

Ducati e Joinet: la corsa continua



«Data la non invasività di MaNeM, i nostri partner sono facilitati nel loro processo di evoluzione organizzativa e tecnologica. L'allineamento dei fornitori è oggi un'esigenza primaria per Ducati Motor Holding e un partner tecnologico come Joinet ha contribuito a trovare dei percorsi efficaci per cogliere questo obiettivo».

Gianfranco Giorgini, Operations Director, DUCATI

Un marchio storico, una tradizione che si rinnova nel presente, proiettandosi nel futuro: Ducati rappresenta, nell'immaginario collettivo, uno dei brand che qualifica l'Italia nel mondo.

L'azienda motociclistica bolognese, conscia del suo ruolo di rilievo, ha costantemente riposto estrema attenzione nella propria capacità di rispondere con efficienza e tempestività alle richieste del mercato. In questa direzione, grande rilevanza è stata storicamente attribuita alla gestione delle catene di fornitura.

La ragione di questa focalizzazione è evidente se si pensa che il costo di realizzazione di una moto Ducati si può far risalire prevalentemente ai materiali che vengono forniti dalle terze parti. Gestire bene questa fase critica, quindi, significa conseguire un'efficienza complessiva nei processi strategici d'impresa. Per questo motivo, Ducati, già nel 2001, ha attivato la propria colla-

borazione con Joinet e, attraverso MaNeM, ha informatizzato il rapporto con i fornitori con l'obiettivo di creare una vera e propria rete sinergica, capace di funzionare perfettamente in tutti i suoi nodi e, quindi, di potenziare lo scambio delle risorse informative e la massima integrazione dei vari anelli della supply chain.

La soluzione è stata indirizzata in una prima fase al potenziamento del sistema d'approvvigionamento e delle attività di acquisto, possibile grazie allo scambio tempestivo di dati e documenti via Inter-

net. Attraverso MaNeM è stato inoltre ottimizzato l'invio del "Piano di Consegne Materiali", un tabulato elaborato dal sistema gestionale che, attraverso la soluzione di Joinet, può essere trasmesso per via elettronica e corredato con una serie di informazioni riguardanti la verifica dello stato di avanzamento della commessa, la certezza della lettura e la conferma o la variazione dei dati in tempo reale.

LA FIDUCIA SI RINNOVA

Il processo di ottimizzazione della partnership con i fornitori è stato quindi un imperativo costante che, avviato nel 2001 con l'introduzione di MaNeM, vede oggi Ducati ancora impegnata.

La scelta dell'azienda è stata di proseguire la collaborazione con Joinet, estendendo l'utilizzo di MaNeM. *"Oggi la soluzione di Joinet copre in modo più estensivo diversi settori dell'azienda; abbiamo allargato progressivamente il suo ambito di applicazione alla parte di ricambi e introdotto nuovi moduli, funzionali alla gestione della fatturazione, della qualità e dei listini"*, racconta Gianfranco Giorgini, Operations Director di Ducati.

Sfruttando le possibilità aperte da MaNeM, Ducati inoltre ha attivato la "Valutazione delle Performance dei Fornitori", una funzionalità in grado di fornire dati sul servizio logistico realizzato. Si tratta di documenti chiari e standardizzati che fungono da indicatori utili per monitorare il livello di servizio di tutti i fornitori. Le informazioni così acquisite potranno essere utilizzate dall'azienda in stretto rapporto con quelle ottenute tramite il "Controllo Qualità", altra funzionalità attivabile in MaNeM, che Ducati sta mettendo a punto e che presto sarà operativa.

