



SETTORE AEROSPACE & DEFENSE

## Cinque modi per migliorare le attività MRO

Quasi un decennio di tagli alle spese per il Dipartimento della difesa (DoD) si sono fatti sentire sul settore aerospaziale e della difesa (A&D), causando contrazione della forza lavoro, meno investimenti in R&D e un aumento delle fusioni e acquisizioni. La notizia buona è che gli investimenti nella difesa sono in ripresa; in effetti, secondo il Washington Post, i fondi del governo statunitense destinati alle spese militari “**saranno i più ingenti nella storia americana recente, almeno dagli anni ‘70 del 1900 ad oggi**”. Questo significa non soltanto che le aziende A&D dovrebbero ricevere più ordini, ma che anche le aziende che si occupano di manutenzione, riparazione e revisione (MRO) dovrebbero poter sfruttare un numero maggiore di opportunità per sottoscrivere contratti di manutenzione.

Dopo alcuni anni tutt’altro che brillanti per il settore **aeronautico commerciale, il 2018 e il futuro sembrano promettere una crescita significativa**, dovuta in gran parte all’aumento dei viaggi aerei in tutto il mondo. Più persone che volano significa più aerei in servizio. La domanda restante sarà soddisfatta dalla “**disponibilità delle linee aeree a spendere di più in manutenzione** con il risultato di posticipare il ritiro dei velivoli più vecchi, che a loro volta offriranno più lavoro al comparto MRO perché hanno maggiori esigenze di servizi e assistenza”, spiega la società di consulenza gestionale Oliver Wyman. In effetti, Oliver Wyman prevede che il mercato MRO globale **passerà dal 3,5% al 4,5%, superando i 91,9 miliardi di dollari, entro il 2028**.

Anche se il futuro appare promettente per il comparto MRO, si prevede altresì un aumento della concorrenza e una contrazione dei margini. Tutto ciò, unito alla crescita della supply chain globale e ai continui progressi tecnologici, può mettere sotto pressione le aziende MRO. Ci sono tuttavia azioni che la tua azienda può intraprendere per affrontare al meglio queste, e altre, sfide. Qui di seguito troverai cinque modi per migliorare l'esecuzione delle operazioni MRO, aumentare l'efficienza e massimizzare i profitti.

## 1. Aumentare la visibilità della supply chain globale

L'obiettivo ultimo è assicurarsi che i componenti necessari siano disponibili per i meccanici e i tecnici quando ne hanno bisogno. Per raggiungere questo obiettivo non è sufficiente una supply chain reattiva e affidabile. Occorre un sistema per la gestione della supply chain flessibile, in grado di garantire una visibilità end-to-end in tutta la supply chain, internamente ed esternamente con tutti i partner. Il sistema dovrebbe consentire un approvvigionamento rapido ed efficiente dei componenti costituiti da materiali compositi, fibra di carbonio, leghe speciali e titanio, molti dei quali non sono facilmente reperibili. Non è sufficiente sapere dove si trovano i componenti, occorre anche poter contare sulla visibilità dell'intera supply chain per sapere come funziona, a prescindere da dove si trovano nel mondo i partner dell'azienda. E in caso di ritardo o interruzione inattesa dei servizi, è necessario reagire rapidamente e riuscire a ottenere i componenti da altri fornitori.

## 2. Gestire componenti e processi complessi con semplicità

Dal tracking del ciclo di vita di migliaia di componenti multiprezzo alla previsione della domanda e alla conservazione in magazzino delle parti di ricambio, i sistemi di gestione dell'assistenza e dell'inventario impiegati dalla tua azienda devono essere in grado di monitorare i materiali e lo storico degli interventi.

La gestione dell'inventario è ancora più complicata oggi perché le aziende manifatturiere devono ricorrere sempre più spesso a materiali nuovi, come la fibra di carbonio. Poiché alcuni aerei più vecchi possono ancora utilizzare materiali tradizionali, i sistemi potrebbero dover gestire inventari doppi e tenere traccia di quali tecnici sono formati per operare con i diversi tipi di materiali. Questo aumenta ulteriormente la complessità poiché diversi materiali possono richiedere interventi di manutenzione diversi e avere cicli di vita differenti, e ciò può influire direttamente sulle modalità di gestione dei servizi, della manutenzione e dei contratti di garanzia. Occorrono sistemi aziendali integrati, capaci di gestire una miriade di SKU, numeri di serie e configurazioni per non rischiare di perdere di vista componenti non certificati.

