



RITORNA A GUADAGNARE

Competitivo come una Volta!

A cura di Maurizio Porta

TRASFORMA I COSTI FISSI IN MARGINE OPERATIVO LORDO



Esiste un concetto che va al di là della semplice crescita aziendale, ed ha a che fare con il concetto di scelta.

Conosci il cosiddetto “Effetto farfalla”?

“Piccole variazioni nelle condizioni iniziali producono grandi variazioni nel comportamento a lungo termine di un sistema”.

Quel momento in cui scegli per un “Sì” o un “No” può cambiare tutta la tua vita, in pratica.

Al di là di tutto, “scegliere” significa una cosa soltanto in particolare: prendersi delle responsabilità.

Per questo le persone odiano dover scegliere.

È mentalmente faticoso, e spesso non siamo pronti per compiere delle scelte pensate.

Soprattutto quando ci troviamo di fronte ad un bivio difficile, oppure a tante opzioni e devi sceglierne solo una. Soppesare costi e benefici, a volte, può essere davvero logorante.

È la responsabilità nascosta dietro le scelte il vero problema.

Non la scelta in sé per sé, quanto il “cosa succede dopo, se scelgo una cosa piuttosto che un’altra”.

Perché a volte puoi sapere cosa avverrà dopo aver scelto qualcosa, in quanto è piuttosto ovvio. Altre non puoi saperlo.

“SCEGLIERE significa una cosa soltanto in particolare: prendersi delle responsabilità”

Un esempio?

Se implementi il METODO FLESSIBILITÀ PRODUTTIVA nella tua azienda installando magari per la prima volta il MULTICENTER, rischi profondamente di produrre in modo più competitivo tagliando i costi fissi a favore del MOL (Margine Operativo Lordo) quindi fare più soldi e vivere la vita dei tuoi sogni, qualunque essa sia.

Se continui con vecchi schemi... inutile dire che non so farti sapere cosa riserverà per te il futuro della tua azienda.

Sicuramente sarà qualcosa fuori dal tuo controllo. E se ti sfugge il controllo del tuo business, e prendi una strada decisamente poco produttiva... da lì a chiudere, purtroppo, non ci manca molto.

Voglio che tu abbia ben chiara una cosa: nella vita ci sono scelte che farai di cui ti pentirai, e scelte che NON farai... per le quali, invece, non ti perdonerai mai.

E il rimpianto è una delle cose con cui non dovresti voler mai convivere, perché risulta nel passato.

Rimpianto è una reazione negativa, conscia ed emotiva a comportamenti avuti nel passato. Generalmente viene accompagnato da tristezza o imbarazzo, che si manifestano dopo che una persona si rende conto che

avrebbe dovuto fare una determinata cosa che non ha fatto.

E il passato non si cambia!

Ciò che puoi cambiare è il futuro. Da cosa dipende il poterti voltare indietro, guardare ciò che hai fatto e non avere rimpianti?

Dalle scelte che fai oggi.

Se avrai fatto tutto il possibile, infatti, qualsiasi sia il risultato non avrai pesi sulla coscienza.

“Cosa sarebbe successo se quel giorno avessi scelto la strada della FLESSIBILITÀ PRODUTTIVA?”

E questo ti logora dentro, credimi.

Fortunatamente sei ancora in tempo.

La tua decisione di oggi può cambiare la tua vita come imprenditore. A detta di altri imprenditori italiani che già utilizzano il METODO FLESSIBILITÀ PRODUTTIVA, e vedono aumenti di fatturati e utili.

E sarai solo tu il responsabile di questo successo.

Come lo sarai dei possibili insuccessi se lascerai il destino della tua azienda in balia del caso, continuando a dare la colpa al governo, o alla crisi. Sicuramente sono un problema. Ma un problema sul quale non hai potere.

Oggi invece hai il potere di dire “Sì” e domani pensare:

“Menomale quel giorno ho detto ‘Sì!’”.

