



 **simco**
consulenza - progettazione - formazione

Simco è...

Simco è una delle più importanti società italiane di consulenza e formazione.

Dal 1981, anno della sua fondazione, Simco ha sviluppato oltre 1.600 progetti per più di 400 Clienti di diverse dimensioni e settori merceologici.

La nostra missione consiste nel saper coniugare competenze e tecnologie per analizzare e migliorare processi, motivare e qualificare le Risorse Umane al fine di controllare e sviluppare le performance complessive dell'azienda.

Il successo di Simco è il frutto sia dei risultati ottenuti dai propri Clienti, in termini di miglioramento delle prestazioni e sviluppo delle competenze, sia della costruzione nel tempo di rapporti duraturi, basati sulla trasparenza, sulla collaborazione e sulla fiducia.

Il nostro metodo non fornisce soluzioni standard, ma offre un approccio su misura, modellato sulle reali esigenze del Cliente ed ispirato a concretezza e innovazione. Una particolare attenzione è stata posta nell'impiego di strumenti avanzati in modo da rendere i risultati dei progetti certificati da analisi complesse; Simco utilizza da oltre 15 anni la simulazione dinamica e dispone di prodotti innovativi per effettuare l'assessment delle scorte, la verifica del lay out di fabbrica, la definizione degli schemi di pallettizzazione, l'ottimizzazione dei tragitti di trasporto, il processamento dei dati di progetto e la costruzione di cruscotti di controllo.

Simco può sviluppare un rapporto di collaborazione che parte dalla definizione delle azioni di miglioramento e cambiamento e può arrivare sino all'affiancamento durante l'implementazione, per facilitare e verificare il raggiungimento degli obiettivi.

Per descrivere in modo dettagliato i campi e le modalità di intervento risulta utile effettuare la seguente schematizzazione, pur nella convinzione che molte volte i migliori risultati si ottengono integrando gli studi nelle varie aree.

- **LOGISTICA DI DISTRIBUZIONE**
- **LOGISTICA DI PRODUZIONE**
- **PREVISIONE DELLA DOMANDA E GESTIONE DELLE SCORTE**
- **SIMULAZIONE DINAMICA**
- **SOLUZIONI DI BUSINESS INTELLIGENCE**
- **BENCHMARKING COMPETITIVO**
- **ORGANIZZAZIONE AZIENDALE**
- **FORMAZIONE**





Logistica di Distribuzione

Il livello di servizio al Cliente è un fattore competitivo cruciale per sopravvivere ai concorrenti: la logistica diventa quindi decisiva sia per ottenere risultati eccellenti sia per contenere i costi con i quali vengono raggiunti. Il network distributivo, l'organizzazione dei magazzini, la pianificazione dei trasporti devono garantire il top delle prestazioni e dell'efficienza coniugando opportunamente organizzazione e tecnologia.

Il metodo utilizzato

Audit

Si definiscono i punti di forza e di debolezza dell'attuale Supply Chain, tratteggiandone i possibili interventi e sottolineandone i benefici attesi, i prerequisiti per attuarli, gli eventuali rischi, i tempi e le risorse necessarie.

Studio di fattibilità

Definisce le opzioni strategiche, tecnologiche ed organizzative per eliminare i punti di debolezza e per raggiungere livelli di eccellenza, per quanto riguarda efficienza, accuratezza e servizio. Individua le soluzioni alternative che vengono analizzate e presentate definendone le valenze in termini di risultati ottenibili, budget e ritorno di investimento, costi di esercizio, flessibilità operativa, tempi di realizzazione.

Progetto di dettaglio

È la progettazione analitica di tutte le componenti del Sistema Logistico per emettere i disegni e le specifiche tecniche e funzionali necessarie per il lancio delle gare di appalto.

Management della realizzazione

In affiancamento al Cliente, si presta l'assistenza tecnica agli appalti, si verifica il contenuto tecnico e la tempistica di realizzazione del progetto, si effettua il project management logistico e la supervisione sul cantiere, l'addestramento del personale e l'assistenza ai collaudi, all'avviamento e alla messa in esercizio del Sistema Logistico.

Controllo periodico dell'efficienza

Successivamente alla messa in funzione si verificano i risultati effettivamente raggiunti e le cause di eventuali scostamenti dagli obiettivi che erano stati prefissati e si stabiliscono i nuovi obiettivi da raggiungere, con logiche di "miglioramento continuo".

Le principali aree di intervento

- Audit delle strategie e delle attività logistiche. Analisi della struttura e dell'articolazione dei costi, individuazione dei KPI da monitorare;
- Masterplan di magazzino per la verifica delle possibili linee di sviluppo e l'individuazione di uno scenario di riferimento per le prospettive di crescita;
- Diminuzione dei costi e miglioramento del servizio lungo tutta la Supply Chain con definizione dei criteri organizzativi e degli interventi tecnologici;
- Progettazione della rete distributiva stabilendo numero, dimensione e localizzazione ottimale dei Centri di Distribuzione analizzando i costi logistici e confrontandoli con i risultati sul piano del livello di servizio, dei tempi di consegna, della disponibilità del prodotto, etc.;
- Analisi dei costi e delle modalità dei trasporti per migliorare il rapporto costo/servizio; riorganizzazione delle tratte e dei giri di consegna, definizione dei principi per la saturazione dei veicoli e determinazione delle modalità tariffarie e contrattuali;
- Ottimizzazione delle prestazioni del magazzino definendo il lay out, l'organizzazione e le procedure operative, i mezzi (valutando la convenienza di sistemi automatizzati), le attrezzature e i supporti informatici. Gli interventi riguardano sia azioni di riorganizzazione di magazzini esistenti sia progetti di nuovi magazzini;
- Analisi di convenienza per l'introduzione e assistenza all'avviamento di software per la logistica (WMS, SCM, TM, etc.);
- Analisi del lavoro in magazzino per lo studio dei processi, delle produttività, delle saturazioni e l'individuazione delle fasi critiche o a scarso valore aggiunto introducendo in azienda una metodologia di miglioramento continuo;
- Verifica dei progetti dei magazzini e dei sistemi di trasporto attraverso la simulazione dinamica;
- Analisi di convenienza per la terziarizzazione del magazzino e della distribuzione. Definizione delle modalità contrattuali, della struttura tariffaria e dei KPI da gestire con la Terza Parte;
- Attività di benchmarking del servizio valutando quello erogato e quello percepito dai Clienti;
- Progettazione e installazione di cruscotti per il controllo dei KPI della logistica realizzati con tecniche di Business Intelligence.



