

# TopMaintenanceSolutions

**Raggiungere l'eccellenza nella Manutenzione - Il punto di partenza sta nella metodologia**

Un bene è percepito di valore se possiede le giuste caratteristiche ed il giusto prezzo. Di conseguenza, l'azienda stessa che lo realizza/commercializza è percepita di valore se è in grado di offrire un beneficio con il giusto "peso" economico e caratteristiche che si rivelano vincenti. Per raggiungere questi risultati è necessario avere a disposizione strumenti e competenze adeguate al fine di ottimizzare i costi, incrementare il valore percepito e migliorare la gestione delle risorse a disposizione.

Ma andiamo con ordine.

Per costi non intendiamo il semplice costo di acquisto del bene o del servizio. Ci riferiamo a quello che comunemente è conosciuto come LCC - Life Cycle Cost -.

Questo concetto racchiude in sé tutti i costi che in genere devono essere sostenuti nell'intero arco di vita di un bene: il costo di progettazione, realizzazione, confezionamento, logistica, mantenimento, marketing e smaltimento. Naturalmente conoscere nel dettaglio l'LCC del mio prodotto significa avere competenze adeguate per essere più efficienti nella progettazione e nella definizione del budget aziendale.

Per quanto riguarda l'incremento del valore percepito dal cliente, siamo di fronte a tutta quella serie di tematiche che permettono all'azienda di mettere in evidenza i plus del proprio bene per garantire un maggiore vantaggio sulla concorrenza, riducendo i costi e aumentando la disponibilità del mio prodotto. Infine migliorare la gestione delle attività e le risorse a disposizione non significa nient'altro che dimensionare e organizzare correttamente tutte le attività aziendali tenendo conto dei vincoli presenti e del livello qualitativo adeguato da garantire.

L'obiettivo finale e principale per l'azienda è, in ogni caso, aumentare il MOL - Margine Operativo Lordo - che in sostanza non fa altro che incrementare il valore aggiunto di ciò che è collocato sul mercato.

La modalità operativa grazie alla quale è possibile raggiungere questo risultato sta, molto concretamente, nell'ottimizzazione della gestione del magazzino di stoccaggio delle materie prime e del prodotto finito, nel miglioramento delle attività di movimentazione dei materiali, nell'incremento della qualità percepita del prodotto, nella migliore efficienza produttiva ed infine, naturalmente, nella riduzione dell'LCC del bene prodotto.

In primo luogo deve essere chiaro e ben presente all'azienda il meccanismo secondo il quale se non so da dove parto non posso capire dove posso arrivare e quali risultati posso raggiungere.

Definire una strategia di miglioramento significa agire su tre leve fondamentali: tempo, qualità e costo. Questo per incrementare il valore percepito e con la consapevolezza che posso interagire al massimo su due grandezze contemporaneamente e non su tutte e tre.

L'unico modo per raggiungere i risultati espressi in una strategia di questo tipo, dunque, è definire ed analizzare in primis l'LCC, la grandezza che condiziona tutto il mio sistema. L'analisi di quest'ultimo serve per identificare, classificare e gestire razionalizzando tutti i fattori che vanno ad influire sull'intera economia di gestione. Conoscere l'LCC significa capire quanto pesano i costi di esercizio per la gestione ed il mantenimento di un bene al fine di garantirne efficienza e disponibilità.



## L'approccio di Inspiring per raggiungere il risultato

Per risultato si intende il conseguimento di una maggiore affidabilità del sistema, che dovrebbe tendere all'ottimo. L'asset in esame deve essere il più affidabile possibile, abbattendo il numero di guasti, incrementando la disponibilità e riducendo al minimo i costi inattesi per riparazioni e messe in servizio.

La manutenzione deve finalmente cominciare ad essere vista come uno strumento per conservare il patrimonio, migliorare le performance ed aumentare la disponibilità e l'affidabilità riducendo la probabilità di fermo macchina e,

di conseguenza, contenendo i costi. Spesso invece la manutenzione è vista ancora come "pronto intervento" e non come contributo tecnico per massimizzare l'efficienza. L'intento della metodologia Inspiring è quello di trasformare la Manutenzione da un centro di costo ad un centro di profitto su quale investire per migliorare la propria condizione. Maintenance System Management – MSM – è questo il nome della metodologia messa a punto da Inspiring dopo anni di esperienza sul campo.

E' un approccio concreto, provato e d'effetto che consente di costruire un modello operativo per perseguire e raggiungere gli obiettivi condivisi all'interno dell'azienda.

E' una metodologia che si rivolge in prima battuta alla funzione manutenzione, ma che coinvolge gli enti e i servizi per i quali lavora la manutenzione. In sostanza tutte le realtà affini e più o meno vicine alla manutenzione stessa. Il punto focale della metodologia è la vocazione al miglioramento continuo, il vero meccanismo che garantisce crescita e progresso e non si limita a risultati immediati che si esauriscono nel breve periodo, sono facilmente replicabili e non coinvolgono i meccanismi profondi dell'azienda.

### Flusso metodologico MSM

L'attività fondamentale e primaria della metodologia consiste in un sopralluogo tecnico con assessment cognitivo.

Grazie alle interviste con manutentori e altre figure coinvolte, avendo a disposizione la documentazione in uso e la conoscenza delle attività svolte, siamo in grado di comprendere lo stato e la sensibilità dell'azienda alle tematiche proprie della MSM, in modo tale che l'attività di consulenza possa valutare il giusto percorso, tempi e metodi per dimensionare il progetto. L'analisi viene condotta in due fasi differenti: la SWOT Analysis e l'Assessment vero e proprio. La SWOT Analysis consente di mettere in evidenza plus e minor della funzione manutenzione nei confronti del cliente "produzione" e delle opportunità di mercato per migliorarsi. L'Assessment invece serve per comprendere come collocare la struttura tecnica in termini di potenzialità e innovazione.

Il risultato è lo specchio di come l'azienda è strutturata e la proposta di un percorso formativo/operativo per conseguire un miglioramento.

*Come attuare la vera strategia?*

Inspiring ha competenze e strumenti per elaborare con il cliente la strategia più adeguata e per metterla in atto nel modo più consono.

*Segui il prossimo articolo che troverai su Manutenzione... ti spiegheremo qual è il passo successivo da compiere!*

**Manuela Lucca**

*Marketing & Communication Specialist  
Inspiring Group*

## ERGONIC® Serie 400 - Il giravite che si adatta alla tua mano.



**E' lui che si adatta alla tua mano!**

La prima impugnatura davvero ergonomica, brevettata per un utilizzo preciso e confortevole.

■ Impugnatura esterna in morbido elastomero gradevole al tatto, la mano affonda e non scivola, rendendo la presa sicura in qualsiasi situazione.

Questo garantisce:

- maggior comfort
- maggiore trasmissione di forza con minor dispendio di energia
- maggiore precisione e sensibilità

SLI 07598 su [www.tim-info.com/manut](http://www.tim-info.com/manut)

[www.amos.it](http://www.amos.it)

Utensili ABC - Scelti dai migliori.

Fili Amos & C. S.p.A.

Viale Europa, 68/70 Cologno Monzese (MI) Tel. 02 251111.1

Torino - Padova - Bologna - Napoli

UTENSILI  
**ABC**  
strumenti di lavoro

Official Supplier of

ORACLE

BMW ORACLE Racing