



**Progetto
Integrazione
Fornitori
via Internet
con**

MaNeM²
Manufacturing Network Manager

07/02/2007

Come eravamo

- Programmazioni trimestrali***
- Ordini fornitori congelati per Quattro mesi***
- Non avevamo neppure l'MRP***
- Trasmissioni ordini tramite fax o posta***
- Scorte non bilanciate con la reale domanda***
- Comunicazioni verbali (informali) con il fornitore***

L'evoluzione dei mercati ha spinto DUCATI al coinvolgimento della intera supply chain approcciando i concetti della lean production con l'analisi del flusso del valore e la "caccia" a gli sprechi



CREAZIONE DELLA PARTNERSHIP CON I FORNITORI

Training

- Kaizen
- Kanban
- Analisi Costi

DESMO

- Kaizen
- Analisi Prezzo
- Semplificazione Prodotto

Club Fornitori

- Uso del marchio
- Partecipazione SBK/GP1
- Sconti

Integrazione WEB

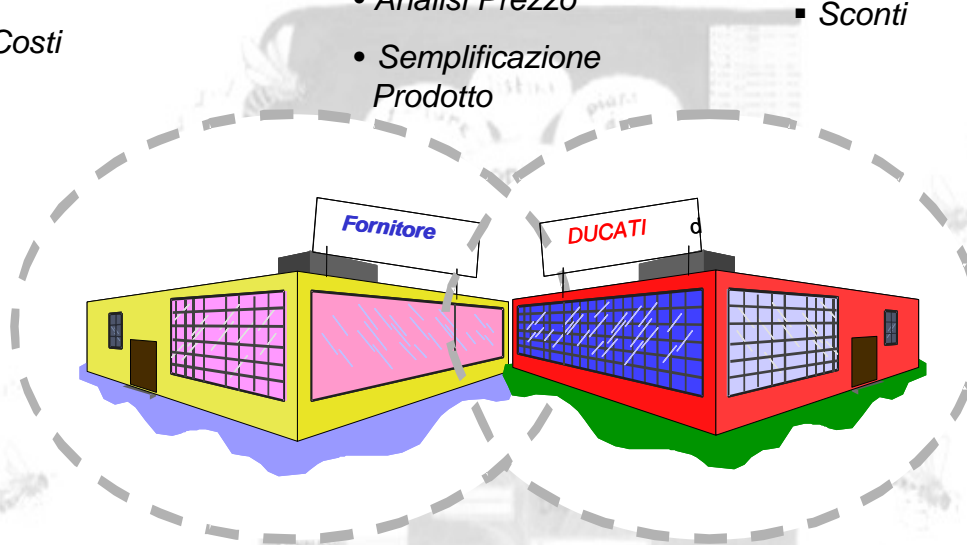
- Listini
- Pianificazioni
- Fatture

E- procurement

- Aste
- market palce

Events

- Ducati day
- WDW



Quality Awards

- Annuale

Logistica

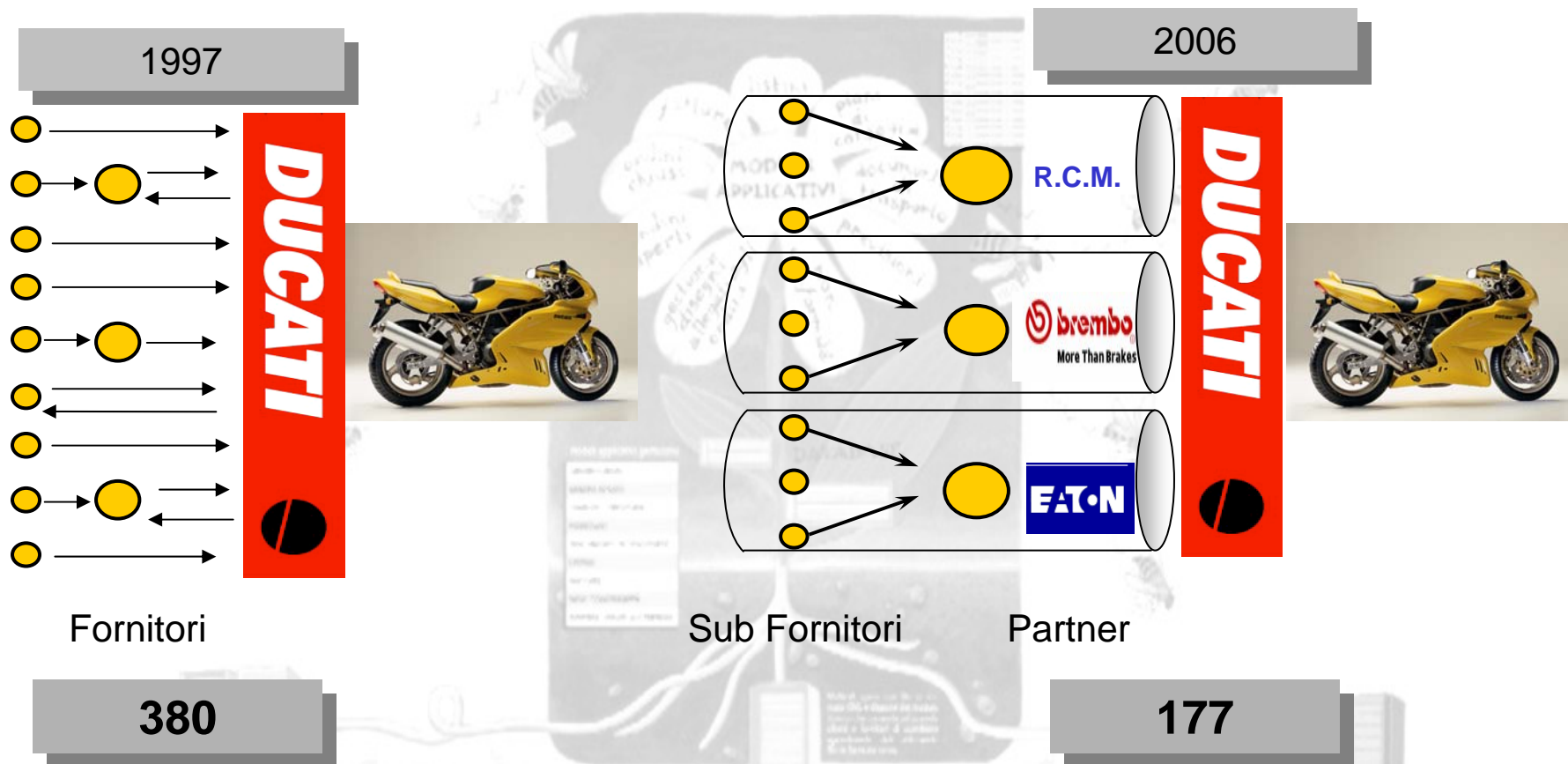
- Trasporti
- Milk Run
- Imballi
- Kanban