Per una vita da imprenditore o manager di successo, capace di prendersi le proprie responsabilità e vivere una vita senza rimpianto alcuno, **prendi la decisione ora e implementa il METODO FLESSIBILITÀ PRODUTTIVA che trasforma i TUOI COSTI FISSI IN MARGINE OPERATIVO LORDO!**

Leggi l'articolo a seguire che ti spiega come trasformare i costi fissi in margine operativo lordo!

“

Ci sono molte aziende che possono costruire una Macchina Flessibile non ho alcun dubbio in merito.

Ma sono l'unico ad aver ideato il METODO “FLESSIBILITÀ PRODUTTIVA” che ha permesso di vendere il più grosso numero di Macchine Flessibili riuscendo per Primo a costruirle in SERIE, ad un ritmo mai visto prima nel mio settore, con TUTTI I BENEFICI del caso (Affidabilità, Prezzo, Consegne)

”

IL DATO PIÙ IMPORTANTE PER LE TUE MACCHINE UTENSILI



Sei un operatore nel mondo del Manufacturing?

Ti occupi del reparto di produzione o hai comunque a che fare con macchine utensili, tempi ciclo, costi per pezzo e riattrezzi?

Bene, questo articolo fa al caso tuo.

Tutto nasce dal solito problema che sorge alla base dell'acquisto di una macchina utensile.

La stragrande maggioranza degli imprenditori o responsabili di produzione del mondo del manufacturing che vuole fare un investimento in nuove macchine utensili guarda solitamente un dato che, a mio parere, è forse tra i meno importanti.

Il prezzo della Macchina

E tu penserai: "Certo, ci mancherebbe. Ciò che incide più di tutto in assoluto sulle scelte di acquisto è sicuramente quanto mi costerà la macchina utensile"

Niente di più sbagliato

Avere in mano un reparto di produzione non è mai cosa semplice, ma ancora più difficile è saper fare i vari calcoli che stanno dietro all'utilizzo di macchine utensili, alle commesse e agli ordini di clienti.

Come ben sai, ci sono un sacco di dati e numeri che devi imparare a guardare e tenere sotto controllo ogni qual volta ti confronti con un cliente, che ti chiede un preventivo per un ordine.

Ma soprattutto è ovvio che prima ancora di confrontarti con i clienti devi IMPARARE a guardare questi numeri.

E soprattutto imparare a guardare i numeri CORRETTI.

Il tuo reparto di produzione è pieno di numeri.

Normalmente chi lavora in questo settore controlla sempre gli stessi dati:

- Costo delle macchine utensili
- Tempi ciclo

Avere in mano un reparto di produzione non è mai cosa semplice, ma ancora più difficile è saper fare i vari calcoli che stanno dietro all'utilizzo di macchine utensili, alle commesse e agli ordini di clienti.

Quindi, ogni volta che ti trovi di fronte ad una nuova opportunità di una commessa, inizi a prendere la calcolatrice e smanetti per capire quale PREZZO puoi fare al tuo potenziale cliente.

Il classico calcolo che fai è vedere, appunto, quanto ti costa la Macchina Utensile e quanto è il tempo ciclo.

Quindi, da qui (in sintesi) ti fai un calcolo su quanto sarà il costo per singolo pezzo e “speri” di riuscire a capire se puoi prendere la commessa.

Ma questo è un gravissimo ERRORE.

Sono solo questi i numeri che devi guardare?

Absolutamente no.

È ovvio che i numeri sopra citati sono la base e sono importantissimi.

Come, oltre a questi, ci sono un sacco di altri dati che devi tenere in considerazione, se vuoi fare degli ottimi investimenti su macchine utensili valide e se vuoi prendere le commesse correttamente.

Ma questo è l'approccio classico.

Se solo questo modo di fare i calcoli bastasse veramente oggi non ci ritroveremmo nella situazione attuale, in cui moltissime aziende sono in crisi e non riescono più a prendere commesse, perché pensano sempre e solo a quanto gli costerà il singolo pezzo o la singola macchina utensile.

C'è un dato in particolare, che è il più IMPORTANTE in assoluto, e che devi veramente imparare a conoscere, padroneggiare e tenere sempre monitorato se vuoi vedere la tua produzione e la tua azienda andare a raggiungere le stelle.

Di quale dato parliamo?

