

Caterpillar Prodotti Stradali entra nella filosofia della multinazionale statunitense con MaNeM, la soluzione “on demand” di Joinet per la Supply Chain Collaboration.



«MaNeM, la soluzione “on demand” di Joinet, ci è piaciuta molto per la semplicità di utilizzo e perché ci assicurava una trasmissione dei dati sicura attraverso un mezzo veloce come Internet».

Luca Partilora, Supply Chain Manager, CATERPILLAR PRODOTTI STRADALI

La storia di Bitelli SpA inizia negli anni trenta, quando in Italia si comincia ad avvertire la necessità di strade più adatte a far viaggiare le prime automobili dell'epoca. Questa esigenza fa scaturire nella fervida mente di Beppino Bitelli l'idea di costruire un rullo stradale. Dal 1933 in poi, l'azienda cresce rapidamente, sviluppando un'ampia gamma di macchine stradali e divenendo un grande complesso industriale.

Nel 2000, la svolta: Bitelli viene acquisita dalla multinazionale statunitense Caterpillar, la più prestigiosa casa produttrice di macchine movimento terra, con sede a Peoria (Illinois).

Attualmente l'azienda, con sede a Minerbio (BO), produce e vende in tutto il mondo macchine per la manutenzione e la riparazione di strade, autostrade, piste aeroportuali, porti, dighe, discariche e per la coltivazione di cave a cielo aperto. Complessivamente, sono impiegate circa 250 persone per la produzione di quattro differenti linee di macchinari: scarificatrici, vibrofinitrici, rulli e compattatori.

vità attraverso metodologie e processi lavorativi all'avanguardia.

“L'ingresso in Caterpillar ha significato per noi l'adozione di un approccio diverso al lavoro. Con l'utilizzo di metodologie come il 6 Sigma ed il Lean Manufacturing, metodologie volte a ridurre i costi di gestione e ad aumentare la qualità di prodotti e servizi attraverso processi quantitativi e razionali applicati sull'intera struttura aziendale, siamo entrati nell'ottica degli ordini di tipo ‘aperto’ o a ‘programma’”, esordisce Luca Partilora, Supply Chain Manager della ex-Bitelli, oggi Caterpillar Prodotti Stradali a seguito della variazione della denominazione sociale avvenuta nell'agosto del 2005.

In passato, il processo di produzione di Bitelli era fondato sulla previsione di vendita. Una volta costruiti i macchinari, questi venivano depositati in magazzino dal quale i dealer monomandatari attingevano di volta in volta.

“Ora la nostra casa madre Caterpillar ci sollecita un'ottica completamente diversa. Non siamo più noi ad imporre al dealer quante e quali macchine vendere: sono i dealer Caterpillar a trasmetterci gli ordini e dal momento della ricezione abbiamo come obiettivo 4 settimane di tempo per la consegna”, afferma Partilora. Una tempistica così ristretta comporta conseguentemente una ridefinizione anche dei rapporti con i fornitori.

SOLUTION OVERVIEW

AZIENDA:

- Caterpillar Prodotti Stradali

SOLUZIONE JOINET:

- MaNeM

BENEFICI:

- Completa integrazione con i fornitori
- Ottimizzazione della gestione dell'ordine “aperto” o “a programma”
- Snellimento della logistica
- Riduzione del livello di stock dei magazzini

UN CAMBIAMENTO EPOCALE

L'incontro tra Bitelli e Caterpillar ha segnato un significativo mutamento per entrambe le aziende. Caterpillar ha attuato un completamento della propria linea di macchinari stradali ed ha così potuto rispondere in modo ottimale alle esigenze del mercato europeo; Bitelli ha incrementato le proprie atti-

IL NUOVO MUST: L'ORDINE APERTO

Nel 2003 è stata creata una nuova struttura definita Supply Chain all'interno dell'allora Bitelli, oggi Caterpillar Prodotti Stradali, avente come scopo principale quello di introdurre i metodi Caterpillar di pianificazione della produzione. “L'area logistica di Caterpillar Prodotti Stradali può definirsi anomala

sia per la complessità delle macchine in produzione sia per gli attori che la costituiscono. Vi è infatti un ufficio che si occupa di raccogliere dai dealer le previsioni di vendita e di trasformarle in previsioni di produzione. Parallelamente alla stesura dei piani di produzione, avviene quella dei piani di approvvigionamento”, prosegue Partilora.

