

DEFINIRE IL VALORE NELLA SELEZIONE DEI FORNITORI: L'APPROCCIO DI NSK



Come misurare il valore del vostro fornitore di ricambi (aftermarket)

I costruttori di maggior successo sono ben consapevoli del ruolo centrale che i beni strumentali rivestono per il loro successo. Queste aziende dedicano impegno e tempo alle loro decisioni di acquisto e sono molto attente e rigorose nella selezione dei fornitori. Esiste tuttavia la tendenza a sottovalutare l'importanza dell'assistenza e della manutenzione delle apparecchiature. Parti di ricambio (prodotti aftermarket) come cuscinetti, lubrificanti, linee e giunti vengono spesso tenute a magazzino come beni spendibili, scelti principalmente in base al prezzo e guardando al miglior offerente.

Nella moderna industria manifatturiera snella, però, ogni operazione dipende dal funzionamento fluido e affidabile di tutte le altre attività.

Su un impianto di colata continua in un'acciaieria, ad esempio, il cedimento prematuro imprevisto di un cuscinetto a monte comporta l'arresto dell'intera linea. Se la linea di alimentazione di un compressore ad aria industriale ha perdite o un cuscinetto di motore si grippa, tutti i processi pneumatici si arrestano. Come sappiamo, nel mondo industriale il tempo è denaro... letteralmente. Un arresto di sistema con investigazione e analisi delle modalità di guasto, riparazione e riavvio richiede tempo (denaro). Molto tempo (denaro).

Selezionare i fornitori, non solo i componenti

L'interruzione imprevista è la maledizione di qualsiasi attività produttiva. Per ridurre al minimo questi incidenti, le realtà manifatturiere più evolute cercano fornitori che non abbiano solo buoni prodotti, ma anche un know-how tecnico ed esperienza sul campo adeguati per evitare un fermo della produzione, oltre a una conoscenza approfondita dei loro prodotti e del vostro ambiente produttivo per anticipare, organizzare ed eseguire interventi di manutenzione e riparazione efficienti e programmati. Diventa così subito chiaro il valore di un fornitore aftermarket che mette sul tavolo qualcosa in più dei prodotti.

Come scegliere il fornitore giusto

Ecco alcune considerazioni critiche per valutare un fornitore aftermarket e garantire che le vostre attività operative possano contare sul massimo valore lungo tutta la supply chain.

- › **Impegno per il successo del cliente:** il fornitore vanta tecnologie e investimenti oltre forma, idoneità, funzionalità e prezzo
- › **Profilo globale multi-settore:** capacità di effettuare forniture da fonti globali a clienti globali e competenza dimostrata in diversi settori, offrendo valutazioni operative approfondite che fornitori meno esperti non sono in grado di dare
- › **Interfaccia tecnica completa ma flessibile:** da semplici dati tecnici e contenuti accessibili a strumenti di progettazione intercambiabili, fino a partnership tecniche con il cliente per ottimizzare la progettazione del processo, gestire i progetti e supportare la manutenzione in loco
- › **Solide relazioni di canale:** solide strutture di business, inventario e logistica fra produttori e distributori

DEFINIRE IL VALORE NELLA SELEZIONE DEI FORNITORI: L'APPROCCIO DI NSK



L'impatto di un fornitore migliore sulle attività operative

Partendo dall'assioma secondo cui il prezzo di acquisto di un componente è una percentuale minima (15%) dei costi operativi totali del componente stesso, dovremo selezionare i fornitori in base alla loro capacità di incidere sul restante 85%. Ecco come fanno.

- › **Il loro prodotto è migliore:** design e qualità superiori, costruito per durare
- › **Sono esperti nel loro settore:** individuano e consigliano soluzioni alternative che dureranno più a lungo e opereranno con una maggiore efficienza energetica
- › **Sono esperti nel vostro settore:** hanno un livello di competenza tecnica adeguato per guidare la riprogettazione o la modifica di macchinari al fine di aumentare l'efficienza delle macchine stesse
- › **Aggiustano quello che vendono:** individuano e consigliano miglioramenti alle pratiche di manutenzione per prolungare la vita del prodotto e gli intervalli di manutenzione e per aumentare l'efficienza delle macchine
- › **Non hanno paura di sporcarsi le mani:** sono operativi sul campo per installazioni, risoluzione di problemi e monitoraggio delle prestazioni dei macchinari
- › **Sono attenti ai vostri soldi:** riducono gli investimenti di capitale circolante in scorte, con un'accurata gestione di magazzini e logistica fra produttore e distributore
- › **Sono consulenti preziosi:** hanno conoscenze da condividere e sono pronti a mettere le loro competenze al servizio dell'utente finale

