



Da MRP a DDMP in Minipack Torre

Un percorso industriale: dal piano che rincorre la domanda al flusso protetto dai buffer

**Demand Driven
Italy 2026**

16 Giugno 2026

55 anni di manifattura
italiana

Le origini

Una lampadina accesa
nel 1970

Da un tornio usato a un nuovo modo di confezionare



1969

Nasce CMT

L'ing. Francesco Torre fonda CMT. Il primo tornio usato arriva il 5 settembre.

1970

La prima fardellatrice

Una scatola, un phon e un'intuizione: nasce la prima fardellatrice Minipack.

1974

Il primo capannone

L'officina è già stretta: il progetto diventa una vera struttura industriale.

L'espansione

Dall'Italia al mondo



1976

—— IPACK-IMA: Giappone e USA

La fiera diventa la prima vera porta internazionale.

1980

—— Nasce la macchina a campana

Compatta, affidabile, ancora attuale: standardizzazione senza perdere flessibilità.

1990

—— Nuova sede e gamma ampliata

Da officina artigiana a industria con famiglie prodotto sempre più strutturate.

**Il mercato chiedeva macchine semplici,
affidabili, compatte.
È lo stesso principio che ritroveremo nel
Demand Driven.**

Diversificazione e struttura industriale

Quando la supply chain diventa strategica



1996 - Due mosse chiave

Prima macchina automatica con tunnel.

Nasce la divisione Food.
Joint venture con gli USA.

1998 - Steel Department

Controllo dell'acciaio e delle lavorazioni interne.

Più qualità, ma anche più complessità da pianificare.

2005 - Sito logistico

La logistica diventa parte del vantaggio competitivo.

Servizio, scorte e flusso entrano nello stesso ragionamento.

La crescita non porta solo volumi. Porta varianti, codici, vincoli, ricambi e promesse di consegna.









Minipack Torre oggi - I numeri

Una PMI industriale con complessità da grande azienda



Dato	Valore	Cosa significa per la supply chain
Fatturato	15.000.000 €	PMI solida, ma ogni punto di scorta pesa
Persone	75 dipendenti	Struttura snella: serve efficienza nei processi
Mercati	80 paesi serviti	Domanda volatile, dogane, stagionalità
Produzione	3 unità operative	100% Made in Italy e controllo della filiera
Portafoglio	220 modelli / 48 famiglie	Varianti, ricambi e configurazioni

Perché l'MRP non bastava più

Il nostro contesto operativo nel 2023



220

modelli attivi

su 48 famiglie, dall'entry level alla linea automatica o food. 45.000 articoli di cui 15.000 ad alto indice di rotazione.

80

paesi

ordini piccoli, dogane e stagionalità diverse

14-16

settimane

lead time cumulato di una macchina complessa

12.000

ricambi attivi

service level richiesto: 98% in 48 ore

Con questi numeri, ogni modifica cliente diventava un terremoto sul piano materiali.

I 3 sintomi che ci hanno fatto dire basta



Il piano era corretto sulla carta, ma fragile nel flusso reale

Effetto frusta

2 macchine vendute negli USA generavano fabbisogni per centinaia di componenti. Poi il cliente posticipava e il magazzino si riempiva di pezzi non urgenti.

Nervosismo

Ogni modifica ordine cliente generava decine di messaggi di ripianificazione. Il piano cambiava anche 3 volte a settimana.

Paradosso delle scorte

Valore di magazzino alto, ma mancava sempre il componente decisivo per chiudere la macchina.

2023, il punto di svolta

L'incontro con TOC e DDMRP



01

La provocazione

Guardare l'azienda come una catena, non come funzioni separate.

02

La consapevolezza

Dopo 35 anni di MRP, il sistema non poteva più reggere lo stesso livello di volatilità.

03

Lo studio

The Goal, Teoria dei Vincoli, flusso e logica Demand Driven.

04

La scelta

Analisi delle soluzioni e avvio della collaborazione con B2WISE.

La fase decisiva: la formazione

Prima le persone, poi il software



Corso	Chi ha partecipato	Perché è stato chiave
DDP	Produzione, pianificazione, acquisti	Meccanica DDMRP: buffer, net flow, alert.
DDBRIX	Team allargato: vendite, produzione, direzione, post-vendita, logistica	Simulare Minipack con dati reali: vedere i buffer che respirano ha convinto anche gli scettici.
Workshop TOC interni	Persone chiave	Allineare il linguaggio: vincolo, flusso, forecast, piano.