Logistica di Produzione

Le nuove dimensioni della concorrenza richiedono velocità di risposta in presenza di volumi ridotti e alto mix. Il Sistema Logistico - Produttivo deve essere coerente con la domanda di diversificazione e di contenimento dei costi che il mercato richiede.

Gli investimenti a contenuto tecnologico, necessari per ottenere il vantaggio competitivo, sono per loro natura rapidamente diffusivi e presto annullati dalla risposta dei concorrenti. Ciò che è veramente unico e sostenibile è l'organizzazione, i processi, i metodi, la cultura logistico - produttiva dell'azienda.

Il metodo utilizzato **Analisi preliminare**

Definisce, partendo dalla realtà organizzativa e produttiva esistente, gli interventi per ridurre ed eliminare le aree di inefficienza. Le opzioni vengono esaminate sulla base dell'analisi costi/benefici ed anche in funzione delle risorse umane disponibili, tracciando, dove necessario, il nuovo organigramma funzionale. Si valutano le eventuali alternative nell'approccio alla produzione, anche in relazione agli input del Marketing e alle caratteristiche di mercato, fissando le linee guida per le successive azioni di cambiamento e miglioramento.

In accordo con il Management del Cliente, si individuano le priorità degli interventi e i tempi di attuazione.

Realizzazione del progetto

In questa fase si sviluppano tutte le azioni tese al conseguimento e consolidamento dei miglioramenti. Viene attivato, organizzato e supportato il Gruppo di Lavoro del Cliente e si trasferisce l'approccio metodologico corretto per motivare, coordinare, integrare le qualificazioni esistenti, controllare i risultati e riformulare gli obiettivi intermedi. Si esercita, nello stesso tempo, una funzione di stimolo e di appianamento delle difficoltà legate allo sviluppo di un progetto innovativo.

Si stabiliscono procedure standard per il controllo periodico dell'efficienza, la misurazione dei risultati raggiunti e la definizione di nuovi obiettivi.

Le principali aree di intervento

- Analisi dei processi e delle risorse impiegate, analisi della struttura organizzativa;
- Masterplan di stabilimento;
- Pianificazione della produzione e gestione della capacità produttiva, tecniche lean production;
- Analisi, controllo e riduzione del "work in progress" e dei tempi di attraversamento;
- Lay out di reparto o di stabilimento, posizionamento e asservimento di linee e di centri di lavoro;
- Analisi di convenienza per l'introduzione e l'assistenza all'avviamento di software per la produzione (pianificatori, schedatori, MRP I e II, ASP);
- Verifica dei sistemi di handling e delle modalità di lancio della produzione attraverso la simulazione dinamica;
- Revisione dei tempi e dei metodi di "set-up", messa a punto e avviamento di metodi, procedure e sistemi informativi;
- Definizione degli attributi e delle caratteristiche del prodotto, metodologia di allestimento e di conduzione delle Schede di Prodotto;
- Definizione ed ottimizzazione del sistema di lancio dei lotti in produzione e del controllo dell'avanzamento lavoro;
- Messa a punto di "Cruscotti" della produzione per il reporting, il controllo della produttività e dell'andamento dei costi di produzione;
- Analisi del lavoro in reparto per lo studio dei processi, delle produttività, delle saturazioni e l'individuazione delle fasi critiche o a scarso valore aggiunto, introducendo in azienda una metodologia di miglioramento continuo.



Previsione della domanda e gestione delle scorte

La funzione strategica della catena logistica, oltre ad eseguire in modo efficiente i processi fisici, deve essere caratterizzata da una precisa visione imprenditoriale circa ciò che deve essere gestito ed in quale quantità, in funzione sempre di precisi obiettivi di livello di servizio e di costi. L'introduzione di azioni di miglioramento nel settore dello stock management può e deve dar luogo alla contemporanea riduzione dei costi e all'aumento della disponibilità dei prodotti, fino al punto di equilibrio ottimale, unico per ogni Azienda.

Il metodo utilizzato

Analisi della situazione attuale

Verifica degli obiettivi aziendali (livello di servizio, riduzione degli immobilizzi), analisi dei costi di mantenimento a scorta, dei costi di stock-out e di quelli associati all'emissione degli ordini, in modo da verificare la correlazione tra i costi di gestione delle scorte e il livello di servizio.

Individuazione della soluzione ottimale

Classificazione degli articoli secondo le caratteristiche della domanda, definizione delle politiche di gestione e valorizzazione dei relativi parametri operativi (scorta di sicurezza, lotto economico, periodo di riordino, etc.). Simulazione dei risultati ottenibili sullo stock e sul servizio con applicazione delle tecniche classiche con strumenti avanzati di SCM (procedura di assessment), valutazione dell'efficace applicabilità degli strumenti informatici già disponibili in azienda, valutazione di convenienza tecnico/economica circa l'uso di software specifici per il Supply Chain Management. Definizione dell'organigramma della funzione approvvigionamento e dei processi di business più adeguati.

