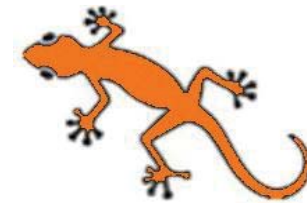




Vincere le sfide del domani: modelli di business, metodi e sistemi per competere

*Riflessione introduttiva alla sessione
Automotive*

6 Marzo 2013



***Osservatorio
GeCo**

*Gestione dei Processi
Collaborativi di
Progettazione*

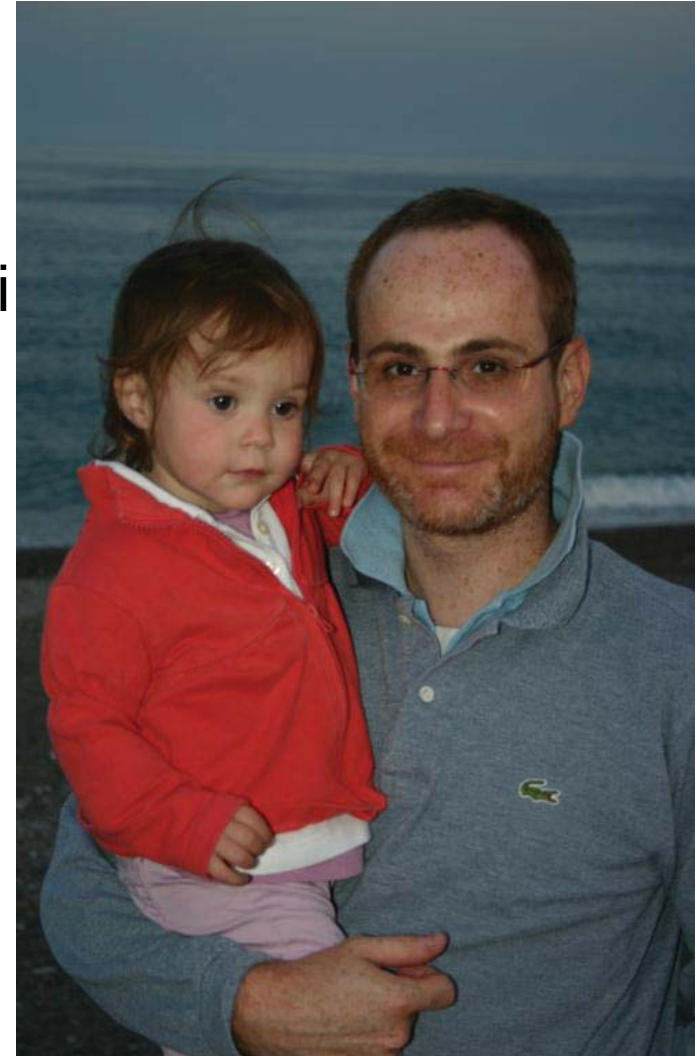


UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI BERGAMO

Sergio Terzi
Responsabile
Comitato di Direzione

Chi sono

- Sergio Terzi, 7 Maggio 1977, sposato, con 2 figli
- Professore Aggregato, Dipartimento di Ingegneria, Università degli Studi di Bergamo
- Professore a contratto presso Politecnico di Milano
- Direttore Comitato Operativo Osservatorio GeCo
- sergio.terzi@unibg.it



- Osservatorio sulla Gestione dei Processi Collaborativi di Progettazione (GeCo*) focalizzato sullo **studio dei processi di innovazione e sviluppo nuovo prodotto** nelle **imprese italiane**
- Studia le modalità organizzative, i modelli gestionali, i metodi e le tecniche operative, gli strumenti e le tecnologie ICT



➤ Partner Industriali



➤ Partner Scientifici



➤ Introduzione alla sessione

- Sergio Terzi, Professore Aggregato – Università degli Studi di Bergamo

➤ Accordi di countertrade per accrescere la competitività nei mercati internazionali

- Marco Sartor, Professore Aggregato – Università degli Studi di Udine

➤ La gestione del ciclo di vita dei prodotti in ambiti complessi

- Sergio Salsedo, Amministratore Delegato – Focus PLM

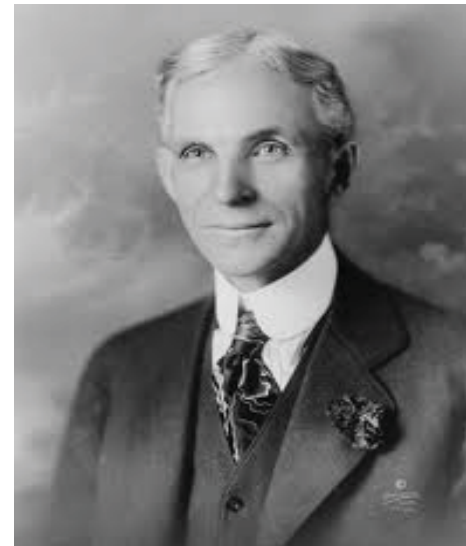
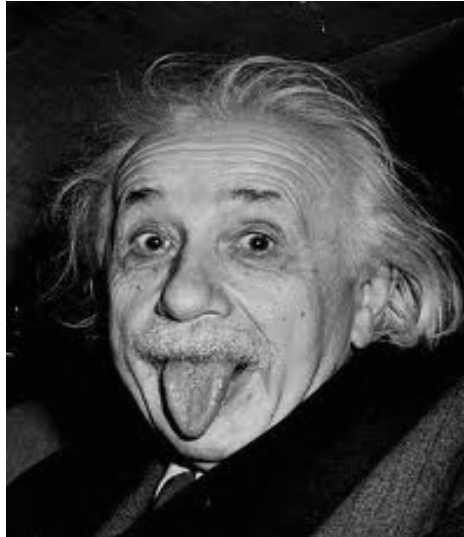
➤ Spare Parts Planning: Come aumentare profitti e livelli di servizio

