



EXECUTIVE BRIEF

Le 5 criticità principali oggi nel settore IM&E

Produzione

In che modo Infor aiuta a migliorare le performance di produzione

Se da un lato i produttori di macchinari e attrezzature industriali (IM&E) devono affrontare numerose sfide di mercato, dall'altro si trovano in una posizione unica per cogliere le opportunità emergenti prima di altri segmenti verticali. Molti si avvalgono già di potenti tecnologie consolidate e stanno adesso cercando nuovi modi per migliorare le prestazioni rivolgendosi al cloud e a soluzioni moderne avanzate, con l'applicazione di funzionalità avanzate come l'intelligenza artificiale, l'analisi aumentata e l'internet delle cose (IoT, Internet of Things). Con l'implementazione di tali strumenti, i produttori IM&E possono risolvere meglio i problemi più urgenti.

L'aumento della domanda dei clienti per prodotti configurabili e progettabili su ordinazione (CTO ed ETO) aggiunge complessità alle operazioni di produzione. La necessità di una maggiore visibilità della supply chain, la richiesta di una maggiore differenziazione attraverso la gestione dei progetti e la progettazione collaborativa, oltre a una crescente enfasi sulle opportunità di assistenza, sono anch'esse questioni cruciali che devono affrontare oggi i produttori del comparto IM&E. Analizziamole in dettaglio e scopriamo in che modo la tecnologia può aiutare ad affrontarle.

1. Mutamento del comportamento dell'acquirente

L'industria manifatturiera IM&E deve adattarsi ai cambiamenti nel comportamento degli acquirenti. I clienti non acquistano più prodotti costosi disponibili in magazzino né sono più disposti ad attendere la consegna. Molti clienti si aspettano prodotti CTO o ETO che soddisfino meglio le loro esigenze uniche. L'aumento della personalizzazione ha trasformato il modo in cui i produttori pianificano la domanda, gestiscono le risorse e utilizzano la tecnologia.

In risposta a queste sfide, i produttori devono cambiare il modo di progettare, realizzare e consegnare i prodotti, oltre a dover modificare i processi di ricerca e sviluppo, supply chain e vendita. Questo cambiamento inizia con la capacità di creare preventivi personalizzati tempestivi e accurati, garantendo al contempo la redditività durante l'intero processo dal preventivo all'ordine. Affidandosi a un sistema CPQ (configurazione, prezzo, preventivo) direttamente integrato con gli altri sistemi aziendali—le vendite, la progettazione, la pianificazione, la contabilità e la produzione—il produttore non solo sarà capace di fornire i risultati unici che i clienti desiderano, ma otterrà anche processi efficienti e attività ottimizzate.

Una soluzione CPQ consente di guidare i clienti attraverso scelte di selezione predefinite, suggerendo caratteristiche di prodotto appropriate e fornendo rapidamente un preventivo e un'anteprima visiva dell'articolo finito. Tutto questo crea un'esperienza di acquisto attraente per il cliente, inducendolo a portare a termine il suo acquisto rapidamente. Le specifiche dell'ordine vengono trasmesse direttamente al sistema, migliorando la visibilità dei dettagli dell'ordine, consentendo una più rapida pianificazione dei materiali e riducendo il numero di ordini che richiedono richiami per modifiche di progettazione. I produttori possono pertanto vedere un aumento dei ricavi di vendita e ridurre i costi operativi controllando gli sprechi ed eliminando gli errori delle distinte dei materiali.

2. Maggiore complessità operativa

Concentrarsi su una percentuale maggiore di prodotti CTO e ETO, gestire catene di approvvigionamento più complesse, raccogliere e analizzare enormi quantità di dati e supportare nuovi modelli di business aumenta significativamente la complessità delle operazioni end-to-end dei produttori. La necessità di tenere traccia di un maggior numero di configurazioni di prodotti è solo l'inizio. Per supportare operazioni così complesse, i produttori devono migliorare l'affidabilità e le interconnessioni tra i reparti e i processi chiave.

Storicamente, i produttori del settore IM&E hanno spesso trovato difficoltà a bilanciare scorte e domanda, ma anche a consegnare gli ordini ai clienti in modo efficiente e puntuale. Queste problematiche sono essenzialmente dovute a una mancanza di visibilità interna e alla dipendenza da un inserimento dati e da processi manuali. Inserire nell'equazione i reparti di ricerca e sviluppo, vendite, produzione, supply chain, fatturazione, assistenza e altri ancora aggiunge un'ulteriore complessità che i processi e i sistemi obsoleti semplicemente non possono gestire.