Assistenza nell'implementazione

Introduzione delle procedure operative, parametrizzazione dei software già disponibili in azienda o di nuovo acquisto, interfaccia con gli altri programmi/funzioni aziendali, assistenza nel periodo transitorio di "messa a regime".

Monitoraggio dei risultati

Verifica periodica, tramite applicazione delle tecniche di auditing, dello stato delle scorte e dell'efficacia delle soluzioni scelte, fine tuning dei parametri di gestione del sistema adottato.

Le principali aree di intervento

- Analisi e revisione dei processi, degli strumenti e delle Risorse Umane coinvolte nella fase di approvvigionamento;
- Analisi dello stato attuale delle scorte (rotazione, ABC, ABC incrociata, livello di servizio etc.);
- Analisi dei costi di mantenimento a scorta e di emissione degli ordini, studio della tipologia della domanda ed impostazione di modelli per la previsione;
- Stima dei vantaggi derivanti da una migliore gestione della previsione e delle scorte;
- Politiche ottimizzanti di gestione delle scorte e di acquisto (push / pull, lotti, livelli di riordino, scorta di sicurezza, etc.);
- Valutazione della copertura funzionale e dell'adeguatezza degli strumenti specifici dei software già a disposizione (ERP); valutazione della convenienza ad adottare strumenti software avanzati;
- Riorganizzazione della funzione approvvigionamento, nell'ottica della Supply Chain e dell'adozione di software avanzati;
- Affiancamento nelle fasi di implementazione del software e delle relative procedure;
- Verifica periodica dell'efficacia delle soluzioni adottate, tramite la rianalisi dei dati prestazionali (livello di servizio, rotazione scorte etc.);
- Progetti "pilota" di riduzione delle scorte e/o miglioramento del servizio;
- Formazione e affiancamento degli approvvigionatori sul corretto impiego e parametrizzazione dei moduli software e delle procedure aziendali per il procurement.



Simulazione dinamica

Prima di comperare un'automobile, farci un giro di prova è una decisione sensata. Prima di investire milioni di euro in un nuovo centro di distribuzione, non si dovrebbe rinunciare a provarne il funzionamento. Oggi è possibile. Grazie alla propria esperienza nella simulazione dinamica, Simco è in grado di ricreare il progetto di un magazzino direttamente sul PC ed osservare il suo comportamento, consentendo così di determinare se sia necessario apportare modifiche al lay out prima di effettuare l'investimento reale.

Il metodo utilizzato

Definizione obiettivi, raccolta dati e validazione del modello concettuale

Ogni sistema può essere variamente modellizzato in funzione degli obiettivi da conseguire. Una simulazione richiede input accurati (flussi, prestazioni, regole di gestione etc.), quindi la raccolta dati è una fase molto delicata. Il modello concettuale ha lo scopo di far condividere da tutto il team di progetto gli scenari da verificare, le ipotesi e le assunzioni fatte.

Sviluppo del modello SW e progetto della campagna di esperimenti

Una volta "tradotto" nel linguaggio di simulazione il modello concettuale, si definiscono gli scenari da testare e il grado di confidenza atteso per la comparazione dei risultati di output e quindi si stima il numero di run da lanciare.

Elaborazione degli output e loro interpretazione

In questa fase è preziosa la duplice competenza di Simco, quella logistica e quella sulle tecniche di simulazione; il valore aggiunto che diamo ai nostri Clienti è proprio la capacità di trasformare le indicazioni numeriche in soluzioni di progetto.

Illustrazione dei risultati e formulazione delle raccomandazioni

Anche il migliore studio, se non è capace di "comunicare" i suoi risultati, si rivela inutile. Questa fase è molto importante per aiutare il Cliente a prendere le decisioni. In genere, assieme ad un documento report, si impiega un'animazione 3D, che mostri le situazioni "critiche" ed il mezzo usato per risolverle.

Le principali aree di intervento

- Verifica ed ottimizzazione del lay out dei sistemi di stoccaggio e di handling (tradizionali e/o automatizzati) sia in fase di fattibilità sia in fase di progetto di dettaglio. Lo scopo è l'individuazione e la rimozione dei colli di bottiglia, nonché l'ottimizzazione degli investimenti (value engineering);
- Verifica ed ottimizzazione delle strategie e delle tattiche per il corretto utilizzo di sistemi di stoccaggio e di handling, da implementare poi sui software di gestione operativa o di controllo dell'automazione, quali: politiche di messa a dimora, ottimizzazione del picking, assegnazione delle missioni ai carrellisti o agli AGV in funzione di vari scenari di utilizzo (giorno medio, di picco, sbilanciamenti nel mix, guasti etc.);
- Verifica ed ottimizzazione delle modalità di pianificazione e gestione della produzione, carico macchine etc.;
- Pianificazione dell'attività giornaliera di un Centro di Distribuzione, con la verifica dell'effetto di varie alternative nell'impiego delle risorse disponibili, grazie ad un modello di dettaglio;
- Emulazione di software e di hardware di coordinamento e/o di campo per la messa a punto "in bianco" di tali sistemi;
- Comparazione delle prestazioni teoricamente raggiungibili dal proprio sistema attuale con quelle realmente raggiunte (benchmarking);
- Raffinata presentazione animata 3D dei sistemi oggetto di studio.



Soluzioni di Business Intelligence

Il fine di un sistema di rilevazione delle performance è quello di creare degli indici che aiutino la Direzione aziendale ad analizzare il proprio business per migliorare le attività e i risultati di tutta l'azienda. Simco, forte della sua esperienza nel campo dell'ottimizzazione e miglioramento dei processi, può affiancarvi nell'interpretazione dei report e nella pianificazione/attuazione delle azioni migliorative.