- Paolo Prandini, Master Principal Sales Consultant – Oracle



A chi stiamo parlando





Di cosa parliamo



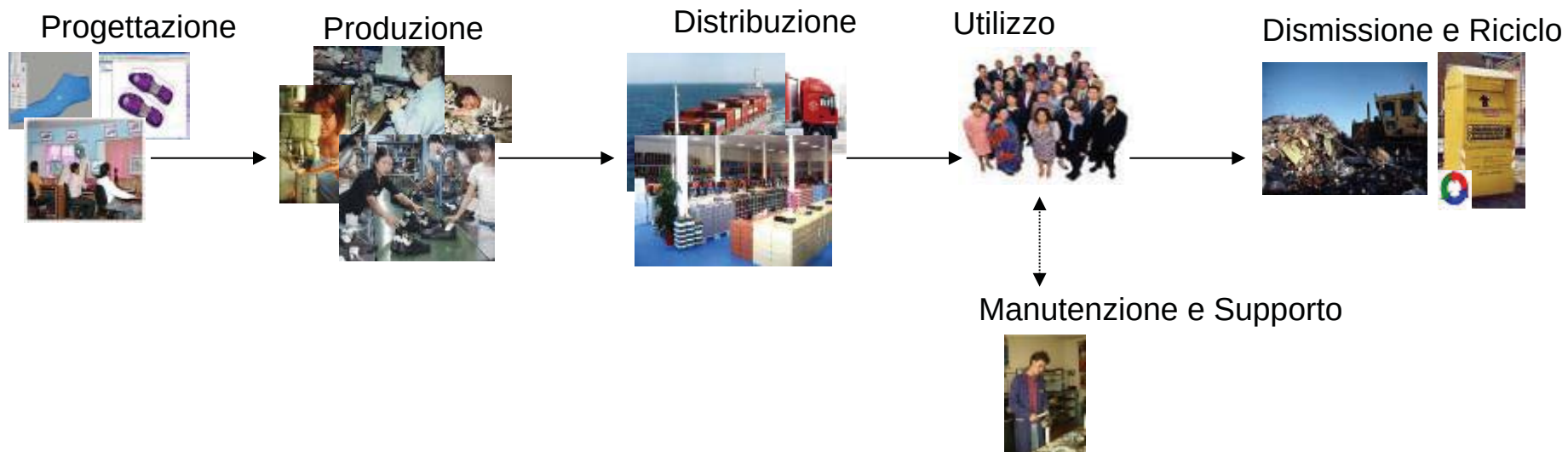
Innovazione & Competitività



C'era una volta...



