



# L'offerta JMAC per le aziende a commessa

Scheda di dettaglio:  
**Innovazione**

# Alcune delle principali sfide per l'innovazione nelle aziende a commessa

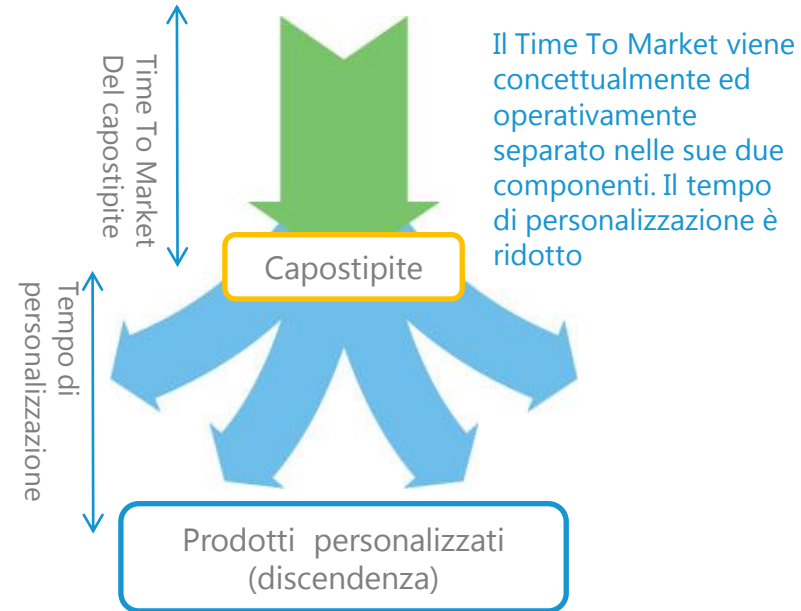
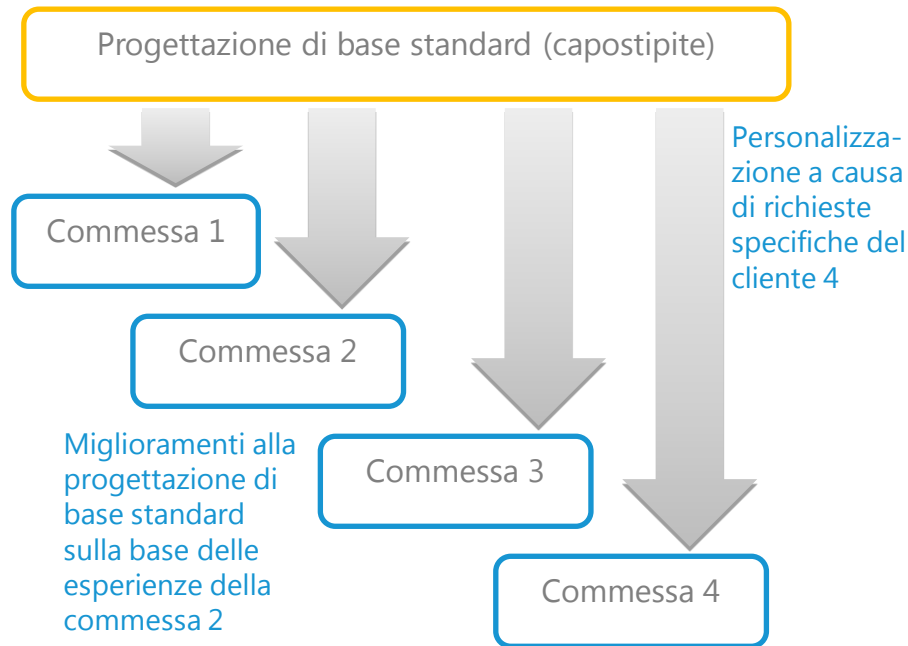
Nelle aziende con prodotti personalizzati sulla base delle richieste dei clienti, ogni commessa presenta le proprie peculiarità ed i **tempi di rilascio delle distinte** rappresentano una componente chiave del lead time di consegna del prodotto.

In questi contesti si aprono molteplici sfide per l'Engineering:

- Come evitare di reinventare soluzioni tecniche già adottate in **passato**, facendo esplodere la varietà di codici gestiti
- Come **valutare, selezionare, recepire le innovazioni apportate nella singola commessa** nelle nuove versioni dei "prodotti di base" offerti al mercato
- Come **accelerare i tempi di customizzazione**
- Come evitare **rework dovuti a incompleta/errata interpretazione dei requisiti del committente**
- Come evitare **rework dovuti alla non producibilità di scelte adottate nello sviluppo tecnico della commessa**
- Come **bilanciare, organizzativamente, i vari flussi gestionali** (ricerca e sviluppo, personalizzazione, configurazione, ...)



# L'approccio Lean all'innovazione per le aziende a commessa: il Minamoto Sekkei (Progettazione Dinastica®)



La **Progettazione Dinastica®** consente, mediante lo sviluppo di 6 passi metodologici, di ottenere:

- **Minor varietà** di prodotto
- **Maggiore capitalizzazione** e diffusione della conoscenza
- **Minor rischio** di rework
- **Minor lead time** di personalizzazione
- **Minori costi di sviluppo** e gestione della commessa

# Un caso di successo

Settore: Macchine Utensili

## Il team di progetto



- Direttore commerciale
- Direttore Tecnico
- Area Managers commerciali
- Responsabile di produzione
- Responsabile Qualità

## Principali Attività



- Analisi dello storico delle personalizzazioni e previsione dei trend futuri
- Studio di soluzioni tecniche per minimizzare gli impatti sul prodotto
- Stesura di una linea guida per la personalizzazione rapida
- Sviluppo di strumenti tecnico-commerciali per orientare la fase di offering

## Risultati



- **Riduzione del 10% del costo** del prodotto base
- **4 nuove feature di prodotto**, con potenziale **price increase del 10-20%** rispetto al prodotto di base precedente
- **Riduzione del 30% del tempo di personalizzazione** delle prime 3 commesse sviluppate in base alla progettazione dinamica