Il metodo utilizzato **Analisi preliminare**

In questa fase saranno raccolte le informazioni relative alla definizione dei contenuti dei report, alla funzionalità dell'interfaccia utente e alla pianificazione del progetto.

Definizione e costruzione del Datawarehouse

Sulla base delle informazioni raccolte sarà definito e creato lo schema fisico del Datawarehouse. Saranno eventualmente definite tabelle e aree di aggregazione o partizionamento dei dati per l'ottimizzazione delle interrogazioni.

Definizione procedure di caricamento dati (ETL)

Scopo di tale processo è l'integrazione, il consolidamento e l'omogeneizzazione dei dati sorgenti, indipendentemente dai sistemi di provenienza, in modo da renderli compatibili con la struttura del Datawarehouse.

Installazione SW e realizzazione oggetti di analisi

Le richieste relative alle analisi individuate nella fase preliminare saranno trasformate in oggetti d'analisi e in report. In questa fase saranno definite le politiche di sicurezza sull'accesso alle informazioni e sull'utilizzo degli oggetti d'analisi.

Test, rilascio e formazione

In particolare i test verificheranno l'efficienza della produzione delle informazioni, la correttezza dei dati forniti e la corretta applicazione delle politiche di sicurezza. Si eroga anche la formazione sia agli utenti generici (consultazione e utilizzo base del SW) sia ai progettisti di report (design, costruzione e utilizzo avanzato).

Le principali aree di intervento

- Sviluppando un'analisi continua delle vendite grazie all'utilizzo di un modulo di KPM ENTERPRISE, si possono migliorare/risolvere efficacemente le problematiche legate alla redditività, al marketing mix, alla gestione delle campagne promozionali, alla crescita ed al controllo delle performance della rete di vendita;
- Monitorare gli indicatori finanziari è fondamentale per sincronizzare i flussi monetari e tenere sotto controllo la dilazione di pagamento. Questo modulo permette anche di sviluppare approfonditi report di "Conto Economico per Cliente" in modo da verificare costantemente la marginalità;
- Realizzare una strategia incentrata sul cliente attraverso azioni accurate e specifiche mirate ad incrementare la profittabilità ed a gestire le dinamiche del portafoglio Clienti;
- Aumentare l'efficienza logistica attraverso una gestione efficace del processo di approvvigionamento/distribuzione così da ottenere un duraturo vantaggio sui concorrenti. Questo modulo aiuta a monitorare meglio l'andamento delle scorte e i flussi IN/OUT logistici;
- Migliorare le politiche d'acquisto incrociando i dati di livello di servizio, di giacenza, di lead time, di prezzo e di scontistica. Grazie a questo controllo si può creare un'approfondita e specifica reportistica dell'area acquisti che può supportare i buyer in una trattativa che non si limiti più al solo prezzo ma che diventi maggiormente critica tenendo conto anche delle performance complessive del fornitore;
- Per individuare nuovi indici, comprendere le metodologie di controllo e monitoraggio delle performance, e per promuovere nuove soluzioni di miglioramento, Simco sviluppa una serie di seminari, erogati sia presso il Cliente sia interaziendalmente, sull'ottimizzazione dei processi e sull'utilizzo/programmazione del Software di Business Intelligence.



Benchmarking Competitivo

Il benchmarking permette di confrontare le proprie performance rispetto a quelle di altre aziende, per scoprire in quali aree e per quali attività avviare progetti di miglioramento, sia nell'organizzazione sia nelle tecnologie.

Chi intraprende un progetto di benchmarking deve essere consapevole che non si può limitare ad un semplice confronto, ma dovrà utilizzare i risultati ottenuti per migliorare/rivedere in maniera dinamica le prassi utilizzate.

Il risultato quindi potrà essere la reingegnerizzazione dei processi aziendali oppure un miglioramento incrementale.

Il metodo utilizzato

Definizione del progetto

In questa fase saranno individuate, attraverso l'analisi della reportistica già in essere e il confronto con i responsabili delle unità coinvolte, le principali aree di analisi, la definizione dei KPI da rilevare, il periodo di tempo da analizzare e le eventuali sicurezze di anonimato da implementare.

Raccolta dei dati e definizione dello strumento di analisi

Una volta definite le aree di analisi e la struttura del report da costruire, si definiscono le modalità di rilevazione dei dati, che potranno essere raccolti automaticamente (attraverso apposite procedure sw di estrazione dei dati dal ERP aziendale) o manualmente (rilevazione sul campo attraverso procedure ad hoc).

Relazione finale e linee di miglioramento

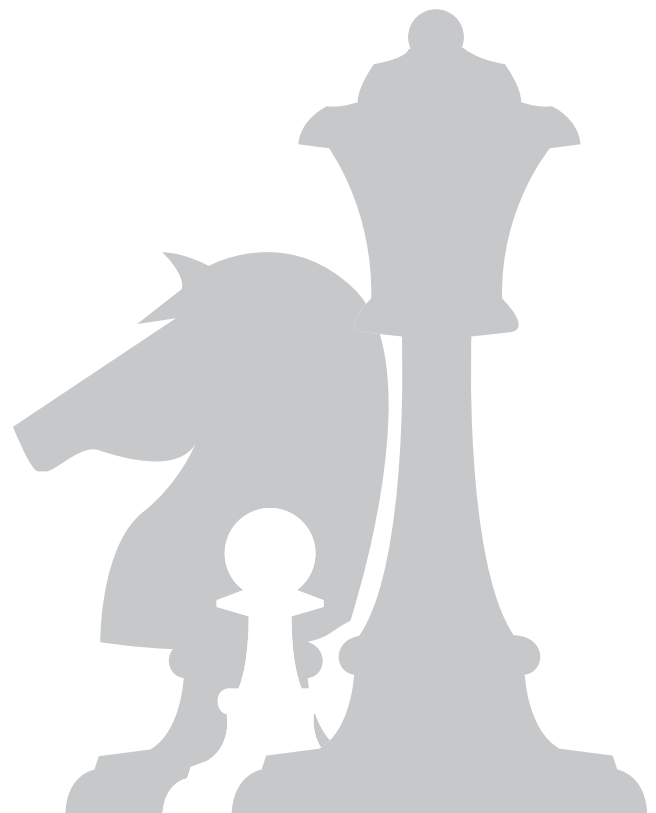
La relazione finale conterrà i risultati generali del benchmarking (presentati in plenaria) e i risultati ottenuti dalle singole unità coinvolte in relazione al benchmark definito in fase di progetto. Ogni singola relazione conterrà anche una serie di linee guida per migliorare le performance ottenute.