I produttori del settore IM&E di oggi devono trasformare le operazioni connettendo macchine, processi e persone. Questo richiede una soluzione end-to-end progettata specificamente per il settore IM&E. La soluzione ideale è in grado di gestire l'intero processo in tutti i reparti aziendali, dalla pianificazione e programmazione alla gestione della supply chain e del magazzino. Ciò fornisce la visibilità necessaria per mantenere connessi sistemi e persone. Con una visibilità globale a ogni livello dell'azienda, i produttori possono ottimizzare gli ordini, facilitare la pianificazione dei materiali, soddisfare la domanda del mercato, ottimizzare le operazioni, accedere ai dati con una migliore analisi e molto altro.

3. Criticità della supply chain

Uno degli aspetti più complessi della produzione IM&E è la gestione della supply chain. L'aumento della produzione ETO complica l'approvvigionamento di materie prime e accentua la dipendenza dai co-produttori e dai fornitori di sottosistemi e componenti. Senza soluzioni moderne implementate, è sempre più difficile garantire che i materiali appropriati siano nel posto giusto al momento giusto.

Nel settore IM&E c'è inoltre il fabbisogno costante di scorte MRO per gestire le attività di manutenzione, riparazione e revisione. Questo è già piuttosto difficile quando si cerca di ottenere la visibilità e il controllo dei materiali internamente. Diventa poi una sfida ancora maggiore quando gran parte dei dati della supply chain risiede al di fuori degli stabilimenti del produttore.

Affinché un produttore possa fare proiezioni accurate, ottenere prezzi favorevoli e soddisfare le richieste di fornitura dei clienti, deve migliorare e mantenere la visibilità della supply chain, gestire meglio le materie prime e comunicare in modo efficace ed efficiente con i fornitori. Questo livello di visibilità e comunicazione può essere raggiunto con strumenti di supply chain orchestrati, ottimizzati e collaborativi, per creare un ecosistema supply chain completamente integrato e in tempo reale.

La diffusione dell'intelligenza artificiale nelle supply chain può essere la chiave per avere successo. Il rapporto di [IDC FutureScape, "Worldwide Supply Chain 2022 Predictions"](#) suggerisce che "entro il 2023 il 50% di tutte le previsioni di supply chain saranno automatizzate mediante l'uso dell'intelligenza artificiale, migliorando così la precisione di 5 punti percentuali."

Ciò determinerà la capacità di acquisire nuovi fornitori più rapidamente, condividere documenti e informazioni in modo più efficiente e di sincronizzare meglio la supply chain per ridurre i rischi e aumentare flessibilità e redditività. Le relazioni con i fornitori miglioreranno e questo si tradurrà in prezzi migliori e una maggiore capacità di garantire servizi tempestivi ai clienti, sia grazie a un tracciamento semplificato delle spedizioni sia alla capacità di evitare colli di bottiglia come l'inglorioso [blocco del canale di Suez](#) da parte di una nave container.

4. La necessità di fornire progetti collaborativi

Per la produzione basata su progetti, la collaborazione diretta con i clienti è essenziale. E per molti produttori del settore IM&E offrire ai clienti capacità di progettazione collaborativa è un importante fattore di differenziazione competitiva.

Per fornire progetti redditizi e collaborativi che siano puntuali e in linea col budget, i produttori necessitano di un processo di progettazione efficiente, flussi di lavoro semplificati e dati e documenti accessibili. È fondamentale che una soluzione di gestione del ciclo di vita del prodotto (PLM) fornisca:

- Processi standardizzati
- Un sistema di registrazione coerente
- La capacità di modificare i progetti al volo
- Accesso in tempo reale ai dati di design e di progetto

Un robusto sistema PLM offre ai produttori una visione dettagliata dei costi del progetto, consente di eseguire una complessa pianificazione delle risorse e permette ai produttori di fornire aggiornamenti accurati sulle consegne ai clienti.

Questo livello di collaborazione rende essenzialmente il cliente un partner commerciale del produttore e richiede efficaci strumenti di condivisione e comunicazione dei dati. Senza di essa, i produttori rischiano di dover affrontare frequenti richieste di modifiche, una scarsa pianificazione della domanda e una maggiore probabilità di stime e costi approssimativi, che possono determinare a loro volta una minore redditività e l'abbandono da parte dei clienti.

