

**«Luci ed ombre dei processi di Innovazione nelle PMI
e potenziamento della Supply Chain»**

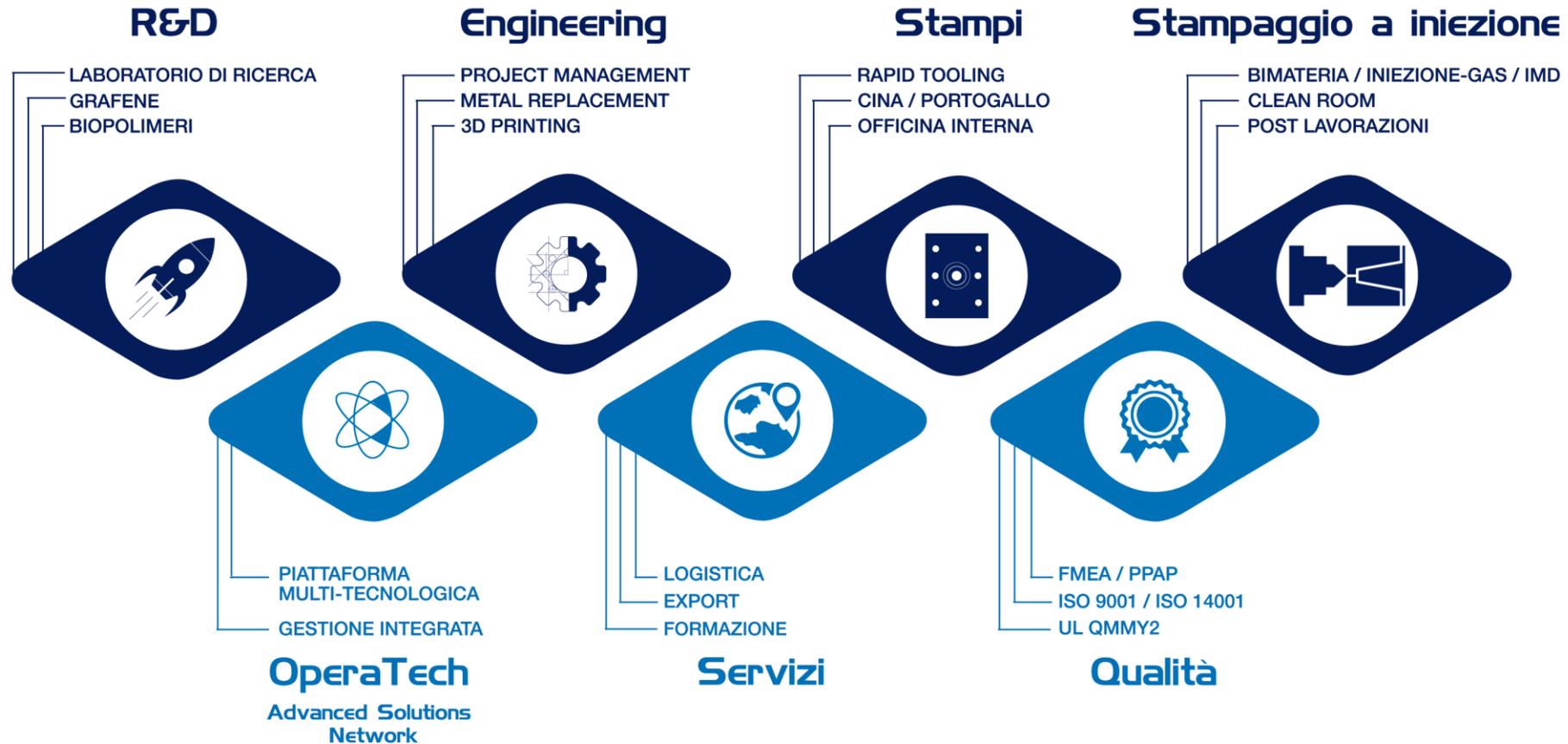
«Presentazione del Clust-ER Meccatronica e Motoristica»