Mappatura delle catene

- Riduzione Lead Time
- Riduzione del rischio di obsolescenza

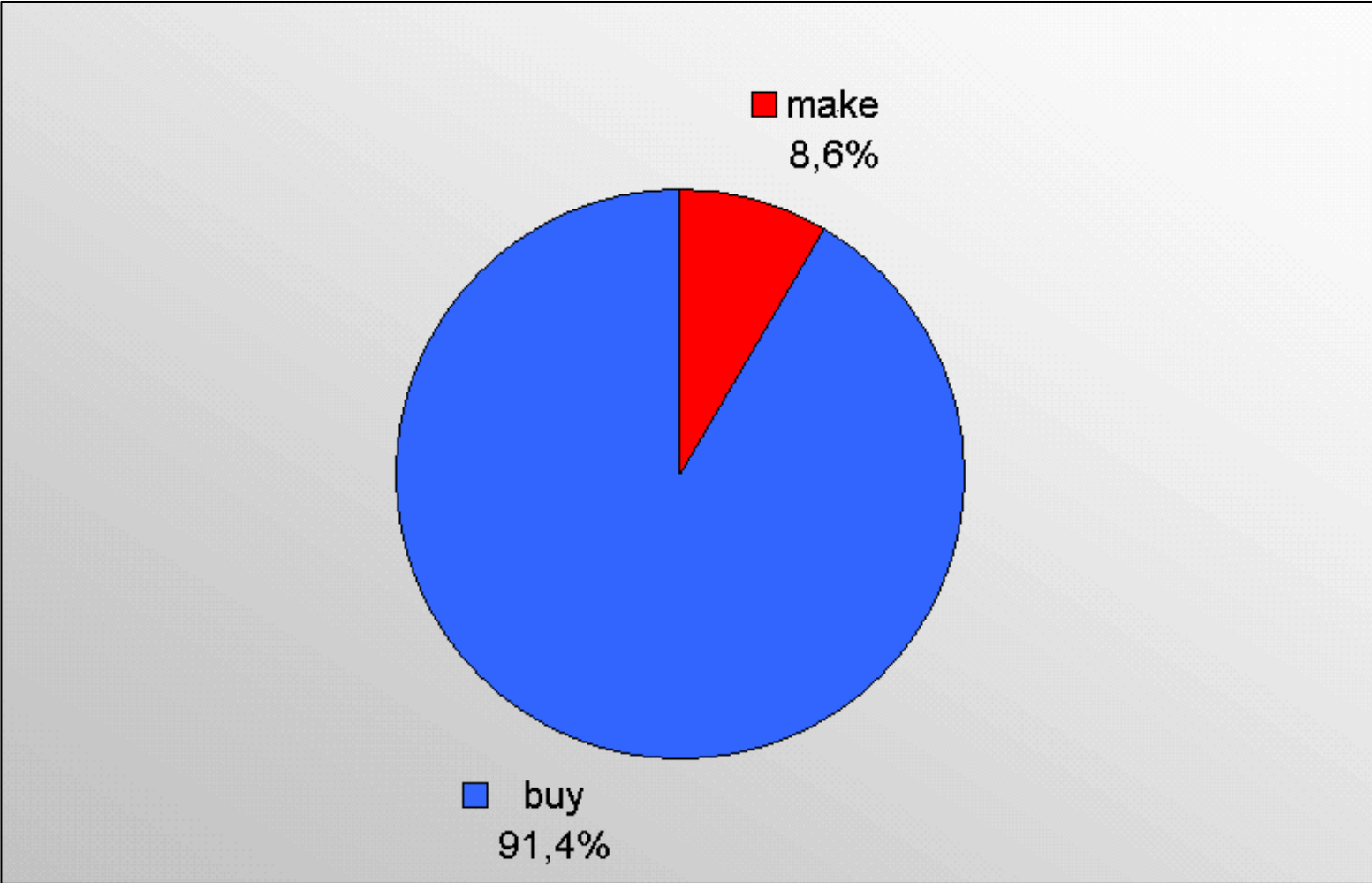
SCENARIO DELLA FORNITURA

L'EVOLUZIONE DEL MONDO DELLA FORNITURA



SCENARIO DELLA FORNITURA

ANALISI DEL COSTO DEL PRODOTTO



La situazione degli acquisti di materiali diretti

- ❑ ***Fornitori di dimensioni molto variabili (da artigiani locali a multinazionali estere)***
- ❑ ***A causa della variabilità del mercato, difficoltà a fare con i fornitori pianificazioni stabili e di medio-lungo periodo***
- ❑ ***Necessità di aumentare la frequenza di programmazione***
- ❑ ***Continuo aumento delle risorse addette alla gestione delle informazioni che obbliga la parti a frequenti contatti “a basso valore aggiunto”***
- ❑ ***Scarsa affidabilità, trasparenza e tempestività delle comunicazioni riguardo a ordini e consegne, non conformità, listini, fatture, etc.***

L'evoluzione dei mercati ha spinto e spinge DUCATI alla ricerca della massima flessibilità ed efficienza.

Diventa fondamentale la qualità del servizio logistico

Cos'è la qualità del servizio logistico del fornitore ?

- ❑ **Consegna puntuale e rispetto degli impegni presi**

Ma non solo. Significa anche ...

