

ITALIAN - GERMAN AUTOMOTIVE BUSINESS

05.09.16 - Presentation by Dino Calia



Topics of Presentation

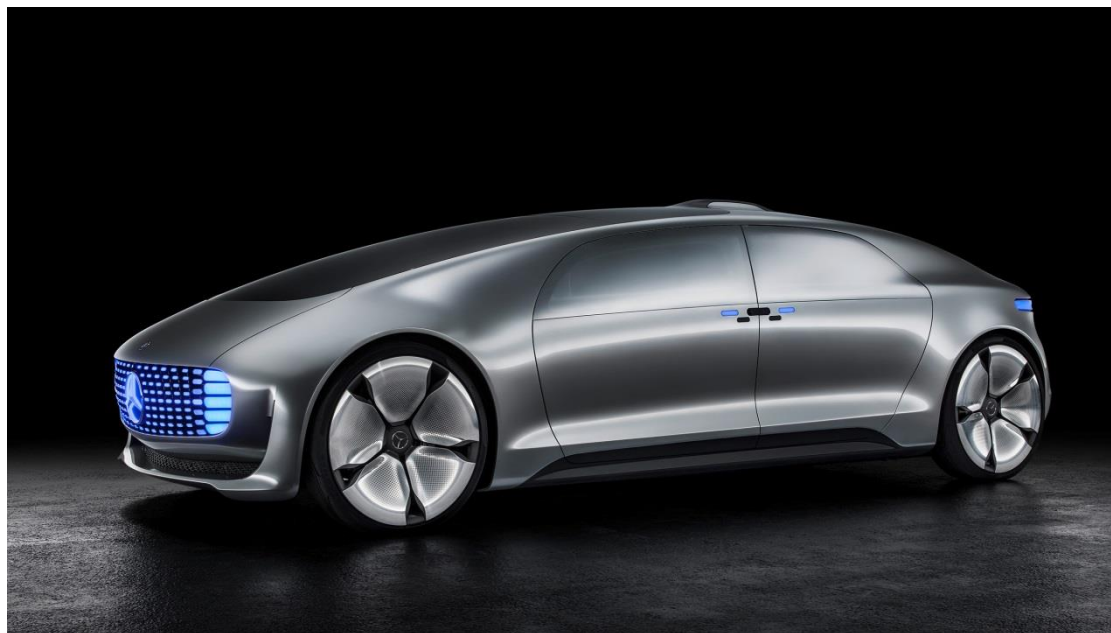
Sfide del futuro per i fornitori

Richieste del l'industria automobilistica tedesca

La percezione delle aziende italiane

Relevant Basics per il Business

Open Discussion



Dove siamo oggi ...

- costante aumento della complessità del prodotto
- aumento della concorrenza nel contesto globale
- aumento della gestione di progetti internazionali
- crescente numero di modelli e varianti

**Le sfide del futuro per i fornitori ...**

- gestione delle reti di fornitura (con partner nazionali o internazionali)
- aumentare la quota del valore aggiunto e della complessità
- invenzione e implementazione strategie di piattaforma
- riduzione dei tempi di sviluppo dei prodotti (innovativi)

Il futuro del settore automobilistico ...**Sfide del futuro:**

- motori alternativi (electric drive, hydrogen fuel cell)
- guida autonoma, connettività, implementazione app's di servizio
- riduzione peso vettura
- messa in scena vettura (luce, profumi,...)

Industria 4.0:

- nuovi materiali e tecniche di produzione
- nuovi metodi di invenzione digitale
- sviluppo dei nuovi standards

Richieste di mercato:

- aspettative più alte dei clienti
- aspettative più alte delle autorità
- aspettative più alte nella professionalità della gestione dei progetti'

Visione ...

- lavorare in un ambiente globale
- controllo della "supply chain" dalla prima fornitura
- massima flessibilità per le esigenze del cliente



Richieste dei clienti

Nel contesto della globalizzazione e della maggiore concorrenza le esigenze di innovazione, flessibilità e soprattutto di prezzo sono cresciute. Allo stesso tempo però è aumentato anche il **"Volume of Business"** che da più opportunità alle aziende. La base per soddisfare i clienti è, come sempre, l'alta qualità.

I requisiti di entrata sono:

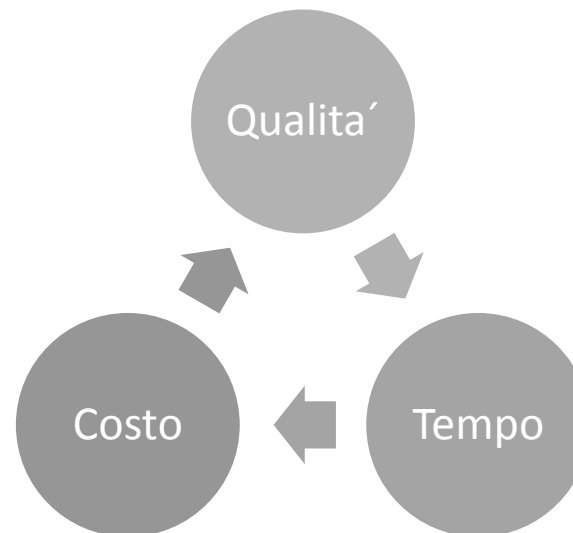
- dati finanziari sani
- certificazione ISO 9001 come requisito minimo (meglio TS 16949)
- innovazioni orientate alle esigenze del mercato
- presentazione perfetta in internet

Solo una buona collaborazione porta al successo, perché una catena è forte quanto il suo anello più debole.