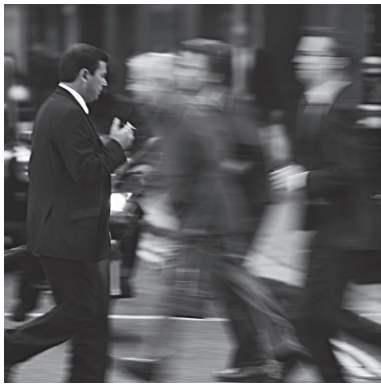
Benchmarking continuo

Il sistema di benchmarking costruito può essere reiterato analizzando lo scostamento sia tra gli attori coinvolti sia con la situazione rilevata precedentemente in modo da evidenziare anche la bontà delle azioni di miglioramento introdotte.

Le principali aree di intervento:

- Confrontare più sedi di una stessa azienda per definire le migliori pratiche ed "esportarle" nelle altre business units;
- Confrontare le performance complessive (ad esempio commerciali, finanziarie, logistiche) di due o più aziende diverse appartenenti allo stesso settore industriale;
- Confrontare le performance di un particolare processo con il "best in class" di quello stesso processo (anche se appartenente ad un diverso settore industriale);
- Intraprendere azioni di miglioramento continuo grazie anche alla reiterazione del benchmarking (Plan - Do - Check - Action).





Organizzazione Aziendale

L'analisi e la progettazione organizzativa sono la prima tappa di un processo di sviluppo delle performance aziendali: comprendere meglio se stessi e ridisegnarsi in funzione delle necessità di un mercato sempre più turbolento è utile a restituire vitalità e competitività al business. Questo è ancora più valido quando i confini (virtuali) dell'azienda si protraggono fino al fornitore e al cliente in un'ottica di collaborazione estesa.

Il metodo utilizzato

Check-up

La fase di analisi consiste nella descrizione critica dell'attuale struttura organizzativa e dei principali processi, nel documentare le performance attese ed attuali, relative alle aree analizzate e nella proposta di alcuni scenari per il miglioramento, con evidenza dei pro e dei contro di ognuno di essi.

Sviluppo del progetto

La fase di sviluppo del progetto riorganizzativo, partendo dalla puntuale identificazione dei Fattori Critici di Successo, ha come scopo quello di descrivere il modello dei processi aziendali attuali e futuri, documentare lo schema di dati e informazioni ad essi correlate, costruire un sistema di rilievo e misura delle competenze di ruolo e del potenziale dei principali collaboratori e, infine, individuare gli eventuali percorsi formativi per lo sviluppo delle Risorse Umane.

Miglioramento continuo

Verifica periodica delle performance dei principali processi aziendali, riverifica della coerenza tra le competenze collegate al ruolo e quelle realmente possedute, erogazione di giornate di formazione.

Le principali aree di intervento

- Audit organizzativo, per comprendere al meglio la struttura aziendale, le relazioni di responsabilità, l'adeguatezza delle competenze e la motivazione delle Risorse Umane, le performance attuali e quelle che si potrebbero ottenere;
- Ridisegno della struttura organizzativa, definendo il funzionigramma, l'organigramma, l'organizzazione del lavoro, le job description, i piani di sviluppo e i percorsi formativi;
- Analisi, mappatura e scomposizione dei processi al fine di individuare e rimuovere inefficienze e colli di bottiglia per ottenere, dall'attuale struttura, il massimo delle prestazioni;
- Indagine per la rilevazione del livello di servizio (definendo un set di KPI e valori qualitativi) al fine di attivare, alla luce dei risultati emersi, le iniziative volte al miglioramento valutando come i Clienti recepiscono il servizio erogato, quali sono le loro aspettative, ed eventualmente qual è il rapporto con il servizio espresso dai principali concorrenti;
- Sviluppo della collaborazione di filiera al fine di ottenere tutti i vantaggi derivanti da una più stretta collaborazione con i propri fornitori e Clienti (omogeneizzazione delle unità di carico, sviluppo di modalità di interscambio di informazioni, Collaborative Forecast, Vendor Managed Inventory, Continuous Replenishment Planning);
- Riorganizzazione della rete di vendita, definendo i ruoli, i profili di competenza, i percorsi formativi, i sistemi di misurazione e controllo e il sistema premiante.



Formazione

Simco, dal 1981 svolge con successo attività di consulenza e ritiene necessario che le persone siano preparate professionalmente e quindi che la formazione costituisca una delle principali leve per la competitività aziendale.

L'esperienza dei Nostri Docenti, che affrontano quotidianamente come Consulenti progetti di miglioramento, unita a modalità formative innovative rende la formazione di Simco realmente efficace e concreta.

Il metodo utilizzato

Analisi preliminare

Si definiscono le specificità dell'intervento attraverso lo studio dei reali bisogni individuando piani di formazione su competenze specifiche.