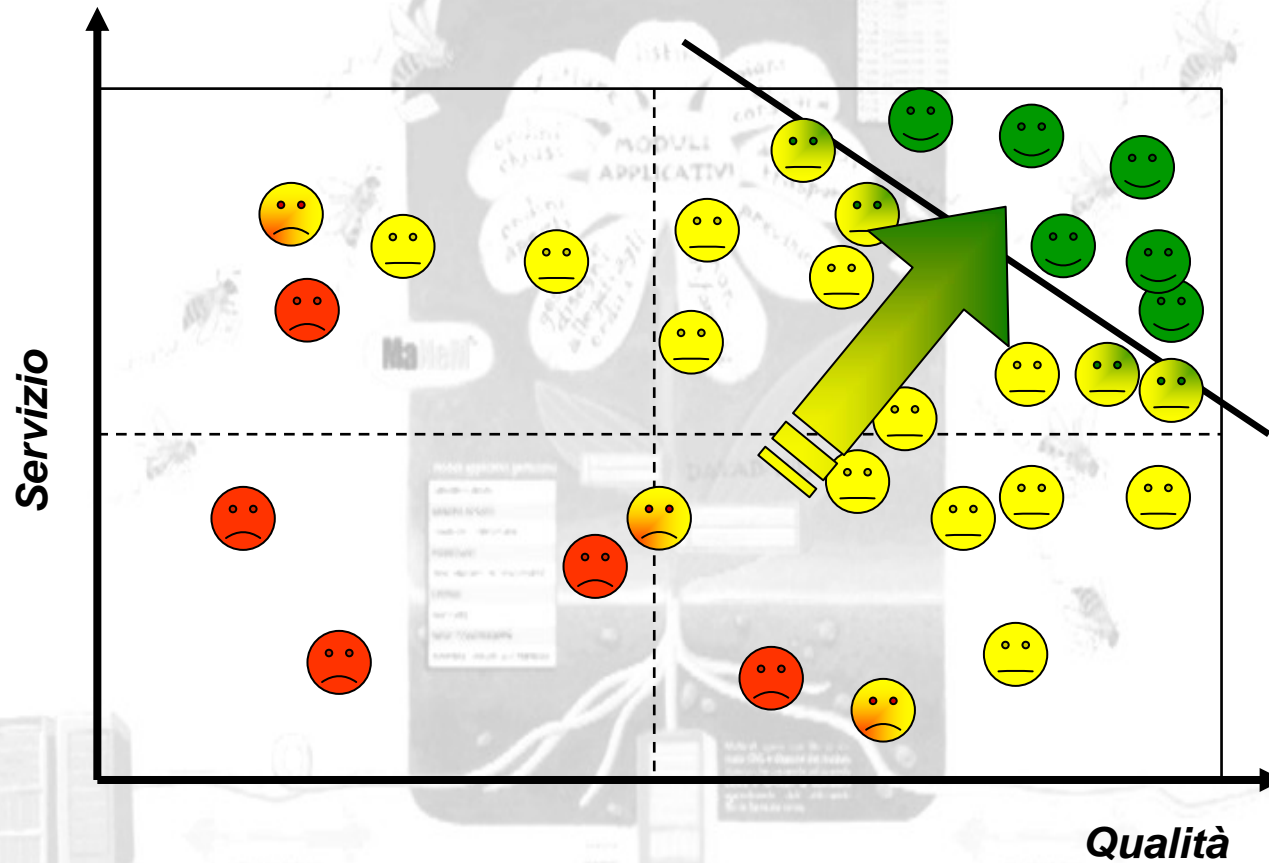
- ❑ **Velocità nel confermare ordini o segnalare criticità**
- ❑ **Anticipo nella segnalazione di eventuali problemi anche su ordini confermati**
- ❑ **Capacità di reagire a variazioni “onerose” per il fornitore (aumenti di quantità, anticipi)**
- ❑ **Corretta compilazione dei documenti di trasporto**
- ❑ **Condividere le informazioni in tempo reale e affidabili.**

Cosa valuta DUCATI ?

Qualità
Servizio

N° Difettosità, ecc...

N° consegne puntuali, ecc..