I vantaggi di un buon rapporto con il fornitore di cuscinetti

Quando si inserisce nell'equazione operativa il fattore di un fornitore aftermarket seriamente impegnato, si ottengono numerosi vantaggi. Si favorisce una comunicazione trasparente e mirata agli obiettivi. Si promuove la collaborazione, l'allineamento finalizzato al miglioramento, e una cultura del successo. Si garantisce la tranquillità facendo un passo ulteriore, cioè promuovendo l'integrazione dei processi e la titolarità e responsabilità del fornitore. Infine, si colma il divario fra la durata teorica calcolata del componente e la durata reale.

I vantaggi competitivi

L'impatto operativo di una base dedicata di fornitori attivi può portare vantaggi sostanziali e duraturi al profilo di un'azienda manifatturiera, facendola emergere dal „rumore di fondo“ e dalla platea di concorrenti. Questi vantaggi sono evolutivi, secondo il principio per cui il successo alimenta altro successo:

- › sfruttare efficienze di costi e processi garantite dal fornitore, trasformandole in fattori competitivi distintivi e vantaggi per le vendite
- › accelerare i tempi di fornitura migliorando l'affidabilità, la produttività e la disponibilità (uptime)
- › accelerare i tempi di sviluppo e lancio sul mercato di nuovi prodotti, con una solida interfaccia tecnica e il supporto dei fornitori nella gestione dei progetti

Collaborare con i fornitori più capaci, che sono costantemente focalizzati sul vostro successo, assicura un impegno costante e pienamente responsabile verso la vostra attività, ogni giorno, lavorando attivamente per prevenire tempi morti e garantire il 100% di capacità ed efficienza.

DEFINIRE IL VALORE NELLA SELEZIONE DEI FORNITORI: L'APPROCCIO DI NSK



Insieme verso l'ottimizzazione dei macchinari

Il Programma a Valore Aggiunto AIP di NSK si basa su un semplice proposito: „il miglioramento paga“. Collaborando con voi lungo tutto il Ciclo di Valore AIP, vi aiuteremo a conseguire miglioramenti in termini di affidabilità, produttività e prestazioni dei macchinari, che si traducono in benefici di costi tangibili e misurabili... con tutti gli strumenti per dimostrarlo! È questo che intendiamo quando diciamo che il miglioramento paga.

Comincia subito a migliorare con AIP. AIP è uno strumento pratico e collaudato che produce risparmi concreti e migliora le prestazioni. Funziona in tutti i settori: non esitate a contattarci per scoprire i vantaggi oggi stesso.

Per maggiori informazioni sull'impatto che un fornitore di livello superiore può avere sui vostri risultati finanziari, visitate www.nskeurope.it/it/services/added-value-programme-aip

Informazioni su NSK Ltd.

NSK ha cominciato a produrre i primi cuscinetti in Giappone nel 1916 e, da allora, è cresciuta diventando un'organizzazione mondiale attiva nella ricerca, progettazione e produzione di soluzioni di movimento e controllo, destinate ad applicazioni nella mobilità e nell'industria. Attualmente l'Azienda è il principale fornitore di cuscinetti in Giappone e il terzo nel mondo per quota di mercato.

I nostri prodotti e le nostre tecnologie vengono impiegati per migliorare le prestazioni e la produttività, riducendo al tempo stesso i consumi energetici. Nei primi anni Sessanta l'Azienda ha esteso il proprio raggio d'azione oltre il Giappone, aprendo sedi operative in 30 Paesi.

Filosofia aziendale di NSK

NSK vuole contribuire al benessere ed alla sicurezza della società e proteggere l'ambiente globale attraverso lo sviluppo di tecnologie innovative che integrano soluzioni di Motion & Control. La vision aziendale di NSK consente di operare oltre i confini nazionali, per migliorare i rapporti tra i popoli di tutto il mondo.

La divisione Global Aftermarket desidera rivolgere un ringraziamento speciale a Mike Stofferahn, Senior Vice President, Executives of NSK Americas, per il contributo di questo articolo.