Il dato più importante nel reparto produzione

Ok, ora ti svelo quello che quasi nessun imprenditore e nessun responsabile di produzione (veramente una piccolissima parte) prende in considerazione ogni volta che valuta le macchine utensili e le commesse.

E, guarda caso, coloro che conoscono questo dato e lo utilizzano nella maniera corretta sono anche gli stessi che stanno sfruttando l'onda della crisi per vedere i loro fatturati andare a gonfie vele, ancora più di anni fa.

Il dato è il MOL.

Ossia “Margine Operativo Lordo”

È quello strano dato che si trova all'interno del bilancio e che pochissime persone nel mondo del manufacturing prendono in considerazione.

Ma, per assurdo, è anche il dato, che se impari a padroneggiare, ti porterà su un altro livello di imprenditoria.

Tutti i più grandi imprenditori utilizzano questo dato come unico vero numero per fare le scelte aziendali strategiche e che possano realmente funzionare.

Ma vediamo insieme di cosa si tratta.

**MOL,
Margine Operativo Lordo,
a cosa serve e come poterlo interpretare**

Il MOL, detto anche EBITDA, come puoi leggere da questo approfondimento, è un indicatore di redditività che evidenzia il reddito di un'azienda basato solo sulla sua gestione operativa, quindi senza considerare gli interessi (gestione finanziaria), le imposte (gestione fiscale), il deprezzamento di beni e gli ammortamenti.

Adattando questo dato al contesto delle macchine utensili e delle decisioni di acquisto possiamo imparare ad utilizzarlo a nostro vantaggio per svariati motivi.

Cosa posso calcolare con il MOL?

L'idea di fondo è:

“Trasformare i costi diretti in Margine Operativo Lordo”

Quindi, quando stai per acquistare una macchina utensile, invece di soffermarti sul PREZZO e su quanto ti costa la macchina nel breve periodo, dovresti invece calcolare “Quanto l'acquisto di questa macchina utensile inciderà sul MOL della mia azienda”.

In sintesi, è molto più importante che tu impari a calcolare:

1. Quanti anni durano le tue macchine utensili
2. Quanto performeranno durante questi anni
3. Quanto sono in grado di trasformare i tuoi costi diretti attuali in MOL futuro
4. Rapporto tra automazione e produttività

È questo il dato più importante!! Il MOL...

Puoi tanto stare lì a farti i calcoli sul prezzo della macchina, sui tempi ciclo e sul tempo di riattrezzaggio.

Questi sono dati fondamentali, non lo metto in dubbio.

Ma a questi numeri devi imparare ad affiancare ancor prima il calcolo sopra citato.

Trasformare i costi diretti in Margine Operativo Lordo!

- Quanto tempo ti durerà ogni singola macchina utensile
- Quanto le tue macchine utensili sono in grado di trasformare i costi diretti in MOL futuro e non ancora visibile
- Quanto è il rapporto tra automazione e produttività tra una Macchina Utensile ed un'altra

E, indovina un po'?

Il Metodo Flessibilità Produttiva è in grado di garantirti un aumento del tuo MOL nel medio periodo, come nessun altro metodo è stato in grado di farlo sino ad ora.

Un rapporto automazione-produttività da record.

In particolare, attraverso l'applicazione del metodo, mi sono accorto che i miei clienti avevano un asso nella manica in più per battere la concorrenza.

Qualcosa che gli altri non vedevano e che ancora oggi non sono in grado di vedere.

Ed è proprio questo ciò che gli altri non vedono.

IL MOL.

Applicando i concetti e le strategie che stanno alla base del metodo Flessibilità Produttiva si può proprio notare come nel medio-lungo periodo i risultati dei miei clienti vadano a migliorare in maniera più che considerevole.

Assurdo vero?

Se hai una visione imprenditoriale da “breve termine” questo dato non lo vedi e continuerai a correre nella ruota del criceto.

Quindi è fondamentale che alleni la tua mente a sviluppare una mentalità da “medio-lungo termine”, capace di aiutarti a far le scelte imprenditoriali da vero esperto.

Da una chiacchierata

Proprio chiacchierando con un mio cliente storico, mi svela il suo “segreto” per calcolare come, quanto e quante macchine utensili acquistare.

