

FAGDE - Gestores del Deporte nº 17

<https://www.fagde.org/>

Ebone presenta su nuevo plan estratégico: Ebone 2020



Fieles al espíritu de aprendizaje y mejora continua interiorizado en la empresa, entre octubre de 2017 y febrero de 2018, un equipo de trabajo interno con apoyo de consultoría externa ha reflexionado sobre **EBONE** por medio de distintas herramientas de análisis; sobre su situación actual y sobre los escenarios estratégicos alternativos que se plantean.



Consecuencia de este análisis surge el **Proyecto EBONE 2020**, que supone la estrategia para alcanzar una serie de objetivos. La esencia de esta estrategia es **AUMENTAR EL VALOR AÑADIDO DE LA OFERTA DE LA EMPRESA**, para acercarla a aquellas partes del mercado que la valoren convenientemente.

Ebone 2020 plantea dos principales esfuerzos:

- Por un lado, rediseñar los principales procesos de trabajo, y hacer que la organización los interiorice en su día a día. Estos nuevos procesos de trabajo críticos serán la base de un nuevo Sistema de Gestión de la Calidad (SGC), que supongan la continuidad de la certificación externa bajo las normas ISO 9001, ISO 14001 y OHSAS.
- Por otro lado, se identifican una serie de proyectos singulares que servirán igualmente, tanto para fortalecer la posición de EBONE en el mercado como para contribuir a la mejora del sistema deportivo.

REDEFINICIÓN DE LOS PRINCIPALES PROCESOS DE TRABAJO:

Ebone ha trabajado muchos años bajo los estándares propuestos por las normas ISO 9001 y 14001, y tras reflexionar sobre los mismos, se tomó la decisión de no querer regularlo absolutamente todo, ya que en algunos casos se llegó a regular procesos satélite que no aportan valor a la compañía; sino centrarnos en lo esencial, procesos importantes de obligado cumplimiento para toda la estructura: desde técnico subrogado que vaya a trabajar temporalmente hasta alta Dirección pasando por todo el staff. Estos procesos esenciales actualmente son la “biblia” del día a día de la empresa y son controlados quincenalmente por el Comité de Calidad.



PROYECTOS SINGULARES:

Una vez sentada la base del funcionamiento del día a día, se plantean una serie de Proyectos enfocados a avanzar en distintos frentes, siempre con el principio estratégico de **AUMENTAR EL VALOR AÑADIDO DE LA OFERTA DE LA EMPRESA**. Proyectos que dan lugar a una mejora de los actuales servicios, así como a una serie de nuevos servicios y productos.

Se identificaron proyectos Temáticos y proyectos Transversales, de apoyo para el funcionamiento de toda la organización.

Proyectos Temáticos:

- Proyectos de I+D+i: vinculados a grupos de Investigación de diferentes Universidades y con el apoyo y financiación de organismos y agencias; para el desarrollo de herramientas Tecnológicas para los servicios ofertados, así como de análisis y utilización de Big Data.
- Proyectos relacionados con el Ecosistema Empresarial: siendo este un punto muy importante para el devenir del sector en dos sentidos:
 - Por un lado, en cuanto a la relación de las empresas prestadoras de servicios deportivos a la administración y la propia administración
 - Por otro lado, en cuanto a la relación de las empresas prestadoras de servicios deportivos a la administración y la patronal a la que actualmente pertenecen: FNEID, a la que actualmente no pueden afiliarse, ya que según sus estatutos, la vinculación de las empresas se hace en base al nº de metros cuadrados de instalaciones, cuando generalmente las empresas prestadoras de servicios trabajan en instalaciones deportivas municipales que en muchísimas ocasiones acogen también a otras empresas que también prestan servicios a esa misma administración. No obstante, es de justicia también tener en cuenta que en los últimos tiempos la FNEID ha mostrado especial sensibilidad a la situación de estas empresas, parte importante del sector deportivo, estudiando la situación de las mismas con respecto a la FNEID. Entendemos

fundamental la unidad del sector deportivo, un sector amplio y transversal en el que tienen cabida gran cantidad de agentes: Gimnasios, grandes Centros Deportivos, Centros de Entrenamiento Personal, Empresas Prestadoras de Servicios, etc.



Proyectos Transversales:

Necesarios para el funcionamiento de la organización y para su reorientación hacia la estrategia de AUMENTAR EL VALOR AÑADIDO DE LA OFERTA DE LA EMPRESA. Así se ponen en marcha proyectos relacionados con:

- Redefinición de Puestos de Trabajo
- Redefinición de la Segmentación de Clientes y sus características
- Reorganización de la Acción Comercial dentro de la compañía

NUEVOS SERVICIOS: CERRANDO EL CÍRCULO

Consecuencia de este análisis y de estos proyectos es el planteamiento de una serie de nuevos servicios, con una estructura profesional, que posibiliten cerrar el círculo de los servicios y productos que tanto cliente externo como cliente interno demandan. Unidades de Negocio que nacen para atender la demanda que Ebone genera, pero que a medio plazo tendrán recorrido y entidad propia, lo cual provocará el crecimiento eficiente de

cada Unidad de Negocio.



Así, **Ebone potenciará:**

- Venta de Material Deportivo, Socio Educativo y Socio Sanitario a través de canales on y off line. Ebone lleva años adquiriendo estos materiales a distintos proveedores, probando, testando... es el momento adecuado para diseñar y ofertar el mejor material para cada tipo de cliente y servicio.
- Eventos Deportivos y Socioculturales: con un amplio espectro gracias a una importante inversión en recursos que permiten ofertar desde 200m de tobogán acuático en cualquier localidad hasta la organización de todo tipo de carreras y competiciones.
- Animación: de calidad, segura, educativa y divertida. Desde paquetes cerrados hasta productos a medida para todo tipo de clientes.
- Formación: centrada en Cualificaciones y Competencias; Ebone cuenta con una plantilla cercana a los 1000 trabajadores/as; conoce los perfiles laborales que se demandan y por tanto las cualificaciones y competencias necesarias. Por otro lado, tiene bolsa de trabajo real que ofrecer. Y calidad docente en muy diversas áreas de

especialización. Esto garantiza la mejor oferta formativa.



Ebone 2020 es fruto de un equipo de trabajo comprometido y eficiente; y supone un importante paso adelante para la compañía, en términos empresariales pero, por supuesto, en términos de ilusión, de motivación, de trabajo en equipo y de integración. Aspectos estos fundamentales para una empresa que en los últimos años ha afrontado un importante crecimiento y que pone el foco en **AUMENTAR EL VALOR AÑADIDO DE SU OFERTA**, tanto cuantitativamente como cualitativamente.

Link to Original article: <https://www.fagde.org/revista-fagde-no17/ebone-presenta-su-nuevo-plan-estrategico-ebone-2020?elem=285407>