C'è oggi



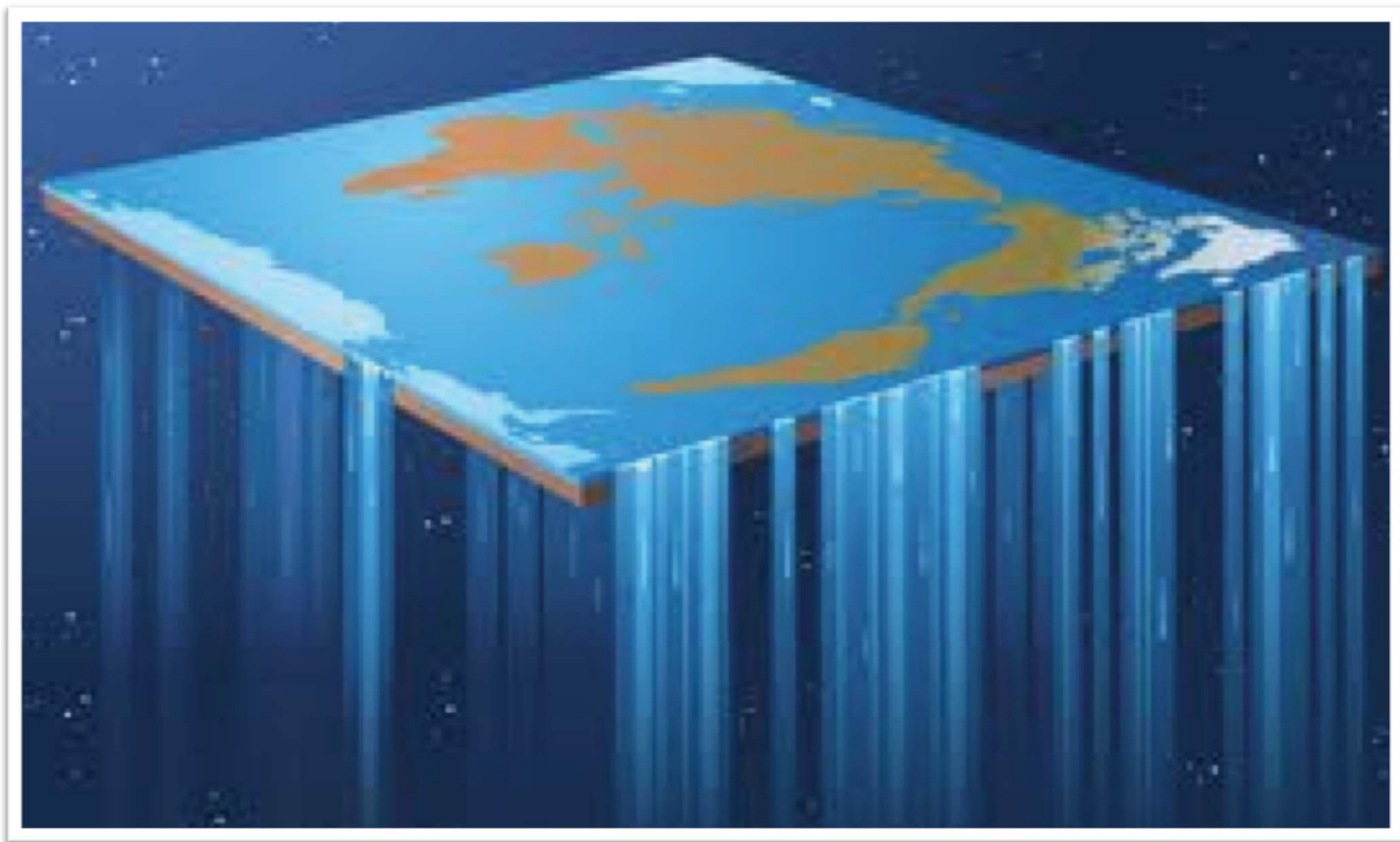
Non solo per le scarpe



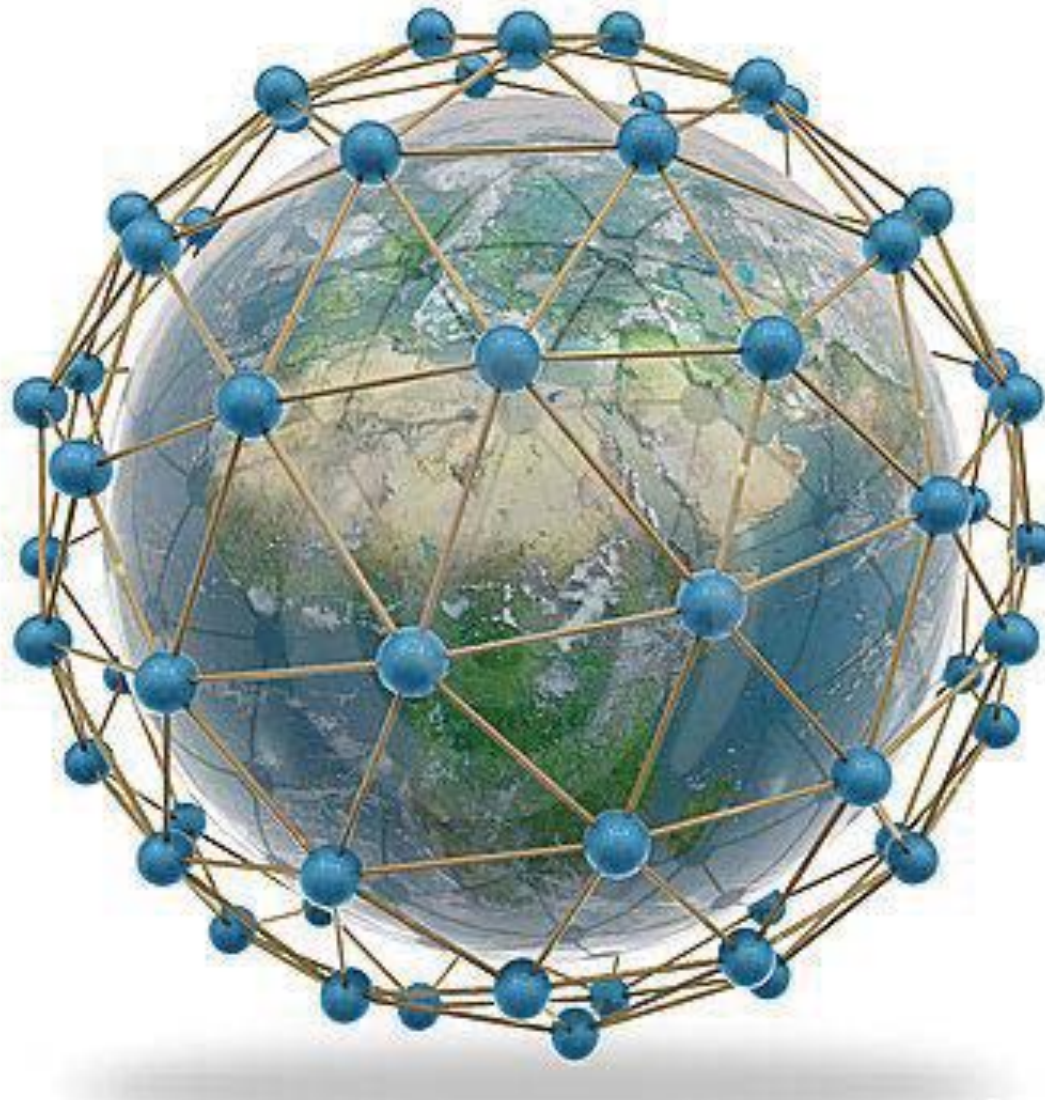
È un nuovo mondo



Piatto



Interconnesso



Competitivo



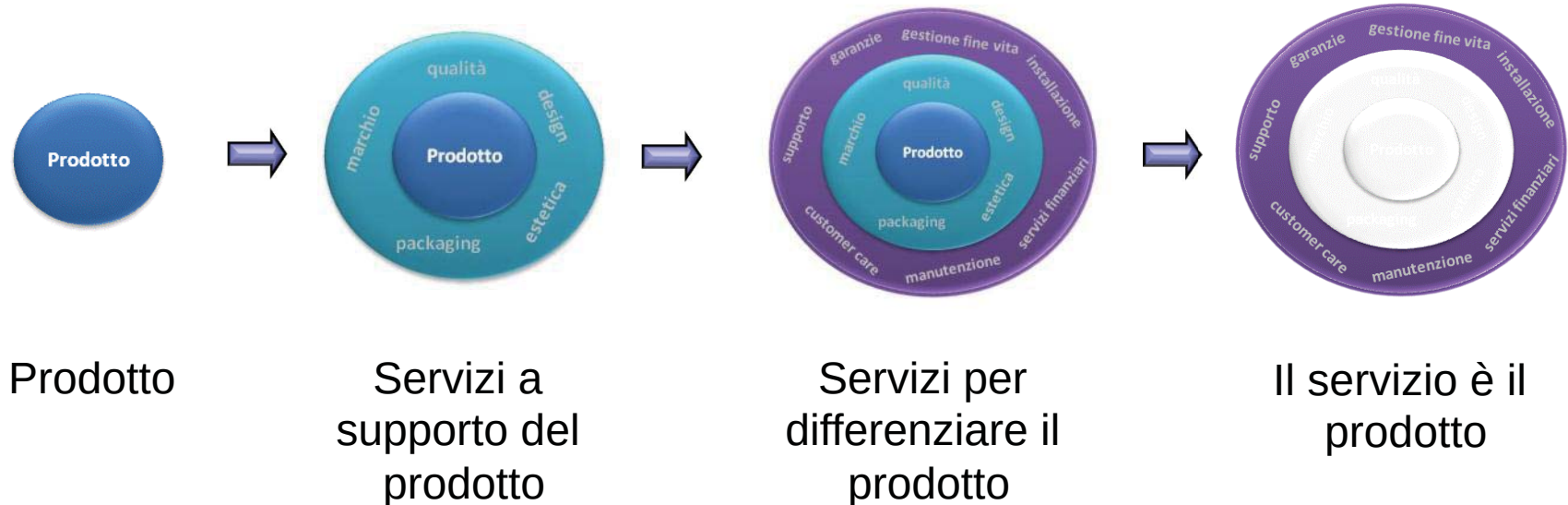
Dai gusti variegati...