Mi svela il suo metodo vincente in sostanza.

Ed il prezzo della macchina lui non lo reputa poi così un dato importante.

Ecco cosa mi dice:

La Testimonianza

“La scelta delle macchine utensili è prima di tutto sul rapporto tra automazione e produttività.

Non è la produttività del pezzo che mi interessa, ma l'automazione che serve.

Ad esempio per 3 centri di lavoro è molto superiore da gestire rispetto ad un singolo Multicenter.

Con i centri di lavoro hai 1 robot per ogni macchina ed i costi diretti sono molto superiori, mentre il Multicenter fa fino a 3,5 volte in più, con attrezzature di basso costo.

L'applicazione del metodo Flessibilità Produttiva è vincente nella flessibilità per avere pochi costi diretti per produrre pezzi.

La politica è

NON VOGLIO AVERE PERSONALE DIRETTO DI PRODUZIONE.

Applicare il metodo ed utilizzare una Macchina Flessibile è un'idea vincente!

Stiamo calando il numero di centri di lavoro, siamo passati da 8 a 7 ed i numeri dicono che andremo a 5 entro pochi anni.

Non paragoniamo il Multicenter ad altre macchine.

È imparagonabile, così come il metodo, perché stiamo parlando di cose diverse.

Questo metodo non lo utilizziamo per fare piccoli lotti, ma per fare medi lotti, che durano dai 5gg ai max 20gg.

Questo metodo va bene dalle medie quantità alle medio-alte.

Nel nostro caso il metodo Flessibilità Produttiva è dedicato alla produttività.

Il transfer non va più di 10gg, a parte qualche raro caso in cui in 2 settimane fa i mega lotti.

È il rapporto automazione-produttività rispetto ai Centri di lavoro il dato che più ci interessa.

Il costo diretto di produzione ed il MOL.

Trasformare i costi diretti in margine operativo lordo (MOL-EBITDA)".

Quindi come puoi leggere da queste parole non stiamo più parlando del classico metodo di calcolo dei numeri "alla vecchia".

Ma stiamo proprio rivoluzionando il modo di leggere dati e numeri, per portare a nostro vantaggio calcoli per il medio-lungo periodo.

Ti sembrano cose troppo difficili e lontane dal tuo classico modo di pensare e di calcolare come acquistare le tue macchine utensili?

Non è mai troppo tardi.

Se vuoi cominciare già da adesso a padroneggiare il tuo reparto di produzione e dare finalmente il via alla tua rivoluzione, sei nel posto giusto al momento giusto.

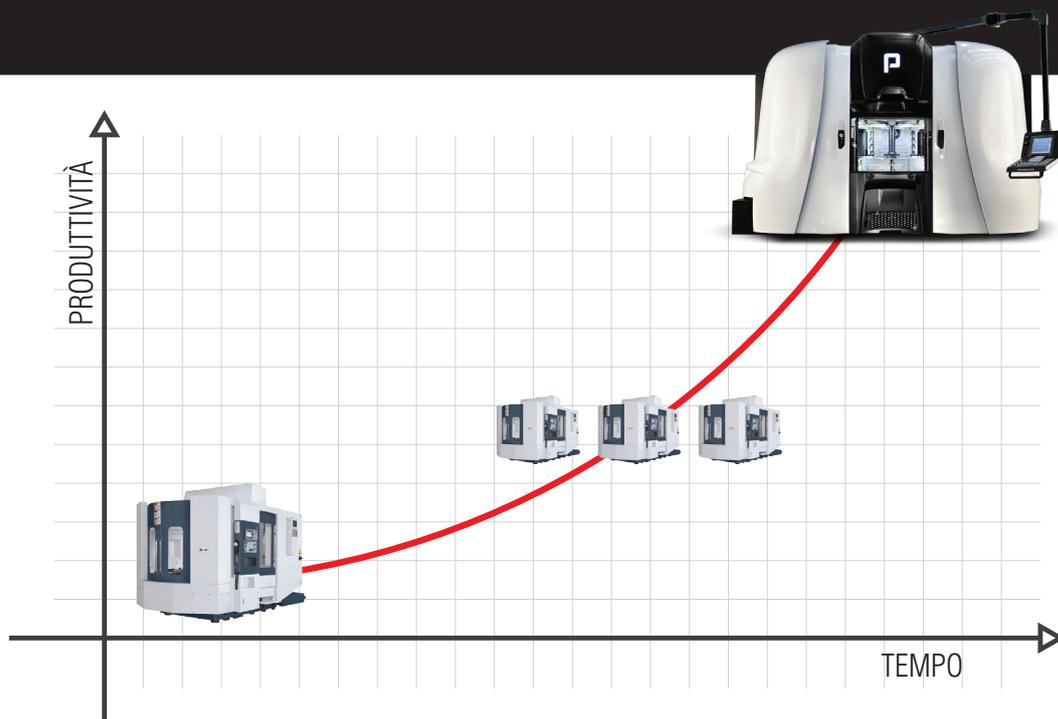
Il metodo Flessibilità Produttiva ti sta aspettando.