Senza formazione avremmo comprato solo un software. Con la formazione abbiamo cambiato modo di ragionare.

Roadmap 18 mesi

Da MRP al Demand Driven

1

Position **Mesi 1-2**

Dove mettere i disaccoppiamenti: materie prime critiche, semilavorati strategici, ricambi classe A, mappa dei punti di buffer.

2

Protect **Mesi 3-5**

Dimensionamento buffer con ADU, lead time, variabilità e MOQ. Buffer più bassi del previsto sul 60% dei codici.

3

Pull **Mesi 5-6**

Go-live DDMRP integrato con ERP. Decisioni su Net Flow Position e alert, non su forecast.

4

Miglioramento **Mesi 7-12**

DDS&OP per rivedere buffer, simulare scenari e trasformare la pianificazione in uno strumento decisionale.

5

Adattamento **Dal mese 13**

Revisione trimestrale, nuovi prodotti già demand driven, estensione ai fornitori chiave.

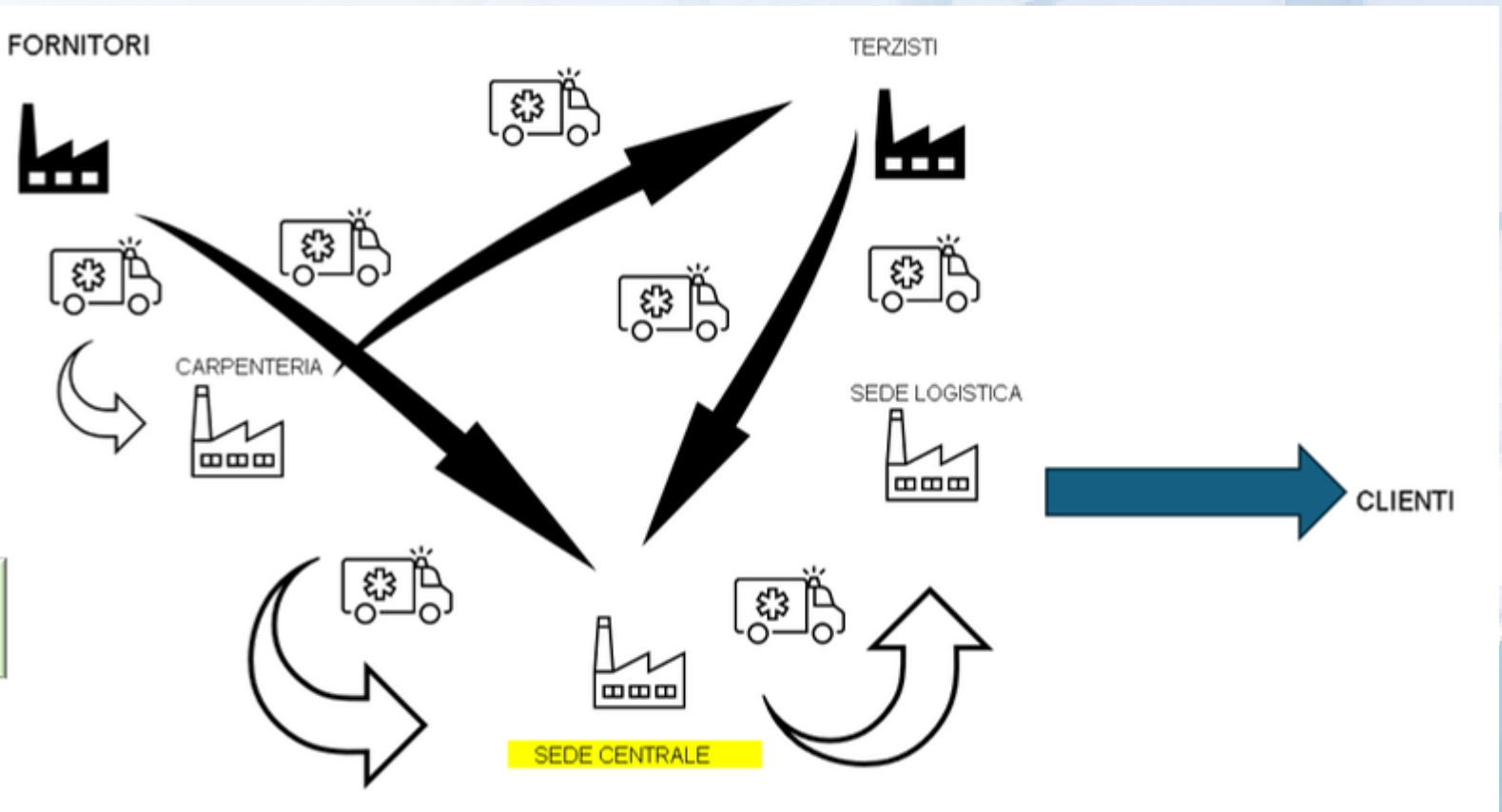
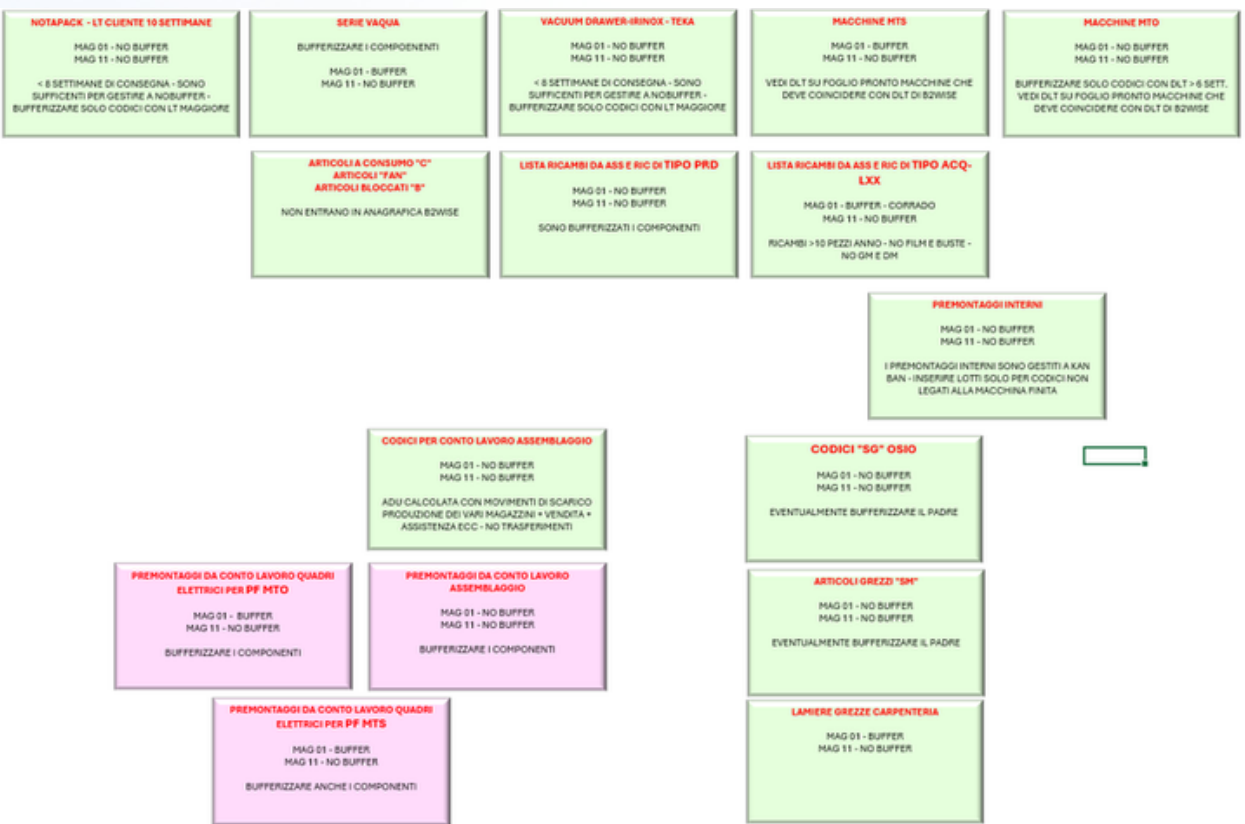
Roadmap 18 mesi

Da MRP al Demand Driven

1

Position
Mesi 1-2

Dove mettere i
disaccoppiamenti:
materie prime
critiche, semilavorati
strategici, ricambi
classe A, mappa dei
punti di buffer.