... e complessi



Servitizzato



Alla ricerca di una possibile sostenibilità



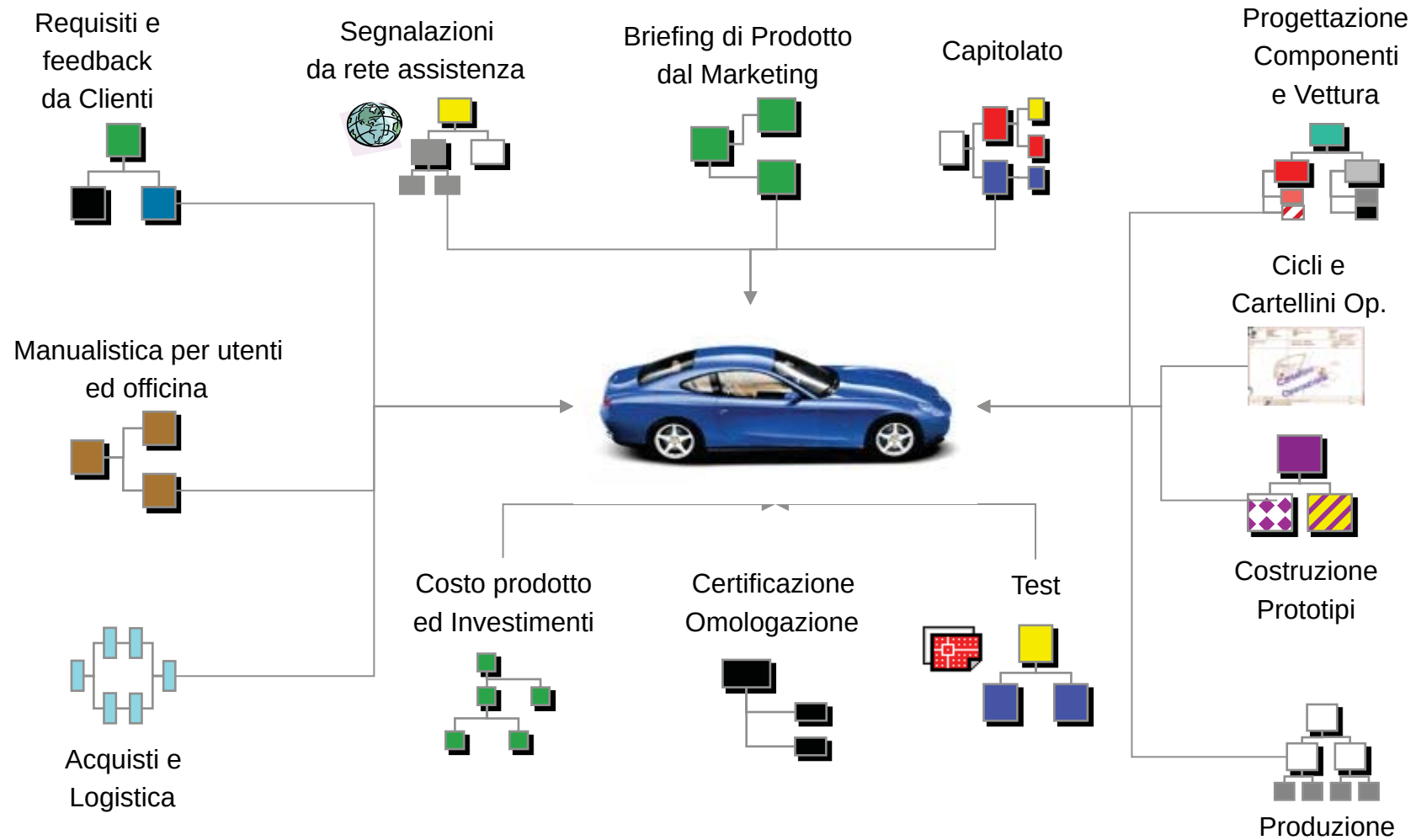
Dalle esigenze multidisciplinari



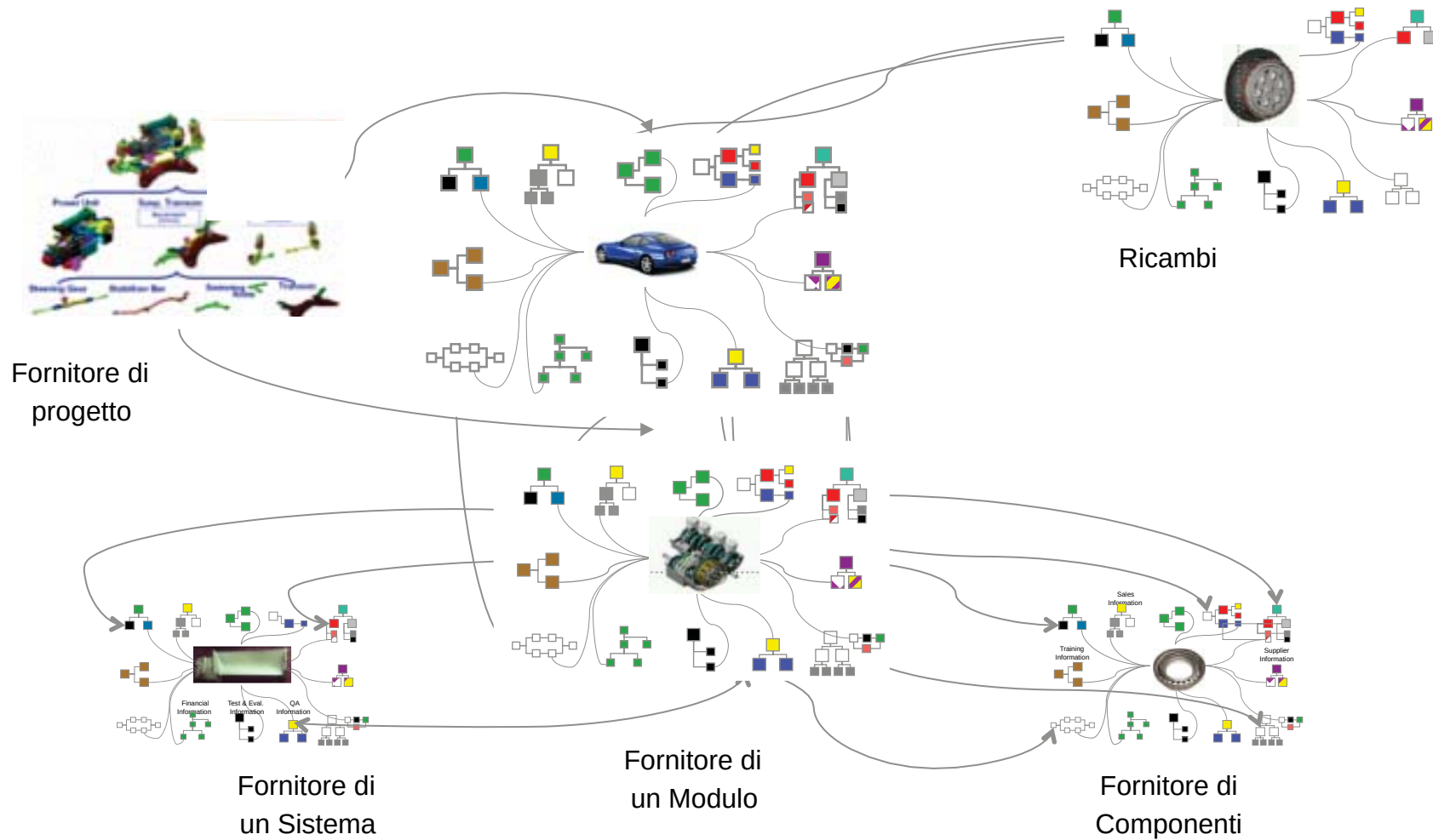
