

Portare la Supply Chain al centro dell'azienda: Brevini Power Transmission coglie l'obiettivo con MaNeM, la soluzione "on demand" di Joinet.



«La facilità di implementazione di MaNeM, la sua piena integrazione con JDEdwards e l'architettura flessibile e aperta a nuove evoluzioni hanno contribuito alla scelta della soluzione di Joinet (...) Inoltre, l'impatto leggero e 'non costrittivo', ma allineato alle esigenze dei fornitori, ha agevolato ulteriormente il progetto di un 'network' operante secondo standard di qualità comuni.»

Fabrizio Lasagni, Direttore Acquisti, Brevini Power Transmission spa

Al 45° anniversario dalla fondazione, avvenuta a Reggio Emilia nel 1960 dai fratelli Renato, Luciano e Corrado Brevini, Brevini Power Transmission è oggi società di rilievo internazionale che ha il suo core business nella produzione e distribuzione di riduttori "epicicloidali", soluzioni tecnologiche tra le più avanzate nel settore della Power Transmission. Pur rimanendo legata all'impronta di imprenditoria familiare determinata dai tre fratelli fondatori, la società ha creato una struttura commerciale molto articolata che le ha consentito di estendere il proprio mercato non solo in Europa, ma anche all'interno di paesi quali India e Cina. Il forte sviluppo aziendale si è orientato anche all'acquisizione di una completezza del portafoglio d'offerta, sfociando nell'acquisizione, nel 2000, di PIV Drives GmbH, un'azienda tedesca caratterizzata da un brand molto forte nel mercato mondiale e che ha portato Brevini Power Transmission a consolidare ulteriormente il proprio business. La prospettiva attuale dell'azienda è quella di rafforzare il suo ruolo di leader europeo nel settore - in area "euro" il gruppo realizza circa il 70% del fatturato totale, buona parte del quale è concentrato soprattutto in Italia e Germania - senza però perdere di vista le possibilità aperte dai mercati emergenti.

anche l'ottimizzazione della propria organizzazione e lo sviluppo di relazioni efficaci con i propri interlocutori.

L'azienda si è infatti sempre contraddistinta per un approccio 'innovativo': non esclusivamente in relazione alle caratteristiche del prodotto - le peculiarità del riduttore epicicloidale rimangono rapportabili a quelle della meccanica tradizionale, benché esso sia riconosciuto come tecnologia avanzata - ma soprattutto rispetto ai processi quali, per esempio, le modalità di realizzazione delle soluzioni, le tecniche e i materiali utilizzati, la razionalizzazione dei costi, l'abbattimento del lead time.

IL RUOLO CENTRALE DEI FORNITORI

La valorizzazione delle procedure e delle performance aziendali ha coinvolto anche la gestione del parco fornitori, che negli ultimi anni è stato oggetto di una rivisitazione radicale da parte di Brevini Power Transmission. *"Optando nel tempo per una produzione limitata al cuore del prodotto e rivolgendo invece all'esterno il resto della produzione, l'azienda ha visto aumentare il peso della capacità produttiva del parco fornitori a cui ha richiesto, in modo sempre più massiccio, una competenza sempre più specifica nella realizzazione di determinati componenti e prodotti"*, spiega Fabrizio Lasagni, Direttore Acquisti di Brevini Power Transmission spa.

Il ruolo sempre più rilevante svolto dalla Supply Chain all'interno della filiera complessiva dell'azienda ha orientato la società a strutturare una rete di fornitori che rispondesse ai criteri della massima integrazione e coordinamento. Brevini Power Transmission ha optato per una selezione del parco fornitori, individuando le realtà ritenute più affidabili per standard di prodotto, condizioni economiche offerte o per flessibilità e rapidità di risposta.

SOLUTION OVERVIEW

AZIENDA:

- Brevini Power Transmission

SOLUZIONE JOINET:

- MaNeM

BENEFICI:

- Miglioramento delle relazioni con i fornitori in un'ottica di partnership
- Creazione di un'interfaccia di integrazione e di un'unica modalità operativa per la gestione della filiera di fornitura
- Ottimizzazione del monitoraggio dell'attività in corso
- Rafforzamento del sistema di approvvigionamento e delle attività d'acquisto

LA TENSIONE VERSO L'INNOVAZIONE

Per il raggiungimento dei propri obiettivi commerciali, Brevini Power Transmission ha sempre considerato strategici non solo lo sviluppo e l'evoluzione dei prodotti offerti, ma

La creazione di una nuova 'vendor list' ridotta di partner qualificati, in grado di gestire più di una singola fase di lavorazione o di fornire prodotti finiti, ha portato alla definizione di un nucleo di fornitori italiani, circa 30-35 sui 170-200 che gravitano intorno all'azienda, con cui stabilire una forte integrazione al fine di valorizzare l'intero processo produttivo.