Mariacristina Gherpelli - AD di GHEPI e Presidente Clust-ER Mech

Bologna, 16 Maggio 2019

FULL SYSTEM SUPPLIER

Un sistema di fornitura Integrato e Modulare



R&S e INNOVAZIONE

Driver per progetti ad alto contenuto tecnologico



GHEPI è accreditata come **Laboratorio di Ricerca** della **Rete Alta Tecnologia Emilia-Romagna** per:

- Ricerca Industriale applicata al **Metal Replacement** nello sviluppo di articoli con Tecnopolimeri e Polimeri ad Alte Prestazioni.
- Ricerca Industriale applicata all'**Innovazione di Prodotto** con Materiali Avanzati fra i quali **Biopolimeri e Nanocompositi (Grafene)**.

GHEPI è Socio Fondatore dell'Associazione "Clust-ER Meccatronica e Motoristica" e ha aderito a seguenti **Value Chain**:

- **Digital and Advanced Manufacturing**
- **Materiali Avanzati per Motoristica e Meccatronica**

OUTSOURCING, PRECURSORE DELLA SUPPLY CHAIN

Dall'outsourcing di capacità produttiva all'outsourcing di specializzazione



CONTESTO GHEPI

Alcune tappe legate all'Innovazione Organizzativa e di Processo

1. Certificazione ISO 9001 (1996) e ISO 14001 (2004)
2. Sw di raccolta dati di produzione (1998) e schedatore (2010)
3. Sw di Simulazione CFD e DOE da un Progetto Europeo di R&S (2004)
4. Lean Production (2012)
5. Stampante 3D a filo per prototipazione rapida (2014)
6. Piano di Investimenti Industria 4.0: Isole interconnesse, Cobot, ecc. (2017)
7. Macchina per Additive Manufacturing da produzione (2018)
8. Progetto Europeo sull'impatto psicologico dei Cobot sulle Persone (2018)
9. Coaching e Formazione per tutto il Personale



SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

Cosa si intende per gestione della catena di fornitura ... e cosa si fa?



CONTESTO GHEPI

Esempi di esperienze con Clienti Italiani



1. **CEO-Presidente:** «Fra i ns Fornitori ci sono dei titolari che vanno a piazzare le macchine alla domenica per cui hanno costi inferiori ai vs e fanno prezzi migliori».
2. **Buyer:** «Ci interessano i prezzi bassi, se i Fornitori falliscono li sostituiamo con altri».
3. **Resp. Tecnico:** «Siete un altro pianeta rispetto ai ns Fornitori attuali, vorremmo lavorare con voi perché loro non riescono più a seguirci, ma dovete farci gli stessi prezzi».
4. **Buyer:** «Concediamo solo il 10% di spese generali perché dobbiamo fare gli interessi della ns Azienda».
5. **Ass. Qualità:** «Abbiamo un progetto di razionalizzazione del parco Fornitori per cui ne sostituiremo alcuni di classe B e C con Fornitori qualificati di classe A ai prezzi di quelli di classe B».

CONTESTO GHEPI

Esempi di esperienze con Clienti Esteri



1. **Direttore R&D Multinazionale Nord-Europa:** «Dovete progettare con il ns stesso sw per cui contribuiamo all'acquisto e vi facciamo noi la formazione».
2. **Direttore Tecnico Multinazionale Americana:** «La quota di R&D non prevista inizialmente indicatela a parte con una descrizione specifica».
3. **VP Multinazionale Giapponese:** «Quale % di marginalità applicate? Se non arrivate almeno al 30% non potete avere le risorse per investire, sviluppare la vs Impresa ed essere un Partner affidabile».

IL TEMA DI FABBRICA FUTURO

Le aziende manifatturiere sono la spina dorsale dell'economia italiana ...

«... Tuttavia ci sono **nuove e vecchie criticità** che impongono agli attori del settore riflessioni serie sul proprio futuro: gli **investimenti tecnologici** verso la «fabbrica intelligente», la questione del **lavoro e delle nuove competenze**; ...; la domanda di prodotti sempre più «liquida»; la questione della **creazione del Valore** e del **mantenimento della marginalità**.»