Knowledge based



Knowledge based



Knowledge based



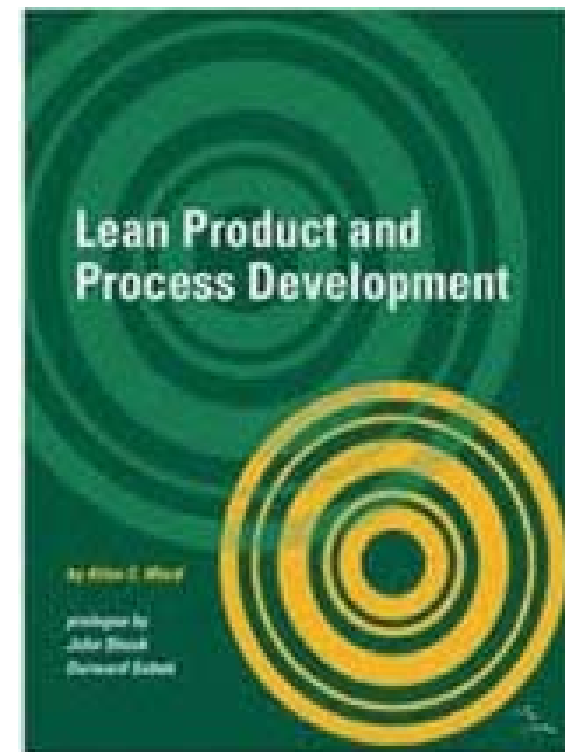
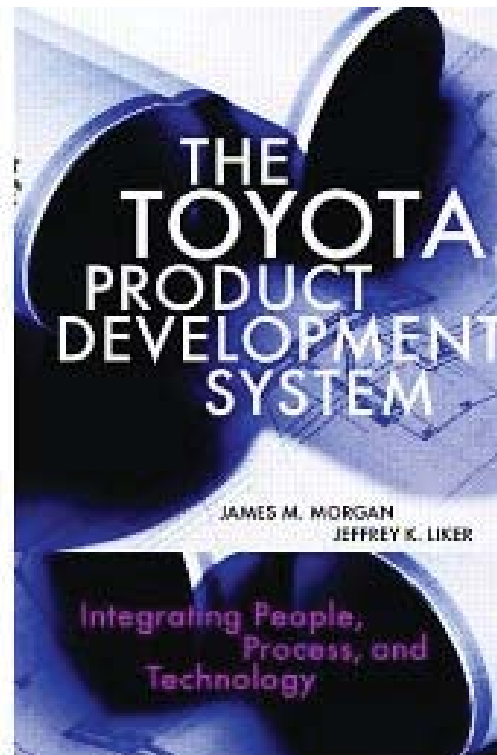
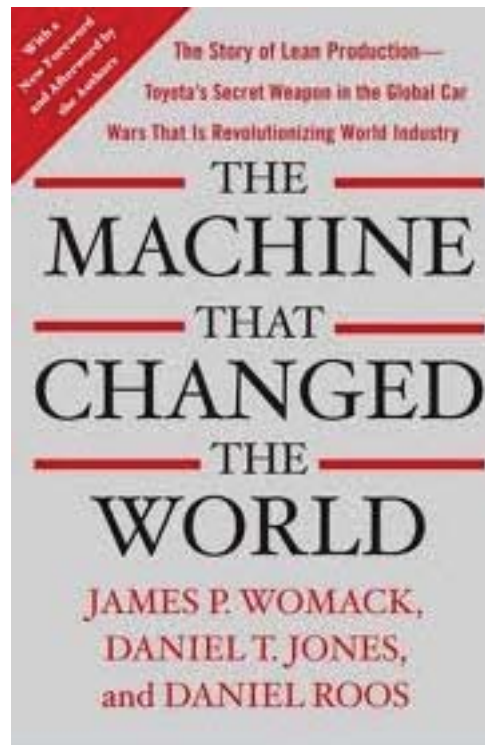
Quindi
Cosa dobbiamo fare