Cosa ha deciso di fare *DUCATI* ?

Scelta strategica della azienda:

maggiore integrazione con i fornitori principali

In che modo ?

avviando progetti strategici, facendo anche uso delle nuove tecnologie basate su Internet

... perché un Network con

- **Costi più bassi del tradizionale EDI**
- **Integra sistemi ed ambienti eterogenei senza essere invasivo**
- **Perché abbiamo un mercato aperto 24 ore tutti i giorni dell'anno**
- **Possono partecipare tutti, qualunque sia il livello di "cultura" informatica dell'azienda. La via di accesso alle informazioni è una semplice connessione di rete.**

Le principali funzionalità sono:

- ***Preparazione ed invio degli ordini, negoziazione via Internet e spedizione merce***
- ***Pubblicazione del Piano di Produzione***
- ***Gestione del Kan Ban***
- ***Ricezione automatica d.d.t. in ingresso***
- ***Proposta di fatturazione***
- ***Gestione delle non conformità***
- ***Gestione dei Listini***
- ***Pubblicazione del livello di servizio logistico***
- ***Fatturazione Elettronica***

I vantaggi riscontrati

- ❑ ***Abbattimento dei costi di comunicazione***
- ❑ ***Tempestività, certezza e chiarezza delle informazioni trasmesse.***
- ❑ ***Tracciabilità delle varie negoziazioni (ordini, consegne ...).***
- ❑ ***Diminuzione dei contatti diretti “a basso valore aggiunto” con il proprio cliente***
- ❑ ***Eliminazione di diverse attività manuali: conferme e inserimento degli ordini, comunicazione di variazioni degli stessi, attraverso la realizzazione delle opportune interfacce***
- ❑ ***Misura delle proprie performance di servizio.***

Le difficoltà incontrate

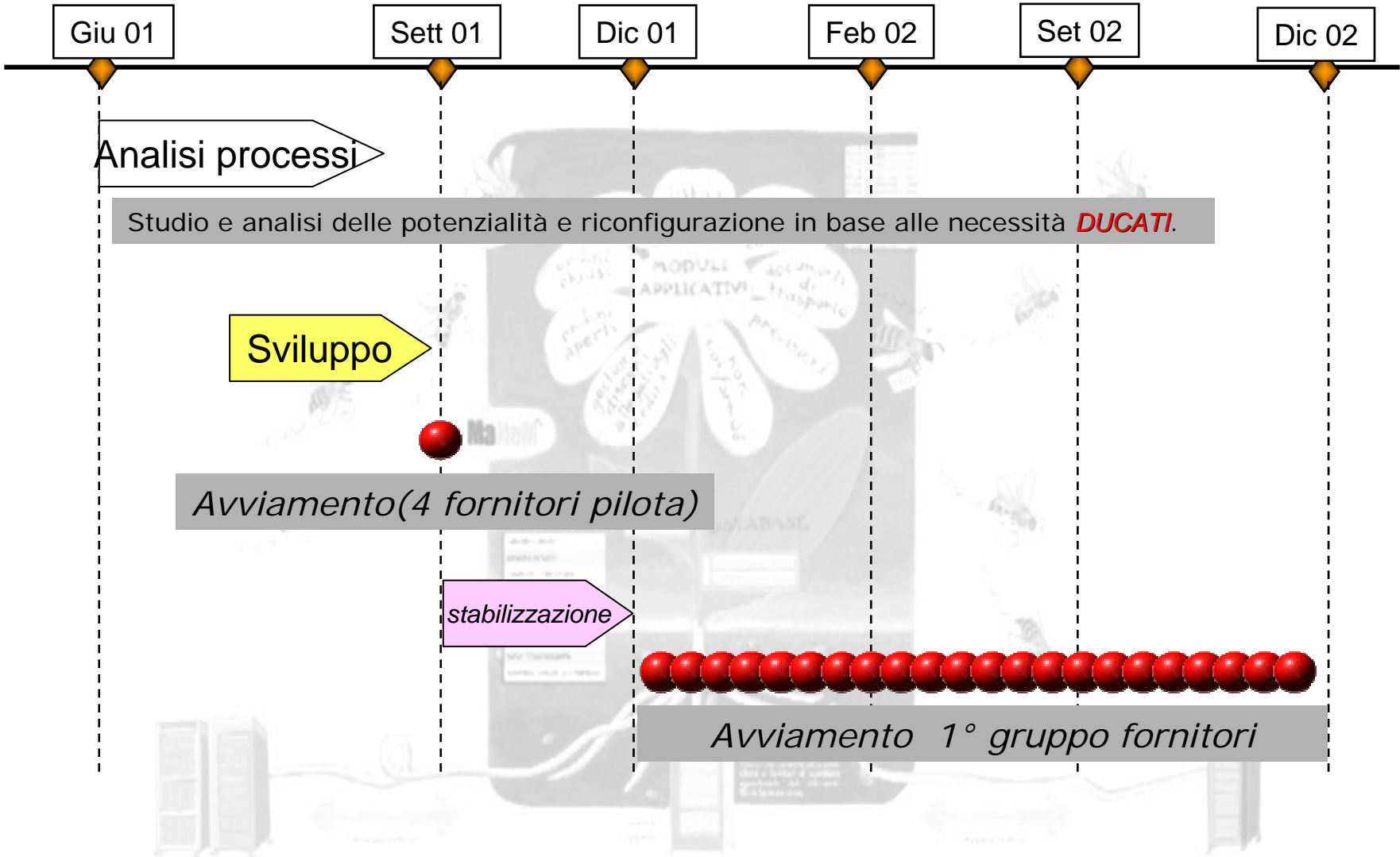
- ❑ Il fornitore **non si integra**
- ❑ Difficoltà ad abbandonare i **vecchi sistemi di trasmissione delle informazioni** (fax,mail,telefono...)
- ❑ Difficoltà da parte dei fornitori nel valutare i **benefici**
- ❑ Il **cliente ha sempre ragione**, conseguenza, il fornitore Ducati ha molti sistemi di comunicazione con i clienti

