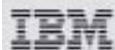


Introdurre delle strategie innovatrici con la soluzione IBM Lifecycle Management



Benvenuti al podcast sul tema „Product Lifecycle Management“. Abbiamo il piacere di intervistare il signor Rudolf Heierli, PLM Team Leader IMT Alps. L'inchiesta sarà condotta da Manuela Kerker.

Manuela Kerker: „Potresti darci qualche informazione sulla tua persona e sulla tua attività presso IBM?“

Rudolf Heierli: „Mi chiamo Rudolf Heierli ed ho iniziato la mia attività presso l'IBM nel dicembre del 1988 come Systems Engineering. Dal 1995 mi occupo di un gran numero di clienti in Svizzera in qualità di venditore nel settore Lifecycle Management (PLM). Dal 2006 sono responsabile del team svizzero PLM e dal 1° gennaio 2009 sono anche responsabile delle attività PLM per l'Austria.“

Manuela Kerker: „Potresti spiegarci con un esempio cos'è il Product Lifecycle Management?“

Rudolf Heierli: „Durante il ciclo di vita di un prodotto (PLM), viene creata un'importante quantità di dati, sia in fase di sviluppo, di produzione o di gestione coinvolgendo molte persone e processi nelle varie procedure. L'obiettivo, con la gestione del ciclo di vita dei prodotti (PLM), è che l'insieme delle unità e dei sistemi possano accedere ad un database comune. Tale accesso permette non solo di migliorare la trasparenza dei dati, ma anche di ottimizzare la loro qualità. Per fare un esempio: se in un'azienda high-tech si decide di lanciare sul mercato un nuovo cellulare, in un primo tempo si inizia a definire e valutare le esigenze di marketing e commerciali. Sulla base di queste informazioni, si decide in seguito quali funzionalità deve contenere il nuovo prodotto affinché possa ottenere il massimo successo sul mercato.“

E' importante che i responsabili incaricati del prodotto siano in grado di controllare, in qualsiasi momento e luogo, che lo sviluppo proceda in modo analogo sia sul piano meccanico sia elettronico e del software, affinché si possano rispettare i termini, mantenere i costi sotto controllo e commercializzare il prodotto finale così come pianificato originariamente. Nel settore dell'high-tech (ancor più che in altri settori), è effettivamente essenziale essere presenti sul mercato al momento giusto. Lanciare un prodotto due o tre mesi troppo tardi provocherebbe, come conseguenza immediata, una considerevole perdita di profitto e della cifra d'affari."

Manuela Kerker: „Nell'ambito della gestione del PLM, IBM propone varie applicazioni, come per esempio CATIA e DELMIA. Queste soluzioni, come supportano i processi aziendali?"

Rudolf Heierli: „Nel team PLM di IBM, utilizziamo effettivamente principalmente la gamma di soluzioni Dassault Systems che, da oltre 25 anni, riscuote un grande successo. In questo contesto, facciamo una distinzione tra le soluzioni di sviluppo dei prodotti e i sistemi di gestione. I prodotti CATIA e DELMIA nominati precedentemente, per noi fanno parte dei sistemi Author System. Ciò significa che queste applicazioni servono a generare e sviluppare nuovi dati e nuove informazioni, come per esempio le geometrie in 3D o processi. Ma la gamma dei Dassault Systems includono anche altri prodotti come ENOVIA, SIMULIA e 3DVIA. Se 3DVIA e SIMULIA sono anche loro dei sistemi per lo sviluppo di prodotti, noi consideriamo ENOVIA come un sistema di gestione. Con le soluzioni Dassault Systems, disponiamo perciò di una gamma completa per lo sviluppo e la produzione di nuovi prodotti. La soluzione CATIA è utilizzata per la creazione di geometrie in 3D, DELMIA per la pianificazione digitale e per la gestione dei processi di produzione, SIMULIA per la gestione dei processi di produzione, SIMULIA per lo studio di solidità e la simulazione virtuale, 3DVIA per redigere la documentazione relativa a prodotti specifici e ENOVIA come sistema di gestione globale."

Manuela Kerker: „Il concetto fondamentale del PLM sembra essere quello di capire l'intero ciclo di vita dei prodotti e, grazie a ciò, ottimizzarne la gestione. E' effettivamente così?"

Rudolf Heierli: „In linea di massima sì: l'idea principale della gestione del Product Lifecycle, è quella di mettere a disposizione un database comune, per tutte le persone coinvolte nel processo di produzione. In passato, le varie unità in seno all'azienda stessa, lavoravano con soluzioni singole: ecco spiegata la grande difficoltà di oggi nell'assicurare la trasparenza. Prendiamo per esempio una società nella quale l'unità di sviluppo sostituisce il drawing board con un sistema CAD in 3D. Se la produzione e la vendita non reagiscono a questa importante modifica, né a livello di processi né a livello di gestione dei dati, la situazione diventa problematica. In pratica, significa che le modifiche necessarie a livello di processi di gestione interni, sono state effettuate in modo insufficiente o non sono state eseguite. In questo caso, IBM potrebbe proporre ai suoi clienti l'integrazione di diverse soluzioni singole, appoggiandosi al Websphere, che sarebbe utilizzato come middleware.”

Manuela Kerker: „Per quali settori industriali i prodotti PLM sono particolarmente adatti?“

Rudolf Heierli: „Di per sé, la gestione del ciclo di vita di un prodotto, è adatto a tutti i settori delle industrie che sviluppano, producono e lanciano un prodotto sul mercato, e che ne assicurano la manutenzione indipendentemente dal prodotto stesso. Oggi tuttavia, le nostre soluzioni sono utilizzate nella maggior parte dei settori industriali: nel campo automobilistico, nell'industria aerospaziale, nell'ambito dell'high tech e dell'elettronica, così come nei beni di consumo e nell'energia.”

Manuela Kerker: „Quali tendenze di mercato ci rivelano l'evoluzione futura nell'ambito del PLM?“

Rudolf Heierli: „Sono due le evoluzioni determinanti per il PLM. Da un lato, la volontà delle aziende di economizzare e dall'altro di aumentare i profitti e le cifre d'affari. L'introduzione di un concetto PLM è la sola opportunità per realizzare i due concetti. L'implementazione di un sistema Customer Relationship Management (CRM) - gestione integrata – aiuta sicuramente ad ottimizzare la riduzione dei costi e l'introduzione di un sistema di gestione delle esigenze della clientela, a scoprire nuovi sbocchi o nuove necessità e quindi la possibilità di aumentare le vendite. Ma un sistema PLM, aiuta già lui stesso ad ottimizzare i processi, a ridurre i tempi di

esecuzione ed a risparmiare sui costi. Inoltre, un sistema PLM supporta lo sviluppo dei prodotti innovativi e contribuisce ad approfittare di nuovi mercati, incrementando così la cifra d'affari.”



© Copyright IBM Corporation 2010 Tutti i diritti riservati

IBM e il logo IBM sono marchi depositati di International Business Machines Corporation negli Stati Uniti e/o in altri Paesi. Marchi di altre aziende/produttori sono riconosciuti. Condizioni contrattuali e prezzi sono reperibili presso l'IBM e i Business Partner di IBM. Le informazioni relative ai prodotti si riferiscono alla situazione attuale. Oggetto e volume delle prestazioni sono definiti esclusivamente nei rispettivi contratti.

Il presente documento è inteso unicamente quale bollettino informativo.