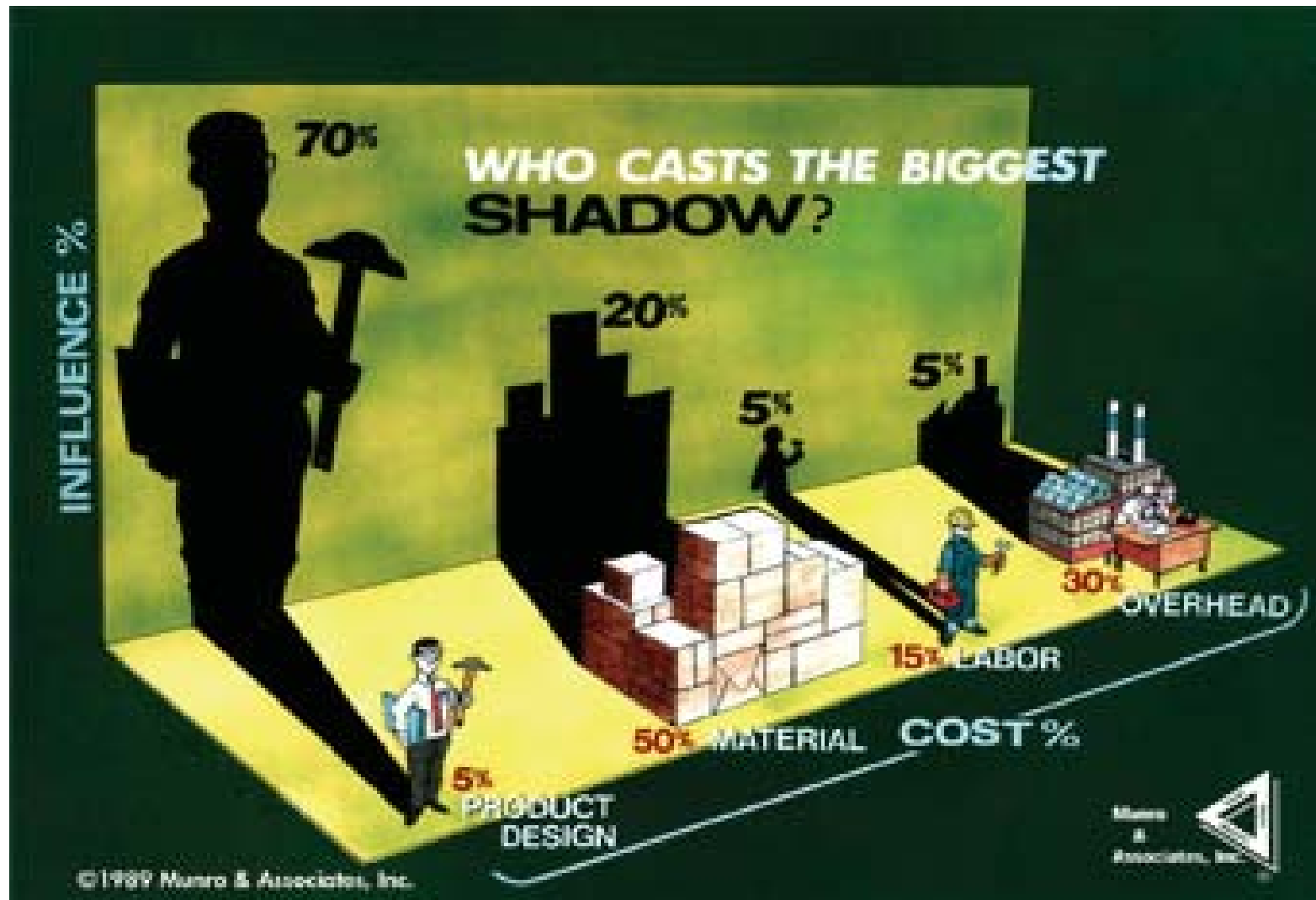
➤ Trasformando i processi aziendali

- **Rimuovere gli sprechi**, aumentando efficacia (fare le cose bene fin dall'inizio) ed efficienza (non fare cose inutili)
- Mantenere una **visione olistica** sul prodotto e sul suo ciclo di vita
- **Integrare competenze** multidisciplinari
- Supportare la **formalizzazione** ed il **trasferimento della conoscenza**





Una constatazione



Sprechi



Sprechi



Lean Six Sigma: 8 Wastes



Talent

Underutilizing people's talents, skills, & knowledge.



Inventory

Excess products and materials not being processed.



Motion

Unnecessary movements by people (e.g., walking).



Waiting

Wasted time waiting for the next step in a process.



Transportation

Unnecessary movements of products & materials.



Defects

Efforts caused by rework, scrap, and incorrect information.



Overproduction

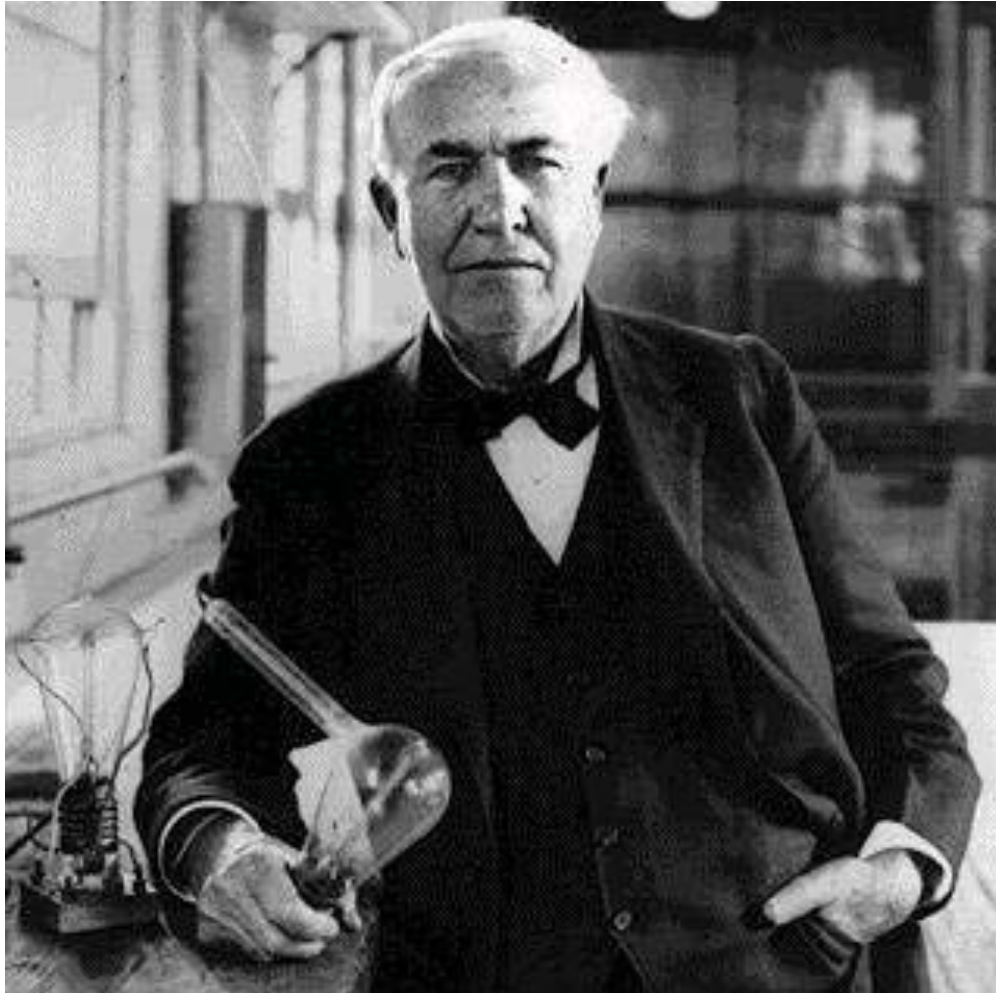
Production that is more than needed or before it is needed.



Overprocessing

More work or higher quality than is required by the customer.