Approccio al cambiamento

- ❑ Occorre un forte “ **commitment** “.
- ❑ Non tutti noi siamo **portati al cambiamento**
- ❑ Occorre **motivare le persone meno portate** (fare capire a loro il valore aggiunto del cambiamento).
- ❑ **Coinvolgere tutti fin dall’inizio** (tutti devono sentirsi protagonisti).
- ❑ **Ci vuole pazienza** (bisogna parlare con le persone sempre !)
- ❑ **Convinzione** (dobbiamo essere tutti convinti e convincenti)

IL CAMBIAMENTO NON VUOLE IMPOSTO !!!!

IL PIANO DI PROGETTO



LO STATO ATTUALE:

CATENA	FORNITORE	ATTIVO	LOG	RIC	KB	FT	NC	LS	FT elettro
VERNICIATI	ACRIPOLI S.R.L.	X	X			X			
MOTORE	ADLER SPA	X	X	X		X	X	X	
COMMODITIES	ALLEGRI CESARE SPA	X	X		X	X	X	X	
COMMODITIES	ARGO TMF	X	X			X	X	X	
GF VEICOLO	ANSA MARMITTE	X	X		X	X		X	
MOTORE	BAUMANN	X	X			X		X	
COMMODITIES	BENTIVOGLI SNC	X	X			X		X	
MOTORE	BERTOLINA	X	X			X		X	
COMMODITIES	BIANCHI CUSCINETTI	X	X			X	X	X	
ELETTRONICI	BITRON	X	X	X		X	X	X	
GF VEICOLO - VERNICIATI	BREMBO	X	X				X		
MOTORE	C.I.A.P. SPA	X	X	X	X	X	X	X	
MOTORE	CASARTELLI	X	X			X	X	X	
COMMODITIES	CARAT	X	X	X		X		X	
COMMODITIES	CHIAVETTE UNIFICATE	X	X			X		X	
MOTORE	COMEX SPA	X	X		X	X	X	X	
COMMODITIES	CORCOS INDUSTRIALE SPA	X	X			X	X	X	
VERNICIATI	D'ALIMONTE SNC	X	X	X		X	X	X	
VERNICIATI	DA LIO	X	X	X		X	X	X	
COMMODITIES	DIESSE	X	X			X		X	
ELETTRONICI	DIGITEK	X	X			X		X	
MOTORE	Eaton AM TEC	X	X		X	X	X	X	
GF VEICOLO	EMMETIELLE	X	X			X	X	X	
COMMODITIES	FCE GOMMA	X	X			X		X	
VERNICIATI	FERVAL	X	X			X			
MOTORE	FONDERIA ZANETTI	X	X			X	X	X	
GF VEICOLO	FORGIALUMINIO 3	X	X	X		X	X	X	
MOTORE	GATES SRL	X	X	X		X		X	
MOTORE	GEARTECH (ME.CREV)	X	X	X	X	X		X	
MOTORE	GNUTTI	X	X			X	X	X	
ELETTRONICI	HELLA	X	X			X		X	
GF VEICOLO	I.C.O.S. SPA	X	X	X		X	X	X	X
COMMODITIES	ICF	X	X			X		X	