LA NECESSITÀ DI UN NETWORK INTEGRATO: LA RISPOSTA DI MANEM

"Una delle prime esigenze era quella di dotarsi di supporti in grado, da un lato, di eliminare tutte le operazioni manuali di gestione, aggiornamento e archiviazione documenti quali ordini e righe d'ordine, dall'altro, di permettere la massima condivisione di tutti i flussi di dati in vista della razionalizzazione e della piena armonizzazione dei processi interaziendali", spiega Lasagni.



I primi passi mossi in vista di questi obiettivi coincidono con l'adozione della piattaforma gestionale JDEdwards, introdotta in azienda nel 2000, e con il progetto di creazione di un portale tecnico, un supporto pensato per lo scambio delle informazioni relative alla documentazione tecnica fra i diversi attori coinvolti nella filiera di fornitura. *"Nel 2003, e sempre nella prospettiva di armonizzare le diverse attività produttive interne ed esterne all'azienda, Brevini Power Transmission ha scelto MaNeM, il software 'on demand' sviluppato da Joinet. Nonostante il portale esistente avesse agevolato la comunicazione interaziendale, persisteva infatti il bisogno di una piattaforma più efficace nel fornire un'interfaccia di integrazione e un'unica modalità operativa capace di collegare e far comunicare i diversi fornitori",* racconta Fabrizio Lasagni, Direttore Acquisti di Brevini.

Era dunque fondamentale mettere a disposizione degli utenti una soluzione che, anziché rivoluzionare le logiche e le metodologie di lavoro utilizzate fino ad allora, risultasse semplice da usare e non invasiva. Inoltre, l'azienda ha riconosciuto in MaNeM uno strumento in grado di generare reale 'valore aggiunto', capace di proseguire, migliorandolo, un percorso che era già stato testimone della parziale automatizzazione di alcune procedure, quale l'invio degli ordini d'acquisto.

UN'AZIENDA ESTESA E PIÙ STRUTTURATA

Il progetto MaNeM è stato testato inizialmente dall'azienda coinvolgendo 4 partner di fornitura per poi venire allargato, in vari step, a gruppi successivi di aziende.

MaNeM oggi è utilizzato da 28 fornitori - alcuni di questi sono aziende che fanno parte del gruppo Brevini - per la gestione dell'intero ciclo degli ordini. La società reggiana prevede, a breve, il coinvolgimento di nuovi utenti e l'estensione dell'utilizzo di MaNeM, entro il 2005, anche per la gestione dei documenti di trasporto. L'azienda sta valutando, infine, la possibilità di curare, attraverso la piattaforma MaNeM, la fatturazione e la gestione dei moduli relativi alla qualità.

L'adozione del software di Joinet ha contribuito a dar vita a relazioni più dinamiche ed efficienti con i fornitori, sviluppate in un'ottica di partnership e con un più forte orientamento agli obiettivi aziendali. *"La capacità della soluzione di generare e veicolare nuove informazioni non note a priori, è risultata strategica in vista di un monitoraggio dell'attività in corso e del rafforzamento del sistema di approvvigionamento e delle attività d'acquisto",* spiega Villiam Caleffi, Responsabile del "Progetto MaNeM".

Brevini Power Transmission ha visto poi nella facilità di implementazione di MaNeM, nella piena integrazione con il gestionale utilizzato e nell'architettura flessibile e aperta a nuove evoluzioni, elementi strategici nel sollecitare le aziende partner verso un pieno e convinto percorso di crescita ed evoluzione dei propri processi gestionali in un'ottica integrata.

"L'impatto leggero e non 'costrittivo', ma allineato alle esigenze dei fornitori, ha agevolato ulteriormente il progetto di un "network" operante secondo standard di qualità comuni. Tale rete risulta oggi un forte elemento di competitività e distinzione per Brevini Power Transmission. La gestione uniforme e integrata dei processi che compongono la Supply Chain rappresenta un passo ineludibile che, con il supporto della tecnologia, potrà contribuire sostanzialmente a consolidare il nostro ruolo guida nel mercato di riferimento", conclude Lasagni.

MaNeM[®]
Manufacturing Network Manager

«Attraverso MaNeM, è stata creata un'interfaccia di integrazione e un'unica modalità operativa capace di collegare e far comunicare i diversi fornitori».

Fabrizio Lasagni
Direttore Acquisti, Brevini Power Transmission spa