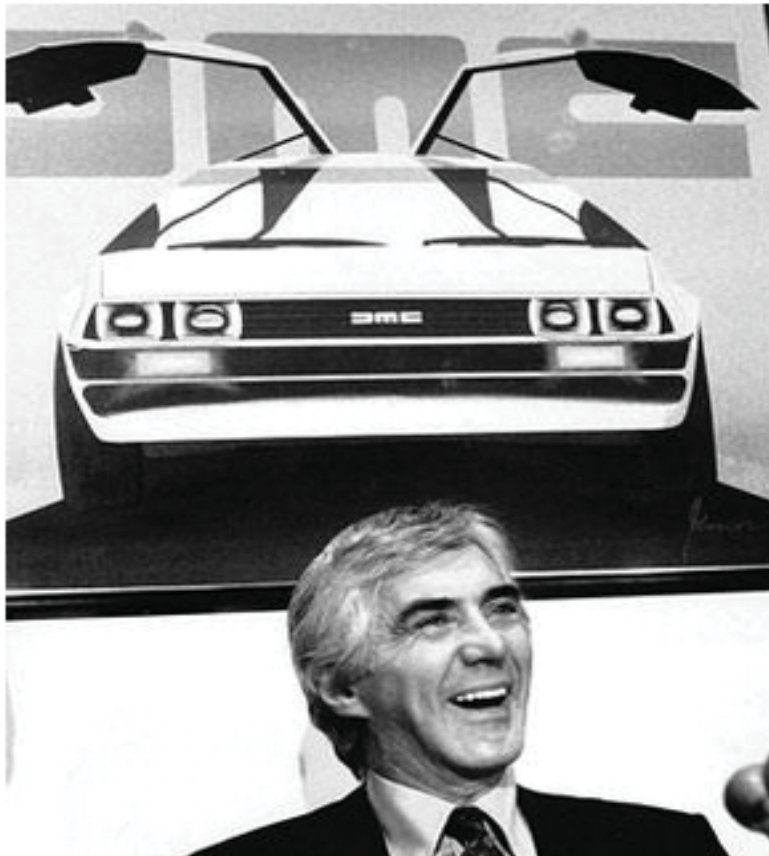




Top 25 Biggest Product Flops Of All Time

[GALLERY VIEW](#) | [LIST ALL](#) | [PRINT](#)

12 of 31 ▾

[< Previous](#)[Next >](#)

| No. 15: DeLorean Car

Auto pioneer John DeLorean quit General Motors in 1973 to start his own company. His company's car was an unusual car featuring an unpainted, stainless-steel exterior and gull-wing doors. The car debuted in 1981, but when the company failed less than two years later it had produced less than 9,000 vehicles.

Despite horrific sales, the car gained a cult following after the release of the 1985 movie 'Back to the Future' which featured the car as a time-travel machine. Last year it was announced that the car would be returning with very limited production.

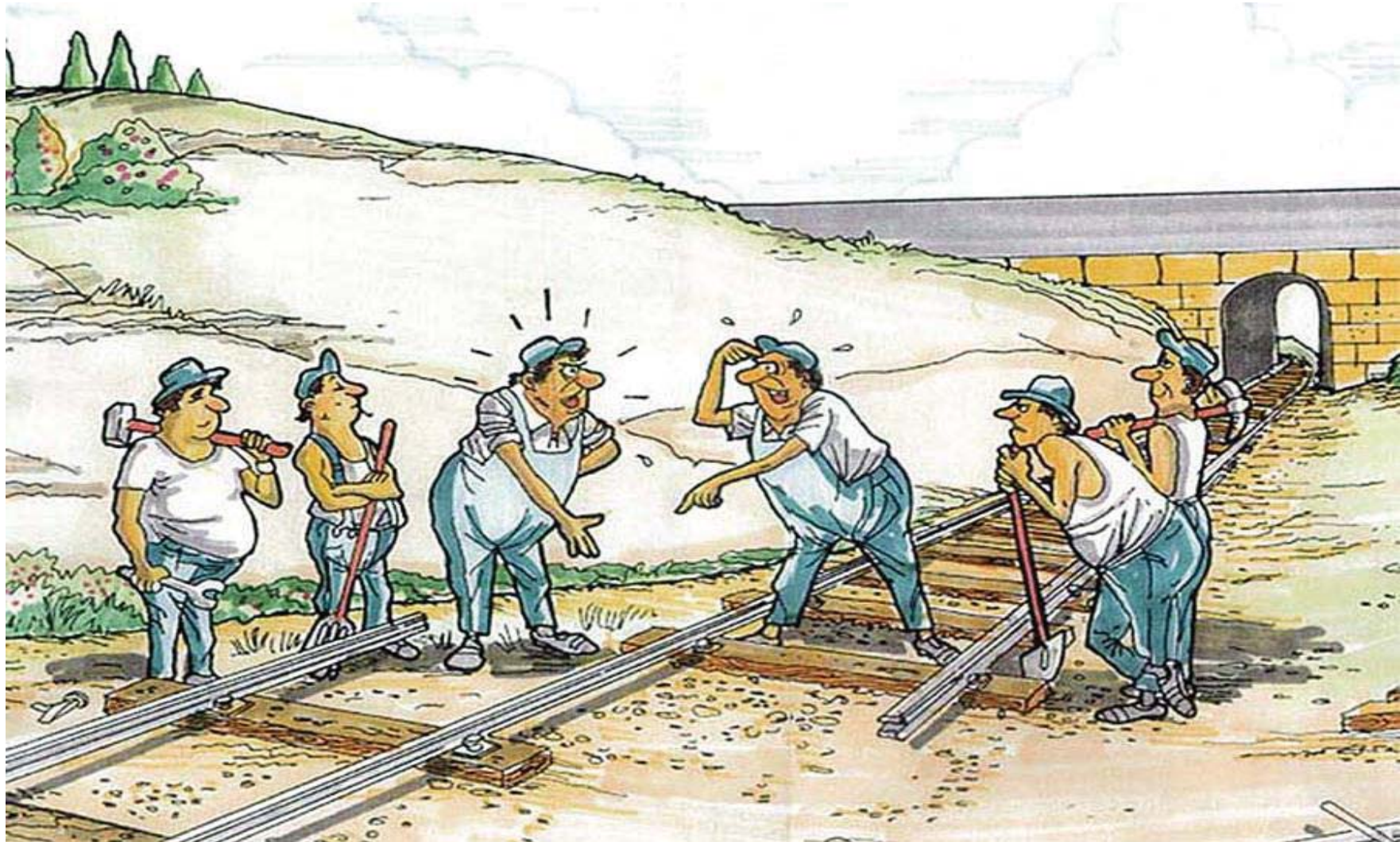
Next: [Product Flop No. 14](#)