Fase di intervento

I Docenti alternano sessioni di formazione in aula con momenti di colloqui personali o collettivi in cui affrontare la specificità del problema. La dilazione della fase di intervento assicura un duplice risultato: da un lato l'alternanza di sessioni formative e di momenti lavorativi migliora l'assimilazione delle nozioni teoriche (immediata applicabilità e riscontro day by day), dall'altro diluisce l'impegno, in termini di ore, dei partecipanti.

Feed back

È il momento di riscontro in cui si valuta l'efficacia dell'intervento formativo. In questa fase si opera mediante colloqui e questionari che tengono in considerazione sia l'apprendimento specialistico sia quello manageriale.

Docenti

L'esperienza di Simco nell'ambito della consulenza diventa preziosa negli interventi di formazione, dove la competenza e l'esperienza del consulente sono necessarie tanto quanto la chiarezza e la capacità di coinvolgimento del formatore. I nostri Docenti sono tutti consulenti esperti e sono formati e competenti nella gestione dell'aula.

Le principali aree di intervento

- Assessment delle competenze che permettono di orientare e sostenere le aziende nel conseguimento delle proprie finalità e nella gestione delle Risorse Umane. La loro funzione è quella di individuare le competenze richieste dai ruoli, analizzare le capacità tecniche e/o relazionali delle persone, individuarne i punti di forza e di debolezza, proporre i percorsi formativi idonei a riequilibrare i gap di competenze;
- Formazione interaziendale attraverso nuovi seminari, ogni anno aggiornati e proposti nel Catalogo Corsi, orientati alle tematiche più attuali. Siamo gli unici a poter vantare una così vasta offerta formativa sui temi della Supply Chain. Le nostre lezioni vengono sviluppate affrontando numerose esercitazioni, Case History e promuovendo un proficuo confronto tra i partecipanti. Ogni anno organizziamo più di 100 eventi formativi, coinvolgendo nell'attività didattica circa 25 Docenti tra Senior Consultant Simco, Managers e Docenti universitari. In 20 anni di attività abbiamo formato migliaia di persone con ottimi risultati per altro rilevati dal nostro Sistema Qualità;
- Formazione/Azione. I partecipanti vengono introdotti in un processo di apprendimento attivo che permette ad ogni partecipante di "saldare" la teoria con la pratica. La Formazione/Azione intreccia la consulenza e la didattica con un processo molto particolare. Il Consulente avvia l'apprendimento e la sperimentazione dei nuovi approcci mirati a quei cambiamenti che sono gli obiettivi dell'intervento; i partecipanti utilizzano e valorizzano i propri contenuti professionali applicando e verificando la formazione su progetti operativi concordati. Questo approccio permette di velocizzare la maturazione professionale dei partecipanti risolvendo, nel contempo, problemi reali;
- Formazione "on the job" che offre l'importante possibilità di attivare un processo di apprendimento strettamente legato all'operatività quotidiana rinunciando, almeno parzialmente, all'addestramento in aula per apprendere lavorando;
- Coaching in azienda, una metodologia che permette di coltivare i talenti attraverso la valorizzazione delle Risorse Umane interne. Il coaching individua (monitoraggio delle risorse), consolida (redazione di percorsi di sviluppo) e fa affermare (sviluppo delle capacità strategiche) le risorse di maggior talento all'interno dell'Azienda.



Simco guarda al futuro

Il bravo consulente non fonda la sua professionalità solo sull'esperienza, ma deve sistematicamente investire sull'aggiornamento professionale e sulla sperimentazione di nuovi strumenti.

AGGIORNAMENTO PROFESSIONALE

Simco utilizza una quota (regolata dal proprio Sistema Qualità) sempre crescente del tempo dei propri Consulenti per il continuo aggiornamento professionale, attraverso la partecipazione a master, seminari, congressi, esposizioni e visite a realizzazioni significative. I Consulenti Simco sono inoltre impegnati in un sistematico reciproco confronto e scambio di esperienze; sono attivi sul piano dello sviluppo della disciplina mediante la continua pubblicazione di studi effettuati.

NUOVI STRUMENTI

Software di Supply Chain Management

La funzione strategica della catena logistica, oltre ad eseguire in modo efficiente i processi fisici, deve essere caratterizzata da una precisa visione imprenditoriale circa il livello di servizio che si vuole erogare, il che condiziona le scelte circa ciò che deve essere gestito ed in quale quantità, con l'obiettivo della minimizzazione dei costi. Ciò è ottenibile solo attraverso l'utilizzo di un software di Supply Chain Management. Questi prodotti hanno una grandissima efficacia nello stabilire il giusto mix tra scorte e livello di servizio, a partire dalla capacità di prevedere rapidamente, con precisione ed in modo disaggregato l'andamento delle vendite.

Simulazione Dinamica

Il miglioramento dei sistemi logistico/produttivi spesso richiede l'introduzione di nuove prassi operative e/o di articolati e costosi sistemi di automazione, che vanno calati in una realtà operativa complessa e dinamica; le prestazioni ottenibili da tali modifiche sono difficili – se non impossibili – da prevedere a priori, specie se il sistema deve anche garantire flessibilità, stabilità e "robustezza" in casi limite. Le prestazioni delle diverse alternative devono essere accuratamente vagliate e confrontate in termini di benefici globali: la simulazione dinamica è uno strumento che può aiutare a fare queste analisi in modo efficiente e preciso. Il suo utilizzo è indispensabile al crescere della complessità del nuovo sistema e della sua importanza. La presenza nel team Simco di analisti e consulenti di logistica e di produzione apporta concretezza durante lo sviluppo del modello e una maggiore capacità di interpretazione dei risultati.