È stato creato personalmente da me proprio per questo motivo, per aiutarti ad implementare una metodologia che possa farti raggiungere risultati eccellenti anche e soprattutto nel medio e lungo periodo.

Cosa che i tuoi concorrenti non riusciranno MAI e dico mai a sostenere.

EVOLUZIONE

DALLA FLESSIBILITÀ ALLA PRODUTTIVITÀ



Testimonianza di un cliente che ha applicato il Metodo Flessibilità Produttiva



VALVOMECC

ECCO COSA IL MULTICENTER MI HA RISOLTO!

Ho fatto 3 domande ad un mio cliente che utilizza il MULTICENTER.

A proposito, facciamo nomi e cognomi, perché ci sono troppe testimonianze inventate di sana pianta dove si elogiano i prodotti, ma casualmente non esiste mai la possibilità di verificarle e questa cosa frutto di marketing da fantascienza spaziale, mi scoccia parecchio!

Perché? Eh... Perché alla fine di queste testimonianze, non c'è nessun firmatario, non si sa chi è questo cliente super soddisfatto e in nome della privacy non si può sapere... Ma che bella trovata all'italiana!

ALLORA IO COSA HO FATTO?

Ho semplicemente posto le 3 domande e chiesto se potevo pubblicarle come testimonianza (rispettando la privacy) con tutti i riferimenti del caso in modo che chiunque, anche tu, possa contattare il testimonial a verificare quanto scritto!

Ecco le mie 3 domande e le 3 risposte esattamente come mi sono arrivate da parte del cliente:

1. Che problema incontravi prima di avere a disposizione il MULTICENTER?

Principalmente erano lunghi i tempi di attrezzaggio e i tempi ciclo. Inoltre, la precisione della macchina precedente non era più elevata (la macchina era del '96). Lunghi tempi ciclo e lunghi tempi di attrezzaggio non permettevano un cambio di lavoro immediato. Diciamo che una volta trovata la quadra, si cercava di far più pezzi possibile, aumentando le scorte in magazzino (un prezzo non da poco per l'azienda).

2. Come hai risolto questo problema grazie al MULTICENTER?

Avendo un vasto magazzino utensili (24 per unità per un totale di 72), ho la possibilità di lasciare montati più utensili per diverse lavorazioni. Riducendo alla sola sostituzione degli stampini il tempo di attrezzaggio. Il MULTICENTER è molto compatto, molto più preciso e veloce, sia nei tempi ciclo che nella gestione degli utensili. Questo permette di fare anche piccoli lotti di produzione per poi poter cambiare articolo in breve tempo, riducendo i tempi di attrezzaggio.

3. Quali risultati positivi hai ottenuto utilizzando il MULTICENTER?

Maggiore precisione, abbattimento dei tempi di attrezzaggio, riduzione dei tempi ciclo, flessibilità nel cambio di articolo, permettendo di stare dietro il più possibile alle richieste dei clienti.

Giuseppe Suranna
Attrezzista/Operatore Macchina
VALVOMECC
Via Tagliaferro 1/1
13019 Varallo Sesia (VC) - ITALY
www.valvomec.it