Sprechi



Sprechi



Sprechi



La richiesta del
Cliente



L'idea del project
leader



L'output
dell'ingegneria



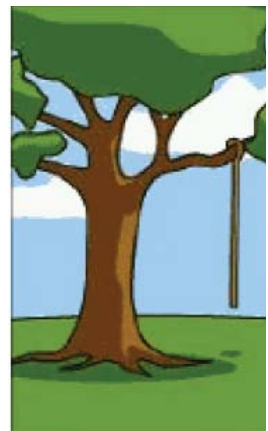
L'output della
programmazione



La presentazione del
marketing



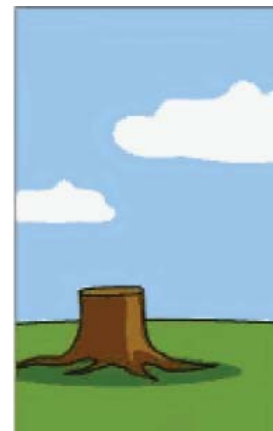
La documentazione
di progetto



Il risultato
dell'installazione



La fattura



Il supporto
dell'assistenza tecnica



Il bisogno reale del
Cliente



Sprechi



Source: M. Grieves, 2005

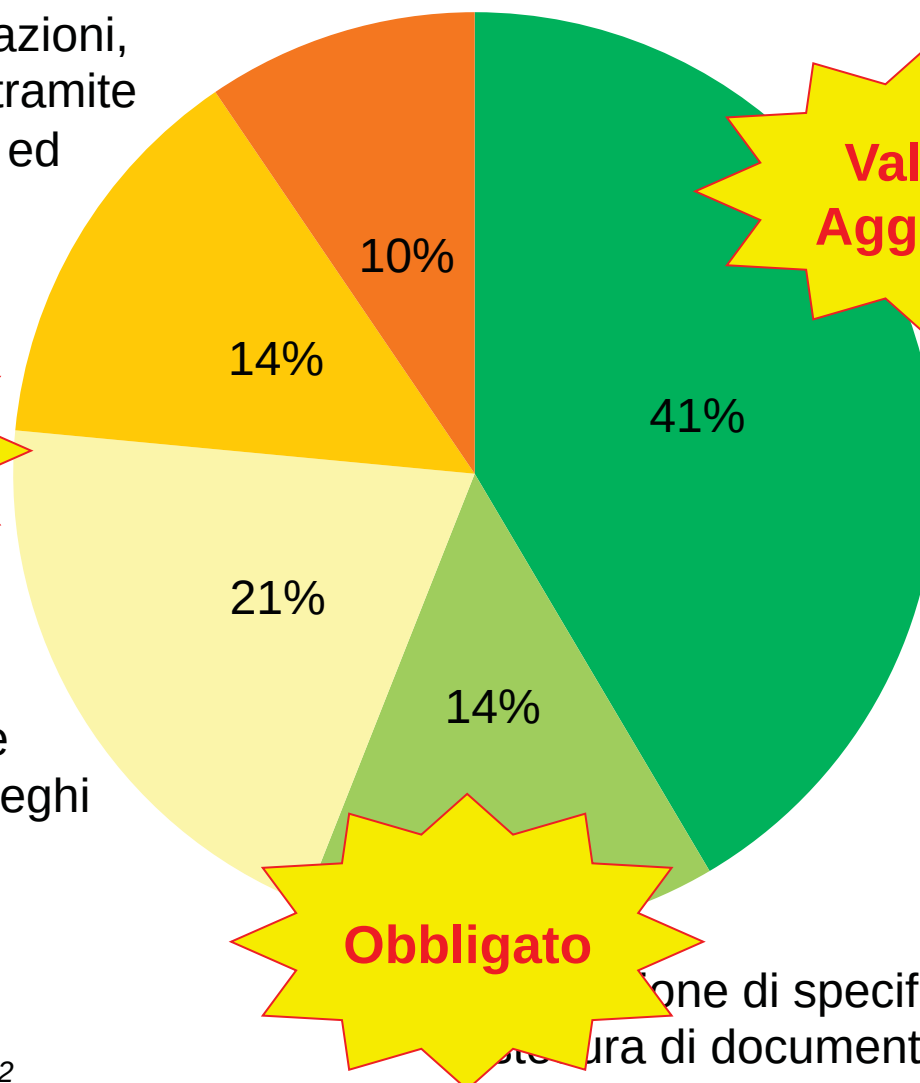


Sprechi

Recupero di informazioni,
dati e conoscenza, tramite
risorse cartacee ed
elettroniche



Coordinamento e
discussione con colleghi



**Valore
Aggiunto**

Attività di studio,
progettazione,
sperimentazione,
prototipazione

Obbligato

Definizione di specifiche e
struttura di documentazione



**Come risolvere questi
problemi**



La mia visione

Variabili di Competizione

Costo & Qualità

Differenziazione /
Personalizzazione

Innovazione

Time-To-Market

Globalizzazione /
Distribuzione

Esigenze

Efficienza (riduzione
sprechi)

Aumento del Valore

Gestione della
Complessità

Metodi e Strumenti di Soluzione

Gestione del
Processo

Gestione della
Conoscenza

Organizzazione



➤ **Introduzione alla sessione**

- Sergio Terzi, Professore Aggregato – Università degli Studi di Bergamo

➤ **Accordi di countertrade per accrescere la competitività nei mercati internazionali**

- Marco Sartor, Professore Aggregato – Università degli Studi di Udine

➤ **La gestione del ciclo di vita dei prodotti in ambiti complessi**

- Sergio Salsedo, Amministratore Delegato – Focus PLM

➤ **Spare Parts Planning: Come aumentare profitti e livelli di servizio**

- Paolo Prandini, Master Principal Sales Consultant – Oracle



Disclaimer

- Il presente documento è il risultato di una libera e personale interpretazione dell'autore.
- In nessun caso le idee espresse dall'autore possono essere considerate come voce ufficiale delle istituzioni presso cui l'autore collabora.
- Le fonti esterne (di immagini, materiali, schemi, idee, ecc.) sono state opportunamente citate, dove note.
- Immagini e disegni sono tratti nella maggior parte dei casi da Internet. Nel caso che qualche diritto di autore sia stato leso (per involontario dolo) si prega di contattare l'autore della presentazione (sergio.terzi@unibg.it), al fine di risolvere ogni possibile conflitto.