VERNICIATI	ILAS	X	X			X		X	
COMMODITIES	IMI FERRARA	X	X			X		X	
VERNICIATI	ITIB	X	X			X		X	
COMMODITIES	KTM-KUHLER GMBH	X	X			X			
GF VEICOLO	L.S.L. MARCHESE	X	X		X	X		X	
ELETTRONICI	LA PUNTA SRL	X	X	X	X	X	X	X	
GF VEICOLO	La Tecnomeccanica Sud	X	X			X	X	X	
VERNICIATI	LAIRT SAS di Belelli & C	X	X	X	X	X		X	
MOTORE	LEM SPA	X	X		X	X	X	X	
ELETTRONICI	LEONELLI	X	X			X			
GF VEICOLO	MARZOCCHI SPA	X	X	X		X	X	X	X
MOTORE	MEGADYNE	X	X			X		X	
MOTORE	MENNA CASTING	X	X	X		X	X	X	
MOTORE	METELLI	X	X			X		X	
COMMODITIES	MFU	X	X	X		X		X	X
GF VEICOLO	MIVV	X	X			X	X	X	
COMMODITIES	MOLL. BALLOTTA	X	X			X		X	
COMMODITIES	MOULDING RUBBER	X	X			X	X	X	
VERNICIATI	MPT	X	X	X		X		X	
GF VEICOLO	MT TELAI	X	X			X		X	
GF VEICOLO	MTS	X	X		X	X		X	
GF VEICOLO	MVS (NUOVA RAGIONE SOCIALE)	X	X			X			
VERNICIATI	Nuova Carrozzeria G.M.	X	X	X		X	X	X	
GF VEICOLO	OFF.MECC.SANGRATO	X	X	X		X	X	X	
GF VEICOLO	OMP DI PRAVATO	X	X			X		X	
MOTORE	ORRIGONI	X	X			X		X	
GF VEICOLO - MOTORE	P.M. SPA	X	X	X	X	X		X	
GF VEICOLO - MOTORE	R.C.M. SPA	X	X		X	X	X	X	
GF VEICOLO	REMUS (AT)	X	X			X			
GF VEICOLO	ZF SACHS BOGE	X	X		X	X		X	
VERNICIATI	SACOPLAST	X	X	X		X		X	

COLLEGATI:	82
RICEZIONE PIANI DI PRODUZIONE:	81
GESTIONE RICAMBI:	24
KANBAN:	14
PROPOSTA DI FATTURAZIONE:	80
GESTIONE NC:	31
GESTIONE LISTINI:	71
FATTURAZIONE ELETTRONICA:	04
FORNITORI INTEGRATI:	10

Joinet S.p.A. Rights over this document

METODI E STRUMENTI: WEB-EDI

I progetti futuri – SPIDER WIN

1. Visualizzazione grafica della catena di fornitura e disposizione geografica dei fornitori
2. Riduzione tempi trasferimento informazioni lungo le catene di fornitura
3. Monitoraggio giacenze dei componenti a più elevato valore lungo la catena
4. “Termometri” di controllo delle giacenze per prodotti critici