Software per l'ottimizzazione del lay out

Utilizzare i metodi tradizionali per definire il lay out di uno stabilimento o di un reparto valutando le diverse alternative possibili implica il rischio di non individuare la soluzione ottimale a causa dell'elevato numero di relazioni possibili tra tutti i centri di attività e il conseguente flusso di informazioni e materiali. Simco ha ricercato ed individuato, sviluppando nel contempo al proprio interno la capacità di utilizzo,

alcuni validi software applicativi per la valutazione interattiva di lay out di reparto o di stabilimento, collegata anche al confronto dei costi logistici interni. Questi strumenti, uniti alla concretezza ed all'esperienza degli specialisti Simco, permettono di ottimizzare le scelte prima di effettuare investimenti strategici per il futuro aziendale.

Strumenti per l'ottimizzazione delle reti distributive e dei trasporti

L'analisi dell'attuale assetto distributivo consente di verificarne la coerenza in termini di costi e livello di servizio offerto rispetto ad un piano di trasporto ottimizzato e comunque coerente rispetto alle migliori tariffe di mercato. L'ottimizzazione delle attività distributive e di trasporto si può oggi avvalere delle più avanzate tecnologie e software che, a partire da strumenti cartografici, possono arrivare a sistemi di monitoraggio satellitare che garantiscono sempre la migliore percorrenza chilometrica ed una reattività in tempo reale. Questi strumenti possono essere integrati con software e con uno studio di definizione delle migliori procedure di lavoro per l'ottimizzazione del carico dei mezzi, al fine di garantire tempi di rientro degli investimenti coerenti con le esigenze di redditività aziendale. Il supporto al Cliente nelle valutazioni di convenienza all'esternalizzazione delle attività di trasporto e la scelta del miglior partner completano il panorama d'offerta.

Software per la Business Intelligence

L'attenzione che le aziende pongono all'ottimizzazione e al governo dei processi è sempre maggiore sia per ottenere significativi vantaggi competitivi sia per scoprire i punti deboli. Per riuscire ad ottimizzare questo sforzo è necessaria non solo una metodologia di analisi tipica delle società di consulenza ma anche una tecnologia in grado di colmare la lacuna esistente tra l'accumulo di dati e la loro interpretazione: software capaci di aggregare e rendere "parlanti" i dati di performance e di costo già presenti in azienda. Simco ha sviluppato importanti competenze nell'utilizzo avanzato di strumenti OLAP finalizzati allo studio ed interpretazione delle performance delle varie aree aziendali (vendite, finanza, approvvigionamenti e logistica).

Le nostre referenze

ABB TRASFORMATORI
ADIDAS ITALIA
AD PERSONAM
AGROMARKET
AGUSTA WESTLAND
ALIAS
ALIMENTARI
ALSTOM FERROVIARIA
AMATI RICCIONE
ANTHOS
ANZANI
ARCTÈ
ARREDI TECNICI VILLA
ARTURO SALICE
ASA AMATI SAMMARINESE
AUDISIO INDUSTRIE ALIMENTARI
AUTOGERMA
AZ INGROSS
AZ. FARM. MUN. AREZZO
B.V.M. ITALIA
BALOCCO
BASF ITALIA
BASF VERNICI E INCHIOSTRI
BATTOCCHI
BBS
BELLOTTI
BERARDI BULLONERIE
BESANA
BI.BI.ELLE
BIANCHI MARÈ
BIFFIGNANDI
BOGLIETTI
BOMI 2000
BORELLO & MAFFIOTTO
BOSSI
BOTTERO
BREVINI
BTICINO
C.E.A.
C.F. GOMMA
CAFFAREL
CALEFFI
CALZATURIFICIO EFFEGI STYLE
CALZE MALERBA
CAPRARI
CAPUA
CARNINI
CATENA FARMACEUTICA
CCHBC BULGARIA
CE.DI.FAR.
CEFLA GROUP
CENIGOMMA ITALIA
CENTRALE DEL LATTE (TO)
CENTRALE DEL LATTE (FI)
CERVOTESSILE
CHIMONT
CHIRON ITALIA
CIDEM
CO.DE.TEX.
CO.FA.PI
CO.IND.
CO.RO.FAR
CO.SI.FAR
CO.TA.FAR.TI.
COCA COLA - HBC
COES
COFARM
COFARMA TOSCANA
COLOMBINI INDUSTRIA MOBILI
COMOLI FERRARI & C.
COMPEL ELECTRONICS
COMPLASTEX
CONFEZIONI VIRGINIO CARONNI
CONSORZIO ONDA
COOFARMA SALENTO
COOP ASS. REGIONE TOSCANA
COOP CONSORZIO FIRENZE
COOP CONSORZIO PISA
COOP SERVICE
CORGHI
COSAFACA
COVEMA VERNICI
CRESPI GIOVANNI
DAINESE
DANZAS
DEDAR
DIDECO
DIESEL
DIFARMA
DIVELLA F.
DM BARONE
DOLFIN
DSM ITALIA
DUCATI MOTOR
ECC ELETTRONICA
EFFEBI
ELDOR CORPORATION
ELESTREAM.COM
EMILCERAMICA
EMILIO DI MAURO
EMMETI
ENRICO MOLLIKA MEDICINALI
ENTHONE-OMI ITALIA
ERRETI
ESAOTE
ESSEMME
ESSO
EUROMATIC