5. Gestione dell'assistenza e servitizzazione

Un modo per aiutare i produttori del settore IM&E a costruire relazioni con i clienti è quello di fornire un servizio post-vendita in loco. L'assistenza sta infatti diventando una componente sempre più importante dei profitti per i produttori IM&E. In un'epoca in cui è difficile competere sul prezzo, la differenziazione dell'offerta di servizi di assistenza permette ai produttori di ottenere un vantaggio competitivo e di migliorare e consolidare la fidelizzazione dei clienti. Questo può tuttavia rappresentare una grande trasformazione del modello aziendale—che richiede una nuova modalità di analisi dei dati dei macchinari e differenti competenze organizzative e del personale. Un servizio di assistenza scadente per gli asset del cliente causa un aumento dei costi, un utilizzo inadeguato delle risorse umane e un minor numero di rinnovi dei contratti di manutenzione. Per fornire con successo un servizio affidabile sul campo, i produttori devono essere in grado di supportare interamente le procedure di invio di personale, di manutenzione e riparazione nei propri sistemi di back-office.

Una soluzione progettata per i servizi aftermarket deve includere funzionalità per l'invio di tecnici, il monitoraggio della cronologia degli interventi e la gestione delle scorte dei pezzi di ricambio. Inoltre, la funzionalità di assistenza in loco tramite applicazioni mobili può migliorare notevolmente la qualità degli interventi dei tecnici dell'assistenza in loco e aumentare il numero di risoluzioni al primo tentativo, garantendo che i tecnici siano nel posto giusto al momento giusto, con i materiali giusti e la giusta cronologia interventi.

La servitizzazione offre un'altra opportunità di aftermarket. Consente di creare un modello di business “Pay-for-what-you-use” (addebito delle sole risorse utilizzate) che si allinea con gli obiettivi del cliente e col budget disponibile. Piuttosto che vendere un prodotto al cliente, il produttore vende un risultato, ad esempio [X] chilometri percorsi, [X] tonnellate di terreno scavate, o [X] ettolitri di acqua filtrata. Il produttore fornisce l'attrezzatura e utilizza sensori incorporati e la tecnologia IoT per monitorare le prestazioni del macchinario o dell'attrezzatura. È così che il produttore sa quando e come fatturare il servizio.

Il produttore controlla anche l'attrezzatura per qualsiasi servizio richiesto e ne misura i risultati. Mantenendo il macchinario in funzione al massimo dell'efficienza, il produttore può prevedere accuratamente i costi e trarre profitto dalla vendita di servizi "in base al consumo". Questo modello genera molti vantaggi per i clienti, specialmente quelli con obiettivi variabili, esigenze a breve termine e capitale limitato. Offrire questa opzione può aiutare i potenziali clienti a riavviare progetti che erano stati bloccati a causa della volatilità del mercato globale o della perdita di finanziamenti.

Sfruttare al massimo la tecnologia moderna

Tali tendenze e problematiche rappresentano sfide significative per i produttori del settore IM&E che devono essere affrontate per poter trarre vantaggio da opportunità emergenti. Allo stato attuale molti produttori non dispongono di sistemi aziendali, automazioni, flussi di lavoro e processi adeguati per supportare queste nuove modalità di fare affari. I sistemi aziendali che sono stati implementati anni (e spesso decenni) fa non possono più sostenere le complesse richieste di oggi.

Che si tratti di CTO o ETO, IoT, supply chain estese o servitizzazione, queste richieste si basano tutte sull'utilizzo di tecnologia moderna. È questa trasformazione digitale che promuove una maggiore efficienza ed efficacia dei processi esistenti. Apre inoltre le porte alla differenziazione, consentendo ai produttori di ripensare le metodologie e creare nuove strategie di consegna e di sviluppo dei prodotti e servizi basate sui dati e di migliorare l'esperienza complessiva offerta al cliente.

Dal cloud computing e le tecnologie collaborative alla mobilità e all'analitica, la tecnologia aiuta a risolvere esigenze specifiche e genera intuizioni perseguibili, costruendo le fondamenta per la futura crescita dei produttori IM&E.

PER SAPERNE DI PIÙ 

Seguici:     



Infor è un fornitore globale di business software nel cloud specializzato per settore di mercato. Oltre 65.000 organizzazioni in più di 175 paesi si affidano ai 17.000 dipendenti di Infor per raggiungere i propri obiettivi aziendali. Per saperne di più visita www.infor.com.

Copyright© 2022 Infor. Tutti i termini e i simboli grafici utilizzati nel presente documento costituiscono marchi commerciali e/o marchi registrati di Infor e delle relative consociate o affiliate. Tutti gli altri marchi qui riportati sono di proprietà dei relativi proprietari. www.infor.com.

Infor in Italia, Via Torri Bianche 24, 20871 Vimercate MB, www.infor.com/it-it

INF-2641206-it-IT-1022-1