Commitment gestionale



Il triangolo magico della efficienza



Esigenze dei clienti

Il massimo orientamento al cliente possibile è la chiave del successo e comprende i seguenti criteri come prerequisiti per una cooperazione professionale:

- corretta interpretazione delle specifiche con tutti i requisiti di accompagnamento
- tempi di sviluppo rapidi
- una buona preparazione negli incontri di business
- realizzazione del servizio concordato (reputazione)

Per avere clienti soddisfatti è necessario soprattutto una gestione agile ed efficiente del change-management.

Obiettivo di "Eccellenza":

Si devono creare tutte le condizioni per soddisfare i requisiti di qualità e quantità a partire dalla prima consegna e per l'intero ciclo di produzione.



La Forza delle aziende italiane

- altissimi standards tecnologici
- leadership di prodotto con tecnologia selezionata
- creatività nel trovare soluzioni durante lo sviluppo del prodotto
- flessibilità nelle esigenze particolari dei clienti
- tempi rapidi di sviluppo

Riassunto:

L'industria italiana può tenere al passo tecnologico con la concorrenza globale. Inoltre convince la semplicità di trovare soluzioni quando ci sono problemi gravi.

L' "impossibile" viene reso possibile!

La conoscenza dei punti di forza e di debolezza



Opportunità / Rischi



Processi dentate portano a clienti soddisfatti e un rapporto commerciale di reciproco vantaggio



Esigenze dei clienti inadeguatamente soddisfatte portano ad una perdita di reputazione e costi nascosti (spesso) non considerati

I problemi delle aziende italiane

- Preparazione per gli incontri di business
- Preparazione per i Customer-Audits
- Monitoraggio del progetto e della conformità stabilita nel timing concesso
- Comunicazione (a causa di differenze culturali)
- Scarsa conoscenza dei metodi di qualità moderni
- Interpretazione delle specifiche (studi di fattibilità)

Riassunto:

La professionalità nella gestione dei progetti , (sia in la fase di sviluppo che in fase di realizzazione) potrebbe essere migliorata rispetto ai concorrenti. Inoltre vengono utilizzati molto spesso metodi obsoleti per la gestione e produzione. In più c'è il rischio di perdita di reputazione per mancanza di disciplina.

Il "possibile" viene reso impossibile!



Fase di Offerta

Il primo contatto con il cliente. Le esigenze di un cliente possono essere molto diverse. È importante di conoscere le singole esigenze e soddisfarle con professionalità. Per i fornitori di sistema, è necessario conoscere tutte le aspettative dei clienti.

Primo check da parte del cliente in azienda. Nel settore automobilistico, prima dell'assegnazione di un progetto ad aziende sconosciute, vengono effettuate in regola analisi di potenzialità secondo lo standard VDA 6.3. Una buona preparazione può determinare il risultato dell'analisi sul potenziale, nonché l'ulteriore rapporto commerciale.

Fattibilità e definizione delle caratteristiche funzionali e di qualità. L'enorme importanza di verificare la fattibilità e di definire le caratteristiche funzionali e di qualità viene spesso trascurata. La "non conformità" può comportare costi elevati e produrre un "danno alla reputazione" irreversibile.

Strategie del futuro

Audits

Saper come. La preparazione efficiente per un audit del cliente o di certificazione conduce ad un buon ambiente di lavoro e consente di risparmiare tempo e costi inutili.

Sapere lo status quo. La conoscenza dello stato attuale del vostro business è importante. Lo scopo è di eliminare in modo efficace i problemi e aumentare la propria competitività.

Sostenibilità. L'implementazione di un sistema di gestione integrato in conformità alle normative (ISO 9001 o TS16949) è sempre di primaria importanza.



Qualità

Orientamento al cliente. La direzione aziendale deve assicurare che i requisiti del cliente vengono soddisfatti. L'obiettivo è di migliorare costantemente la efficacia del sistema di gestione.

La base di efficienza. Conoscere i moderni metodi di qualità (VDA RGA, CAQ moderno, Scrum-Method ...) e sapere come motivare il team sono componenti fondamentali per soddisfare le particolari esigenze del cliente.

Efficiente e pratico. Produrre qualità significa fornire processi, prodotti e servizi volti alla completa soddisfazione del cliente.

Ottimizzazione dei processi

Monitoraggio del progetto efficiente. L'applicazione di metodi semplici e l'utilizzo di una comunicazione regolare porta ad aumentare la trasparenza durante la realizzazione del progetto. Inoltre viene incrementata la possibilità di riuscita del servizio concordato e di soddisfazione del cliente.

Stagnazione significa regressione. L'implementazione continua dei processi di produzione e l'ottimizzazione dei processi di produzione stabili assicura il successo e la sopravvivenza della vostra azienda.

Qualità non è un caso. Qualità è il risultato di funzionamento dei processi aziendali!



QUESTIONS?





THANKS YOU FOR YOUR ATTENTION!

05.09.16 - Presentation by Dino Calia