F.A.P.
F.C.R.
F.LLI AMOS & C.
F.LLI BARBAZZA
F.LLI LAMBERTI
FABRIZIO ING. PLINIO
FACET
FAINI
FAR.P.AS.
FARDIS
FARMACEUTICI RINALDI
FARMACIE COMUNALI RIUNITE
(RE)
FARVIMA MEDICINALI
FEDRIGONI
FERODO ITALIANA
FIAMM AUTOMOTIVE BATTERIES
FIAT AUTO
FINTERM
FISCHER ITALIA
FIVER
FL DISTRIBUZIONE FERRAMENTA
FOPPAEDRETTI
FRANCHINI LAMBERTO E C.
FRASCHETTI
FRESENIUS MEDICAL CARE ITALIA
FREUDENBERG POLITEX
G.D.
G. SACCHI
G.T.L.
GALATINAMED
GALLIGNANI
GBR ROSSETTO
GE HEALTHCARE TECHNOLOGIES
GEFRAN
GEODIS LOGISTICS
GEORG FISCHER PFCI

GIA
GIANNINO DI.OR.
GIARDINI O.
GILMAR
GOGLIO COFIBOX
GONDRAND
GRANDE MIGLIORE
GROUPE SCHNEIDER
GRUPPO GRENDI
GRUPPO PAM
GSL
HAFLIGER FAP
HALLIBURTON ITALIANA
HELMAN ELETTRONICA
IBM
ICA
ICAM - INDUSTRIE CONFEZIONE
ABBIGLIAMENTO MODA
ID EXPORT
IDROGRANDI RUBINETTERIE
IME
IMPRONTA ITALGRANITI
INDENA SPA
INDUSTRIE CARTARIE
TRONCHETTI
INFOTO
INIPRESS
INSTRUMENTATION LABORATORY
INTERPORTO RIVALTA SCRIVIA
INVER
IRCE
ISTITUTO NAZIONALE STUDIO E
CURA DEI TUMORI
ITALFARMACO
ITEMAR
ITRIAFARMA
IVECO
IVECO AIFO

JACOBS ITALIA
JOHNSON & JOHNSON'S
JOHNSONDIVERSEY
KERAKOLL
KOH-I-NOOR HARDTMUTH
KONICA MINOLTA ITALIA
KONTRON INSTRUMENTS
KRONOSAN
L.D.L. LOGISTICA DISTRIB.
LOMBARDA
LA.PA.SCA
LAMBORGHINI CALOR
LEGRAND
LEVI STRAUSS ITALIA
LIMONTA
LINDT
LOGISTICA 93
LOMBARDINI
LOTTO SPORT ITALIA
LUISA SPAGNOLI
MACCHINGRAF
MANDELLI INDUSTRIE
MANULI FILM
MANULI RUBBER INDUSTRIES
MARCHIOL
MARTINI & ROSSI
MAZZOLENI
MDC MILANO DISTRIBUTION
CENTER
MELONI WALTER
MERCK SHARP & DOHME ITALIA
METAL WORK
MEVIS
MIROGLIO (VESTEBENE)
MOELLER
MOTOROLA - DIV. CELLULARE
MOTOVARIO

NATEX INTERNATIONAL TRADE
NEON TOMA
NESTLE' ITALIANA
NET ENGINEERING
NEW WAVE LOGISTICS ITALY
NORDICA
NOVARTIS
NUOVA MOSCATO
NUOVA ROJ ELECTROTEX
OMNIALOGISTIC
ONDA/EDL
ORSI MACCHINE TESSILI
OSRAM
OTO MELARA
PANASONIC ITALIA
PARÀ
PEDERZANI & ZINI
OLEODINAMICA
PELUCCHI
PHILIPS LIGHTING
PIONEER ITALIA
PIOVAN
PIRELLI SISTEMI ANTIVIBRANTI
PITTARELLO DIFFUSION
PONTI
PRADA INDUSTRIAL
PRATI
RASPINI
R.B.L. RIELLO BRUCIATORI
LEGNAGO
RECKITT BENCKISER ITALIA
REVELLO
RHIAG
RHONE POULENC AGRO
RICCOBONO
ROBO
ROBUSCHI & C.

ROCHE DIAGNOSTICS
ROMAGNOLI
ROSSINI TRADING
RUMMO
MOLINO E PASTIFICIO
S.A.F.A.R.
COOP. FARMACEUTICA
SACME
SACMI IMOLA
SAF
SAFILO INDUSTRIE
SAIPO L'OREAL
SAMSUNG
SARATOGA SFORZA
SCARAMUZZA
SCHINDLER
SELEGIOCHI
SEPT ITALIA
SHELL ITALIA
SIAE MICROELETTRONICA
SICES
SIEI
SIEI PETERLONGO
SIKA ITALIA
SILVIO COLOMBO
SIRAP
SIS-TER
SITIA YOMO
SKF CUSCINETTI
SIMA
SMA SUPERMERCATI
SNAM RETE GAS
SO.FARMA.MORRA
SOFAD
SOSIR
SPAL
ST MICROELECTRONICS

STAPLES MONDOFFICE
SUBARU
SUPER RIFLE
T.I.E.M.
TAMMA
TARGETTI SANKEY
TC LOGISTICS
TECNOPOLIS
CSATA NOVUS ORTUS
TEMPUR
TERRANEO
TESSITURA SERICA
THE GENERAL SOFT DRINKS
THERMOQUEST ITALIA
THUN
TIPOGRAFIA MORI & C.
TNT LOGISTICS ITALIA
TONINELLI
TOOLS GROUP
TRIONE RICAMBI
TRW ITALIA
UMBRAFARM
UNIFLEX UTILTIME
UNIONE FARMACISTI LIGURI
USAG-UTENSILERIE ASSOCIATE
VALUER
VESSEL
VIBRAM
VOLKSWAGEN
VOLPI
YAMAHA
WAVIN
DIVISIONE PLASTISTAMP
WEIDMULLER
ZUST AMBROSETTI



Via Durando, 38 - 20158 Milano - Tel. +39 0239325605 - +39 0239325600
www.simcoconsulting.it