SOLUTION OVERVIEW

AZIENDA:

- DUCATI MOTOR HOLDING

SOLUZIONE JOINET:

- MaNeM

BENEFICI:

- Ottimizzazione della partnership con i fornitori
- Potenziamento del sistema di approvvigionamento e delle attività di acquisto
- Ottimizzazione dell'invio del piano di consegne materiali
- Snellimento delle attività connesse alla gestione dei listini
- Notevole apporto nella gestione informatica dei Kanban

SPIDER-WIN E MANEM: LA RETE DI FORNITURA INTEGRATA

La piattaforma MaNeM si è rivelata essenziale anche a seguito della nascita di un progetto internazionale (Spider-Win), a cui partecipano, tra gli altri, anche Ducati e Joinet, che prevede la definizione di un sistema di fornitura multilivello, costituito da una prima linea di "fornitori partner-capocommessa", incaricati di gestire a loro volta un certo numero di fornitori di secondo livello.

Tale progetto ha l'obiettivo di ridurre gli oneri legati ad un parco di circa 360 fornitori Ducati, troppo ampio e difficile da gestire, ottimizzando la comunicazione con i partner di primo livello e, allo stesso tempo, risolvendo le criticità operative generate al secondo livello dovute a ritardi e carenze nel passaggio delle informazioni.



"Ci siamo attivati per effettuare una 'mappatura' dello stato in cui si trovano le scorte 'critiche' dei fornitori, quelle più rilevanti e al contempo più soggette ad accumuli e a sprechi. Effettuata tale rilevazione, Spider-Win interverrà diffondendo a largo raggio le informazioni ottenute, che verranno confrontate con un ideale stato 'ottimale' e consentiranno quindi di introdurre azioni correttive immediate", spiega Gianfranco Giorgini, che aggiunge, "Spider-Win è un supporto valido che contiamo di rendere totalmente operativo nel giro di un anno. Rappresentando un "enhancement" di MaNeM, necessita di standard tecnologici quanto più possibile condivisi, in previsione di una community in grado di sfruttare appieno le potenzialità e le sinergie permesse dai nuovi strumenti informatici".

L'UTILIZZO STRATEGICO DELLE NUOVE TECNOLOGIE

I dati rilevati da Ducati per misurare i benefici apportati da MaNeM mostrano uno snellimento delle attività legate alla filiera logistica in generale e ad attività particolari quali la gestione dei listini. La piattaforma ha inoltre favorito e abilitato alcuni cambiamenti strutturali. Tra questi, per esempio, la gestione informatica dei Kanban, cioè l'insieme di quelle informazioni attraverso le quali i diversi reparti produttivi indicano al livello successivo, con un percorso da valle a monte, il quantitativo di pezzi strettamente necessari per la produzione, al fine di evitare scorte e accumuli dei materiali.

"L'innovazione apportata dal metodo Kanban, introdotto in azienda assieme a MaNeM, va considerata tenendo conto dell'importante contributo funzionale del software con cui tale nuovo metodo viene utilizzato. La funzione autoregolante della produzione del reparto, consentita dai Kanban, è coincisa con un incremento degli indici di rotazione, flussi produttivi più scorrevoli, diminuzione del lead time di attraversamento e quindi una riduzione del capitale investito in scorte di magazzino", rileva Giorgini.

Sono stati quindi anche i nuovi strumenti informatici a favorire l'uso del nuovo metodo semplificato di controllo della produzione e ad evitare, inoltre, l'utilizzo di un sistema di Kanban manuale, che avrebbe richiesto tempi lunghi prima di diventare operativo in azienda.

"Data la non invasività di MaNeM, che lavora adattandosi alle prestazioni di piattaforme già esistenti come una sorta di loro estensione, i nostri partner sono facilitati nel loro processo di evoluzione organizzativa e tecnologica. L'allineamento dei fornitori è oggi un'esigenza primaria per Ducati e un partner tecnologico come Joinet ha contribuito a trovare dei percorsi efficaci per cogliere questo obiettivo", conclude Giorgini.

MaNeM[®]

Manufacturing Network Manager

«Con MaNeM abbiamo potenziato il sistema di approvvigionamento e delle attività di acquisto, come pure l'invio del piano di consegne materiali».

Gianfranco Giorgini
Operations Director, DUCATI

Joinet S.r.l.

via Giuseppe Brini, 45 _ 40128 Bologna ITALY
Tel. +39 051 4217511 _ Fax +39 051 4217550
www.joinet.eu _ info@joinet.eu