

Facciamo un piccolo test, poche domande, al termine delle quali potete valutare da soli quanto vi conviene interessarvi di ddmrp

DOMANDA	A	B	C
Parliamo di Inventory (stock), a livello di singolo codice quanto frequentemente vi capita di avere scorte in eccesso quando non ci sono molti ordini clienti e viceversa rimanere senza scorte quando servirebbero per consegnare un ordine cliente?	Più dell'80% dei codici	Circa la metà dei codici	Meno del 20% dei codici
Quanto denaro avete mediamente immobilizzato in stock (materia prima, semilavorati, prodotto finito)?	Più del 10% del fatturato	Tra il 5 e il 10% del fatturato	Meno del 5 % del fatturato
Ci sono codici prodotto finito o componenti le cui vendite potrebbero aumentare parecchio a patto che il LT di consegna diminuisse drasticamente? In che misura aumenterebbero le vendite?	Più del 10%	Tra il 5 e il 10%	Meno del 5%
Per esigenze produttive vengono lanciati ordini con lotti di dimensione elevata, in combinazione con una domanda da parte del mercato irregolare si creano in produzione colli di bottiglia fluttuanti. Con quale frequenza accade?	Tutte le settimane	1 volta al mese al massimo	2-3 volte l'anno
Pensiamo al 20% dei codici prodotto/componente che insieme fanno l'80% del volume venduto. Rispetto al valor medio la domanda del mercato quanto varia (l'intervallo tra il valore minimo e il valore massimo quanto è grande rispetto al valor medio)?	3 volte o più	2 volte (intervallo min max è pari a 2 volte il valor medio)	Al massimo 1 volta (Intervallo min max è pari al valor medio)

MISURATI LA FEBBRE DA SOLO – SOPRA I 38 E' MEGLIO CURARSI

PER OGNI RISPOSTA A CALCOLA 15 PUNTI

PER OGNI RISPOSTA B CALCOLA 8 PUNTI

PER OGNI RISPOSTA C CALCOLA 4 PUNTI

Quanto è VUCA il mondo in cui vivi?

Parametro		
Lead Time di approvvigionamento	Considerando la BOM e i prodotti di classe A, qual è il Lead Time Medio di approvvigionamento, il massimo, il minimo	
Accuratezza delle previsioni	IN valore assoluto annuale	
	In valore assoluto mensile	
	Per ciascun prodotto a «catalogo»	
	I previsionali dei clienti a fine anno mostrano scostamenti del %	
Pressione sulla riduzione dell'Inventory	Quanti KPI avete riconducibili al valore dell'inventory?	
	Il CFO in azienda è il numero ? (2,3, non l'abbiamo, che cosa vuol dire CFO)	
Relazione con il cliente/fornitore	Prevalentemente da remoto	
	Occasionali incontri presso le rispettive sedi	
	Frequenzazione abituale e scambi di informazioni non legate al flusso di ordini elevate	

Quanto è VUCA il mondo in cui vivi?

Parametro		
Grado di complessità della supply chain	Su quanti paesi si estende la tua supply chain (applicando Pareto ai fornitori per valore, considerando quelli di classe A)	
	Quanti fornitori hai in totale per i componenti/mp di classe A	
	Quanti fornitori hai in media per i componenti/mp di classe A	
Ciclo di vita dei prodotti	Quanti mesi mediamente si vogliono per inserire stabilmente un nuovo fornitore (componenti/mp classe A per valore)	
	Quanti progetti sviluppo nuovi prodotti hai in corso mediamente in un anno	
Lead Time Richiesto dal cliente	Considerando i prodotti di classe A per fatturato, qual è il ciclo di vita medio in mesi	
	Qual è il Lead time medio dell'azienda	
	Qual è il Lead Time richiesto / pagato (se l'azienda lo fornisse i clienti sarebbero disposti a pagare di più) dai clienti	
	Qual è l'attuale puntualità di consegna o livello di servizio	

Quanto è VUCA il mondo in cui vivi?

Parametro		
Complessità del prodotto	Quante tecnologie diverse sono contenute nei vostri prodotti (meccanica, plastica, elettrica, elettronica, software, chimica, idraulica, pneumatica) – considerando i prodotti di classe A	
	Quante tecnologie padroneggia il vostro ufficio tecnico / reparto R&D	
	Quante referenze di prodotto finito avete?	
	Quante varianti a misura del cliente fate per ogni referenza di prodotto finito	
	Quante varianti «standardizzate» (esempio Colgate ha 17 tipi di dentifricio diversi) per ciascun prodotto avete?	