Credo che la **CRITICITA' ITALIANA** sia molto più profonda e riconducibile a questi elementi:

- **Mentalità**
- **Cultura e competenza specifica**
- **Educazione e Etica del lavoro**

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

Le relazioni ... pericolose!

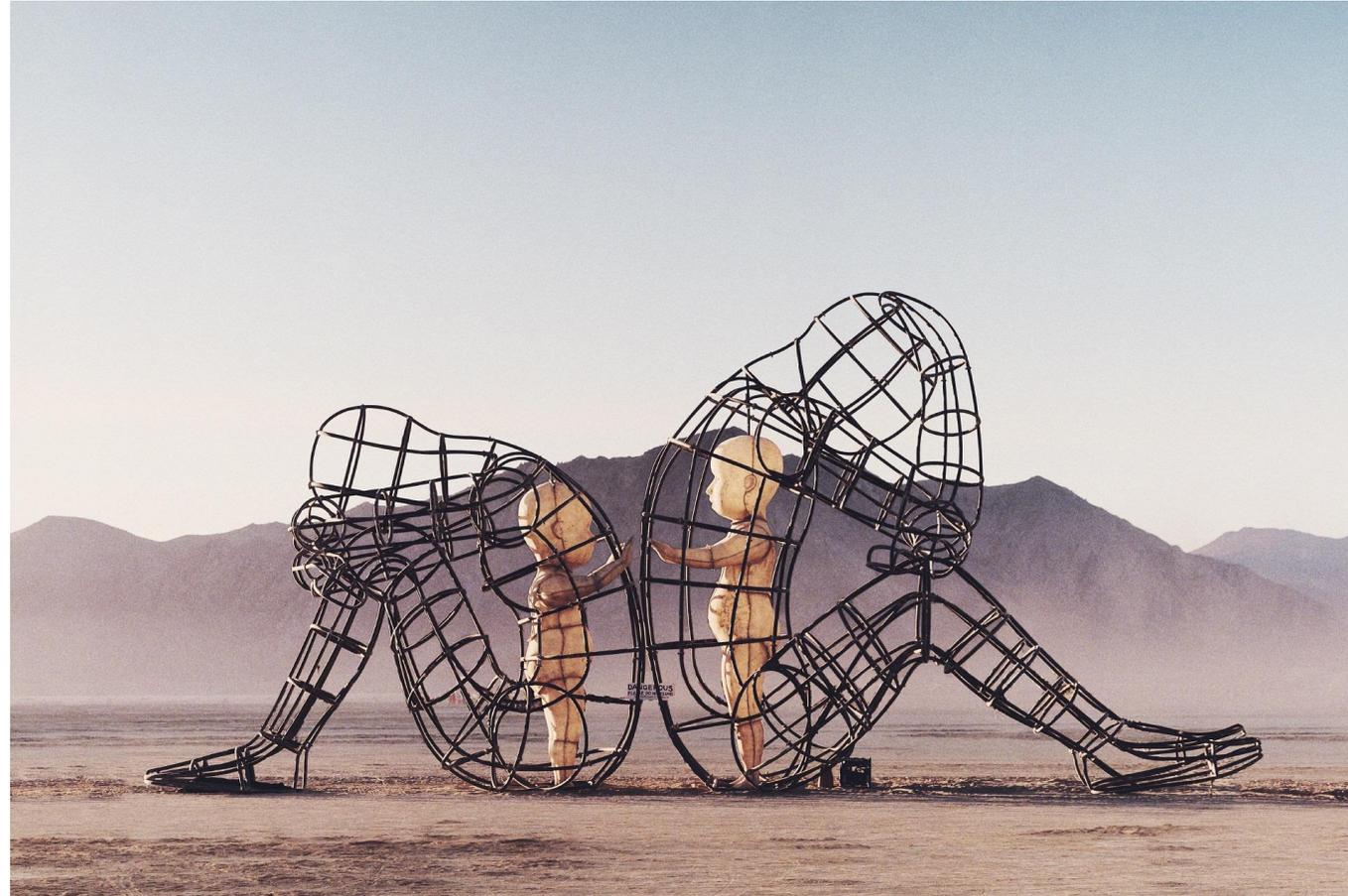
Il SCM quindi si snoda, ancora oggi e troppo spesso, intorno ai seguenti elementi:

- **Rapporto di forza e non di partnership.**
- **Win-Lose** e non Win-Win situation.
- **Fornitore visto come un nemico** e non come un alleato.
- **Pretesa di trasparenza unilaterale** dei dati e delle condizioni in cambio di opacità, anche sui progetti.
- **Incoerenza rispetto alle proprie scelte aziendali** volte alla competitività (non fare agli altri ciò che non vorresti fosse fatto a te!).
- **Mentalità arretrata** che genera problemi anche alla propria azienda.



CONSEGUENZE

Difficoltà di comunicazione e scarsa spinta alla collaborazione



CONSEGUENZE

Involuzione del sistema e aumento del gap



CONSEGUENZE

Perdita di opportunità straordinarie





Presentazione del Clust-ER Meccatronica e Motoristica

Dalle ombre ... alle luci: l'esperienza del Clust-ER mette in relazione diverse realtà con caratteristiche differenti e ciò implica la capacità di **collaborare valorizzando le competenze altrui per generare valore di livello superiore.**

La nascita dei Clust-ER

Dalla Rete Alta Tecnologia alla S3



Le **Associazioni Clust-ER** sono comunità di Imprese, Centri di Ricerca, Centri per l'Innovazione, Università, Fondazioni ITS, Enti di Formazione ed altri soggetti.

Ogni Clust-ER si articola in **Value Chain**, gruppi di lavoro tematici focalizzati sulle priorità definite dalla **Smart Specialization Strategy (S3)**.

Gli obiettivi strategici del Clust-ER Mech

- **Creare opportunità di networking** fra Istituzioni di ricerca, Imprese, Alta formazione e Rete Politecnica regionale finalizzate alla progettualità strategica, di elevato impatto regionale e coerente con gli obiettivi della S3 nel settore;
- Facilitare l'incontro di idee innovative sulle quali far convergere l'interesse per **nuove linee di ricerca di base open e disruptive**;
- Condividere con gli stakeholder del settore i **bisogni formativi e di alta specializzazione**;
- Potenziare le reti e i collegamenti con aggregazioni pubblico-private attive in ambiti analoghi a livello nazionale ed europeo, favorendo al contempo **l'internazionalizzazione delle filiere produttive**.

