



Hansjörg Prast

Posizione attuale

Dal 01.01.2016: Direttore di IDM Südtirol Alto Adige

Esperienza professionale

1988 - 2001 Dr.Schär S.p.A. - Postal/BZ

Percorso professionale

- 1988: Primo contatto con l'impresa Dr.Schär grazie all'elaborazione della mia tesi dal titolo "Analisi strategica della competitività del mercato europeo per generi alimentari senza glutine".
- 1989: Assunzione in azienda come assistente della direzione. Incarico principale: sviluppo di un concetto di marketing con l'obiettivo di internazionalizzare il marchio "Schär" e di ottenere una posizione rilevante nel mercato europeo.
- Realizzazione del progetto nel settore delle vendite all'interno del reparto export.
- 1990: Trasferimento a Barcellona (Spagna) al fine di creare una piccola filiale di vendita e per sviluppare una distribuzione di base nel commercio specializzato in prodotti dietetici.
- 1991-93: Dopo l'introduzione efficace dei prodotti nel mercato spagnolo, ritorno in Italia e di seguito progettazione e realizzazione dell'inserimento nel mercato francese e in altri sei paesi europei.
- 1993-97: Affidamento del reparto "Vendite estere" a un nuovo collaboratore e concentrazione sul reparto marketing diventato più complesso al fine di garantire al marchio, tramite un orientamento globale, un aumento di importanza e di immagine duraturo nel tempo.
- 1998-2001: Direttore marketing – responsabile per l'orientamento strategico dell'impresa e del coordinamento della distribuzione (marketing/ vendite).

In tale periodo siamo riusciti a trasformare una piccola impresa di nicchia che operava a livello nazionale con 20 impiegati, in un'azienda produttrice di prodotti dietetici con dimensione europea. I profitti sono passati da 2 milioni di euro a più di 40 milioni nel 2004.

Oggi l'impresa ha più di 300 impiegati in diversi paesi; distribuisce i propri prodotti senza glutine attraverso diversi marchi ed è considerata caposettore su scala mondiale.

2002–2007 DS FOOD S.p.A. - Postal/BZ

- 2001: Elaborazione del nuovo piano strategico quinquennale come “coach” interno in collaborazione con MZSG (Malik Management Centre San Gallo, Svizzera).
Risultato/ Obiettivo: L’impresa deve essere in grado di operare nella vendita al dettaglio di prodotti alimentari e nel settore di prodotti surgelati, per essere competitivo anche in futuro.
- Sospensione di altri incarichi e concentrazione su una nuova sfida: l’elaborazione di un nuovo progetto e l’esecuzione di un business plan per raggiungere scopi strategici ben definiti.
- 2002: Assunzione della direzione della società affiliata appena fondata denominata DS FOOD S.p.A.
- 2002-03: Elaborazione di una strategia di vendita parallela a quella di Dr.Schär, con nuovi partner di produzione, logistici e commerciali. Creazione del marchio “DS” e del settore dei surgelati.
- 2003-05: Inserimento efficace in mercati quali Italia, paesi scandinavi, Austria, Svizzera e Germania e raggiungimento di una posizione di leadership sul mercato nel settore della vendita al dettaglio di prodotti alimentari/ GDO in Italia, Austria e dalla fine 2005 anche in Germania.
- 2005: Realizzazione del progetto “DS Pizza Point”, un sistema in franchising per il settore della gastronomia in Italia. Due anni dopo il progetto comprendeva 100 pizzerie attive.
- 2005: Membro del Consiglio di amministrazione del gruppo aziendale Dr.Schär. Responsabile per il marchio “DS” e per la vendita al dettaglio di alimentari in Europa.
- Alla fine del 2005 Dr.Schär ingloba un ex concorrente in Germania. La produzione viene integrata nel gruppo, personalmente divento responsabile per la distribuzione (6 impiegati) e segue il modello di vendita GDS FOOD per il mercato tedesco.

DS FOOD/GDS FOOD nel 2007 è un’impresa di alta resa con 17 impiegati che opera su due canali di distribuzione: vendita al dettaglio di generi alimentari e Horeca (gastronomia). Sui mercati europei coperti è indubbiamente leader nel settore di prodotti alimentari senza glutine.

Vendite nel 2007: 21 milioni di euro

2007–2015 EOS – Organizzazione Export Alto Adige della Camera di commercio di Bolzano

L’EOS è stata fondata nel 2007 ed io sono stato nominato suo direttore. Essendo un’organizzazione del terziario a sostegno delle vendite e della commercializzazione dei prodotti sosteniamo le imprese locali verso nuovi mercati e nuovi clienti. All’interno della Camera di commercio di Bolzano operiamo sia a livello privato che istituzionale al fine di realizzare in modo effettivo la promozione dell’esportazione dell’Alto Adige. Un’altra missione è quella di aumentare e fortificare la visibilità dei prodotti di qualità altoatesini in Italia e all’estero. In questo modo agiamo come una società di consulenza di mercato operante in diversi settori e adottiamo di conseguenza la loro pubblicità collettiva nei rispettivi mercati di utenza.

Istruzione e formazione

1979–1984 Liceo scientifico „R.von Klebelsberg“ - Bolzano

1984-1989 Leopold-Franzens Universität, Innsbruck
Laurea a ciclo unico in Economia aziendale
Specializzazione in marketing/ distribuzione e management aziendale
Materia a scelta: informatica aziendale

Ulteriore formazione

Master di 2° livello (2 anni) in Management negli anni 1994/95 presso l'Università Commerciale di Vienna

Corso “Managerial Effectiveness – Principi e incarichi di un dirigente incisivo” nel 1994 presso il Management Institute San Gallo (Svizzera)

Diversi seminari riguardanti tematiche quali marketing, vendita/ distribuzione gestione aziendale.

Capacità speciali

Coaching: direzione e motivazione dei collaboratori dell'azienda per raggiungere l'obiettivo comune

Attitudine alle trattative

Sviluppo di concetti strategici e loro realizzazione

Competenze linguistiche

Madrelingua: tedesco

2ª lingua: italiano

altre lingue: inglese, spagnolo

Interessi

Creare ed elaborare cose nuove

Vela e regate, ciclismo, alpinismo e lettura

Informazioni personali

- Età: 51 anni
- Luogo e data di nascita: Bolzano, 23.04.1965
- Nazionalità: italiana
- Stato civile: sposato; due figli dell'età di 21 e 19 anni