## 3. Rispettare tutte le normative e i requisiti

Che la tua azienda lavori con l'aviazione civile o con quella militare, in ogni caso deve rispettare regole governative specifiche riguardanti i tempi di volo, la manutenzione e i costi dei programmi. Audit, sanzioni pecuniarie e aerei messi a terra possono avere conseguenze devastanti per la tua azienda. E i fogli di lavoro obsoleti, isolati e sempre a rischio di errori non offrono sicuramente la soluzione giusta. Alla tua azienda servono invece funzionalità avanzate di gestione dei contratti e di tracciabilità dei lotti e dei numeri di serie per assicurare la manutenzione dei prodotti e il rispetto degli obblighi contrattuali e delle regole governative, mantenendo sempre un severo controllo sulla qualità. E per un funzionamento realmente efficiente, occorre poter accedere a questi dati in tempo reale. Secondo Edward Talerico, Industry and Strategy Director per il settore aerospaziale e della difesa in Infor, molte aziende A&D stanno superando queste sfide e difficoltà "testando soluzioni SaaS cloud-based che offrono le tecnologie e i progressi più all'avanguardia e, con essi, maggiore velocità, flessibilità e agilità".

## 4. Fornire ai tecnici le informazioni di cui hanno bisogno per svolgere il loro lavoro

La qualità dell'assistenza offerta dalla tua azienda dipende dai suoi tecnici. Quindi occorre assicurarsi che siano nel posto giusto, al momento giusto e con le parti di ricambio e gli strumenti giusti. Gli aerei sono diventati più complessi, con componenti estremamente avanzati che richiedono addetti alla manutenzione specializzati. Gestire queste specializzazioni aggiunge ulteriore complessità alle ispezioni e agli interventi di manutenzione ordinaria e di riparazione. Sono necessari anche software specializzati per verificare che il tecnico inviato sul posto disponga delle certificazioni adeguate per riuscire a portare a termine il compito che gli è stato assegnato. È necessario inoltre assicurarsi che i tecnici abbiano accesso alle informazioni di cui hanno bisogno. Grazie a dispositivi mobili intelligenti e al software giusto, i tecnici possono accedere ai dati fondamentali, per esempio l'inventario delle parti e lo storico degli interventi di assistenza su un determinato componente, mentre si trovano in pista o nell'hangar. Non soltanto questo può aiutarli a velocizzare gli interventi, ma aumenta anche la probabilità che l'intervento sia completato correttamente già la prima volta.

## 5. Assicurare la redditività

La maggior parte dei contratti MRO è estremamente complessa, talvolta può essere difficile quindi verificare se la tua attività è realmente redditizia. Per gestire con successo i margini, l'azienda ha bisogno di tracciare tutto, dalle parti e dagli strumenti al tempo dedicato a un progetto e alle risorse, e molto altro. Costi nascosti e investimenti elevati in parti di ricambio e inventario possono mascherare la performance reale. Funzionalità di analisi avanzate capaci di esaminare tutti questi dati possono aiutare a determinare la redditività dei contratti, a ottenere rinnovi vantaggiosi e a fornire preventivi accurati per nuovi contratti. E strumenti avanzati di monitoraggio del tempo possono aiutare a gestire le risorse e a utilizzarle in modo efficiente.

## Investire nei sistemi aziendali

Con la prospettiva di aumentare le opportunità e i profitti, oggi le aziende MRO devono adattarsi a nuove modalità di funzionamento. Questo significa investire nell'infrastruttura aziendale. Con gli strumenti giusti, la tua azienda potrà acquisire informazioni ed eseguire analisi che le consentiranno di verificare se tutto funziona nel modo più efficiente e redditizio possibile.

Per saperne di più >



Infor sviluppa business software nel cloud per settori specifici. Con 17.000 dipendenti e oltre 68.000 clienti in più di 170 paesi, il software Infor è progettato per il progresso. Per saperne di più visita [infor.com](http://infor.com).

Seguici:   