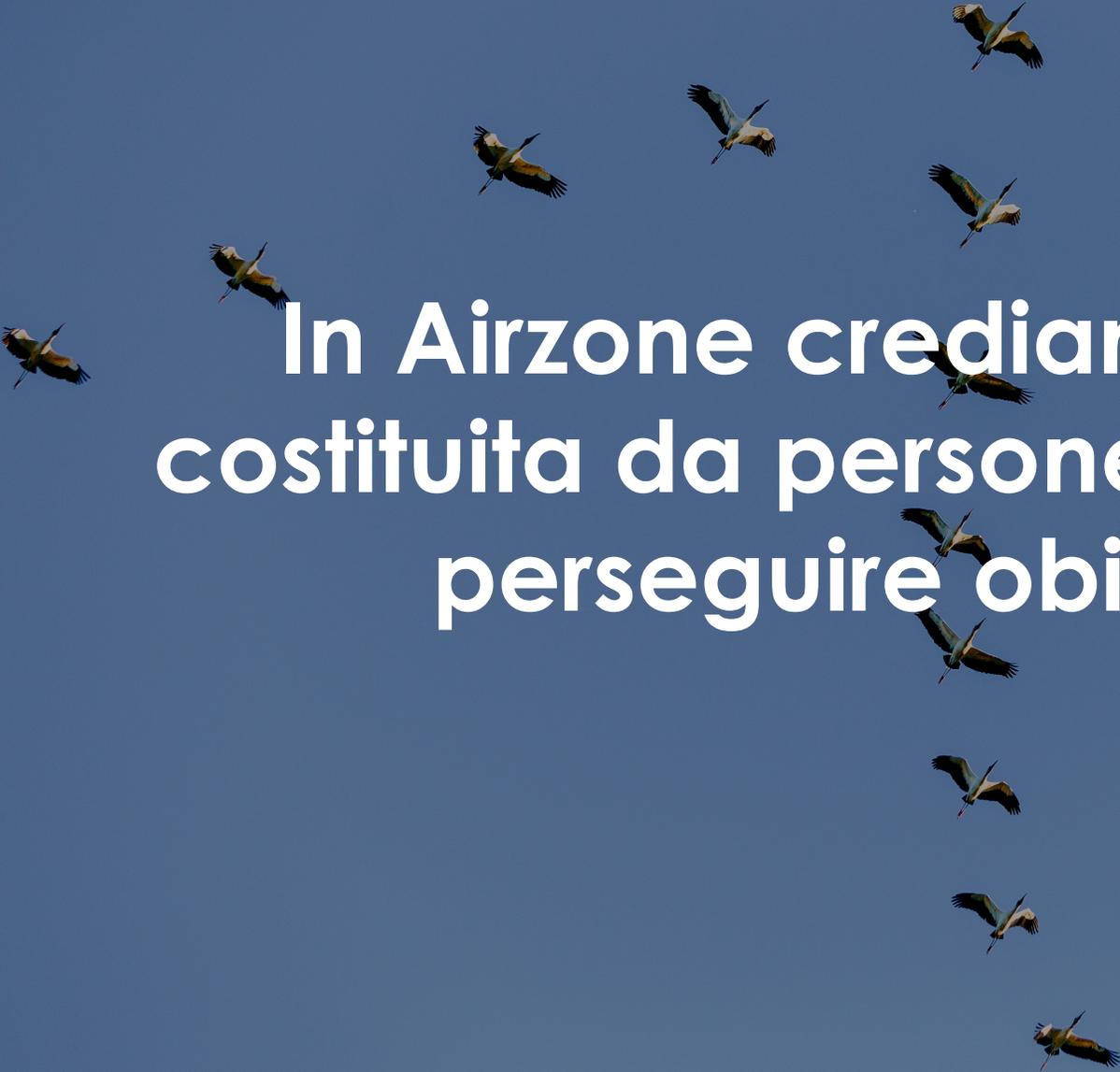
L'**obiettivo** è mantenere il collegamento tra lo scopo personale del dipendente e gli obiettivi aziendali; il risultato sarebbe un maggiore **impegno e senso di appartenenza**, nuove fonti di ispirazione e innovazione, al punto da rendere lo scopo di ogni dipendente il nostro bene più grande.

Collegare **gli obiettivi aziendali con gli scopi personali** può essere probabilmente una delle sfide più grandi per i Airzone.



Gli obiettivi principali per il periodo 2022-2024 dal punto di vista delle risorse umane sono:

- **Engagement e trattenimento dei talenti**
- **Formazione e sviluppo**
- **Performance operativa**
- **Innovazione e flessibilità**
- **Digitalizzazione**
- **Cultura preventiva e benessere**



**In Airzone crediamo in un'azienda
costituita da persone interconnesse per
perseguire obiettivi comuni.**

PS2024ALTRA

AIRZONE

AIRZONE
S.F. ZONAS

SFIDA7
TRASCENDENZA

- Il ciclo di vita delle imprese è uno dei criteri più importanti nella progettazione, gestione e pianificazione di un'azienda. **Compiere 25 anni significa maturità di un'azienda.**
- La ricerca della trascendenza è un'esigenza umana naturale, a volte inconscia, che consiste nel **"lasciare un'eredità o delle impronte e un percorso da seguire."**
- **Piattaforma** su cui si sviluppano le persone che fanno parte di Altra-Airzone. Altra-Airzone ha acquisito e ha una personalità.
- **Dall'individuo all'azienda.** La trascendenza si produce quindi quando le **cose che facciamo individualmente hanno un senso etico, di gruppo**, e obiettivi comuni, al di là del superficiale e del quotidiano.
- In un'azienda trascendente le persone vanno oltre l'**individualismo**, il **successo non è personale, ma collettivo.**

1. Professionalità della proprietà aziendale e del suo organo di amministrazione.

- Trasformazione da azienda familiare a società affiliata a uno dei maggiori gruppi tecnologici del mondo.
- Istituzione di un Consiglio di amministrazione.

2. Azienda flessibile orientata alla strategia.

- Raggiungere una cultura aziendale "generosa" orientata ai Piani strategici in atto, in cui le persone sono disponibili a ricoprire le posizioni di cui l'azienda ha bisogno.

3. Struttura finanziaria ad alto rendimento.

- Creazione di strutture di mercato, prodotto e processo produttivo ad alto rendimento.
- Sviluppo di "Pacchetti di prodotto"

4. Fare di Airzone un "Prodotto/Marchio desiderato".

“La trascendenza richiede un'emozione che non pratichiamo troppo: lo stupore. Questo stato emotivo si ottiene attraverso la scoperta, la sperimentazione e la ricerca di un apprendimento costante...”

Jonathan Haidt, psicologo sociale della New York University