Una tale pianificazione non può prescindere dal coinvolgimento dei fornitori che assumono un ruolo centrale nel processo. “Credo che sia necessario prendere ‘a braccetto’ il fornitore e condividere con lui oneri e onori dei piani produttivi e di approvvigionamento. E, per entrare nella filosofia delle pianificazioni, occorre uscire dalla spirale dell’ordine chiuso, a spot, fondato su richieste ai fornitori estemporanee e consegne da parte loro non veloci e poco puntuali”, dichiara Partilora.



Per agevolare il processo di migrazione dall’ordine chiuso all’ordine aperto, con programma a 12/18 mesi, l’allora Bitelli ha scelto MaNeM, la soluzione “on demand” sviluppata da Joinet, le cui funzionalità consentono una gestione ottimale della catena di fornitura.

35 FORNITORI STRATEGICI CON MANEM: UN NUMERO IN CRESCITA?

La scelta del software di Joinet da parte di Bitelli, oggi Caterpillar Prodotti Stradali, scelta avvenuta nell’anno 2000, si è basata sulla capacità della soluzione di interfacciarsi con il sistema gestionale e di gestire gli ordini di tipo aperto.

“MaNeM, la soluzione ‘on demand’ di Joinet, ci è piaciuta molto per la semplicità di utilizzo e perché ci assicurava una trasmissione dei dati sicura attraverso un mezzo veloce come Internet. Oltre tutto, si trattava di un investimento contenuto rispetto ad altre proposte che ci erano state fatte”, afferma Partilora.

Attualmente i fornitori collegati a MaNeM sono il 10% di quelli totali. “Sono connessi 35 fornitori su 350 che lavorano con ordini aperti, interagendo, dunque, con noi sulla base di un piano preciso. Il rimanente 90% continua ad operare con ordini a spot”, continua Partilora. La proporzione negli altri stabilimenti Caterpillar è inversa e i loro risultati in termini di puntualità di consegne, di just in time e di attraversamento delle merci nei magazzini sono ottimi. “Credo che questo rapporto 10 a 90 influisca sul nostro processo di produzione e di consegne ai dealer. Se sapremo invertire questo rapporto, potremo rispondere agli standard Caterpillar. L’utilizzo di MaNeM su tutto il nostro parco fornitori ci consentirà di snellire la logistica e di tenere basso il livello di stock dei magazzini che per noi è fondamentale”, dichiara Partilora.

LE PROSPETTIVE FUTURE

Caterpillar Prodotti Stradali ha dunque l’intenzione di proseguire a pieno ritmo con il progetto MaNeM, consapevole che un simile strumento è indispensabile per entrare in modo completo nella filosofia Caterpillar. “Per ottemperare alle esigenze della nostra casa madre e a quelle del mercato occorrerà, una volta stabilita una politica industriale di sinergia dei nostri due stabilimenti produttivi di Minerbio e Cattolica, perseguire una gestione completa ad ordine aperto, dall’emissione alla condivisione entro il 2005. A quel punto, potremo affermare di aver varcato quel ‘cancello’ delle 4 settimane di tempo per la consegna che ci richiede la Caterpillar. Velocità, snellezza e puntualità di consegna diventeranno i nostri segni distintivi”, conclude Partilora. Contemporaneamente Caterpillar Prodotti Stradali potrà pensare di aver completato il passaggio da un sistema MRP (Materials Requirements Planning) semplice ad un sistema MRP II (Manufacturing Resource Planning) pienamente integrato con l’MPS (Master Production Schedule) per la pianificazione della produzione.

MaNeM[®]

Manufacturing Network Manager

«L’utilizzo di MaNeM su tutto il nostro parco fornitori ci consentirà di snellire la logistica e di tenere basso il livello di stock dei magazzini che per noi è fondamentale».

Luca Partilora
Supply Chain Manager, CATERPILLAR PRODOTTI STRADALI