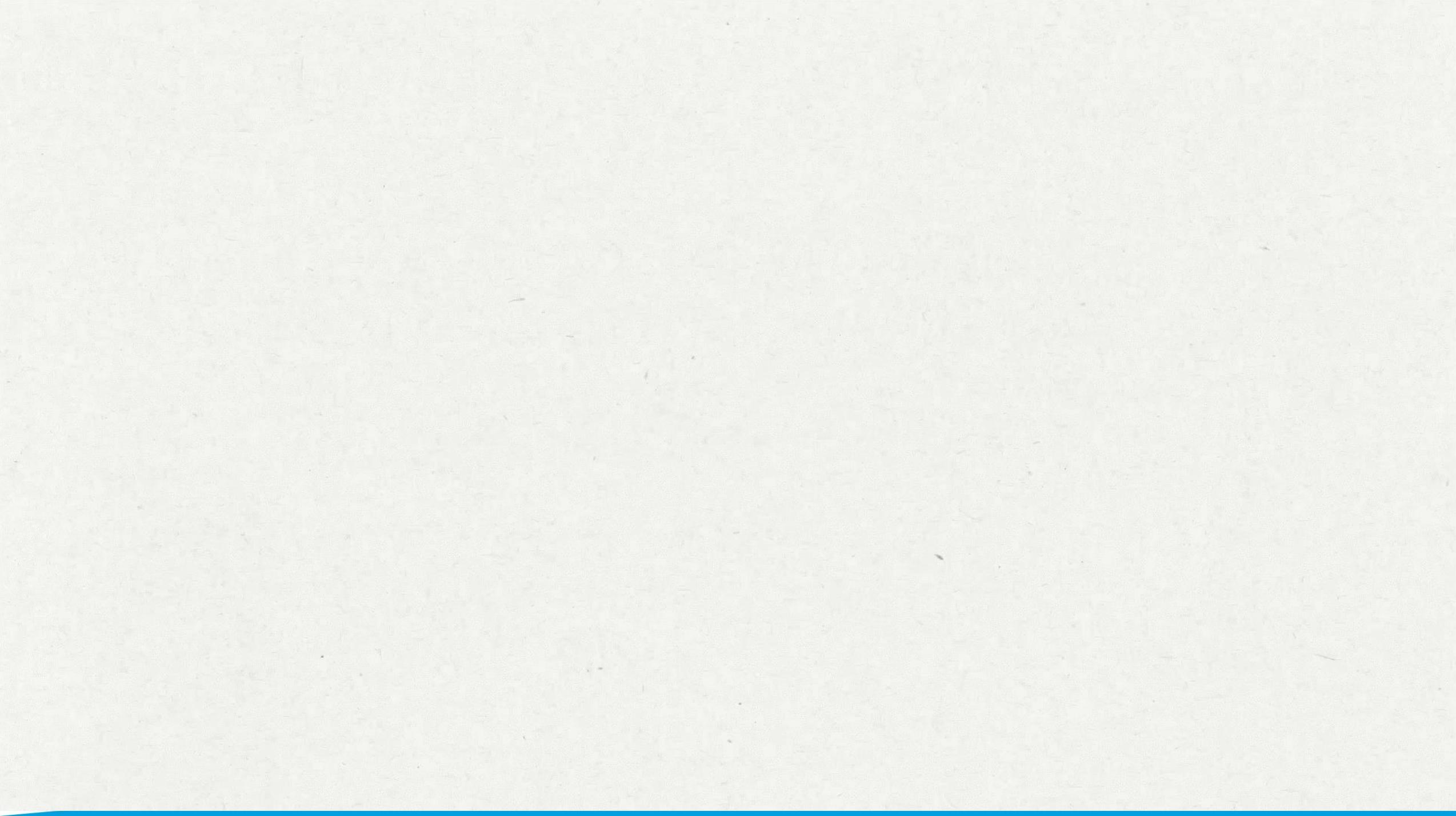
Le Value Chain del Clust-ER Mech

Sette Gruppi di Lavoro ad alta specializzazione

- **DaAMa** Digital and Advanced Manufacturing
- **A&RER** Automazione e Robotica Emilia Romagna
- **MoVES** Motori e Veicoli efficienti, sostenibili, intelligenti
- **MAMM-ER** Materiali Avanzati per Motoristica e Meccatronica
- **FLY.ER** Avionica e Aerospazio
- **NAUTICAL** Nautica
- **FP** FluidPower

Perché aderire al Clust-ER Mech

- Si è parte di una comunità che sostiene la **competitività della propria filiera**;
- Si entra in un sistema di relazioni con possibili **partner per progetti aziendali**;
- Si entra in **partenariati** più estesi per accedere a bandi regionali, nazionali, europei;
- Si può **contribuire alla definizione delle strategie regionali** e suggerire temi di interesse per future iniziative (es. Bandi);
- Si possono sviluppare **collaborazioni con partner internazionali** nell'ambito di Cluster su tematiche affini;
- Si accede in **anticipo a conoscenze tecnico-scientifiche**;
- Ci si abitua a ragionare in una logica di **Open Innovation**;



“
**ATTIVITÀ
DI NETWORKING
PER FAVORIRE
L'INNOVAZIONE
INDUSTRIALE
ATTRAVERSO
LA RICERCA
E LA CONOSCENZA**
”

Grazie per l'attenzione!

Per informazioni:
Carlo Pignatari – Clust-ER Manager
carlo.pignatari@mech.clust-er.it



Associazione Clust-ER Meccatronica e Motoristica
c/o Aster – CNR, Area della Ricerca di Bologna
Via Gobetti, 101 – 40129 Bologna
Tel. +39 051 6398099
Web: mech.clust-er.it