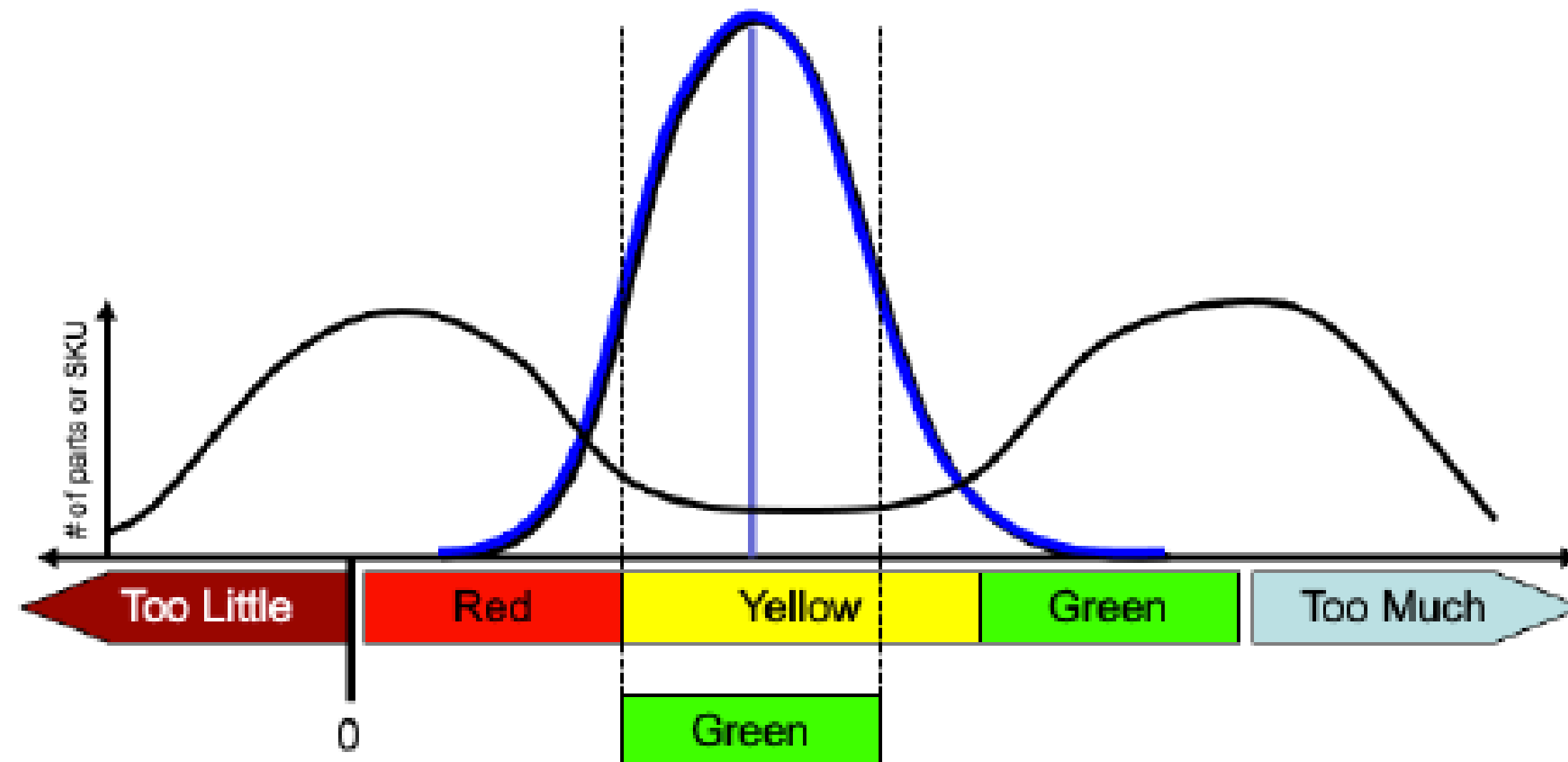
Roadmap 18 mesi

Da MRP al Demand Driven

2

Protect Mesi 3-5

Dimensionamento buffer con ADU, lead time, variabilità e MOQ. Buffer più bassi del previsto sul 60% dei codici.



Roadmap 18 mesi

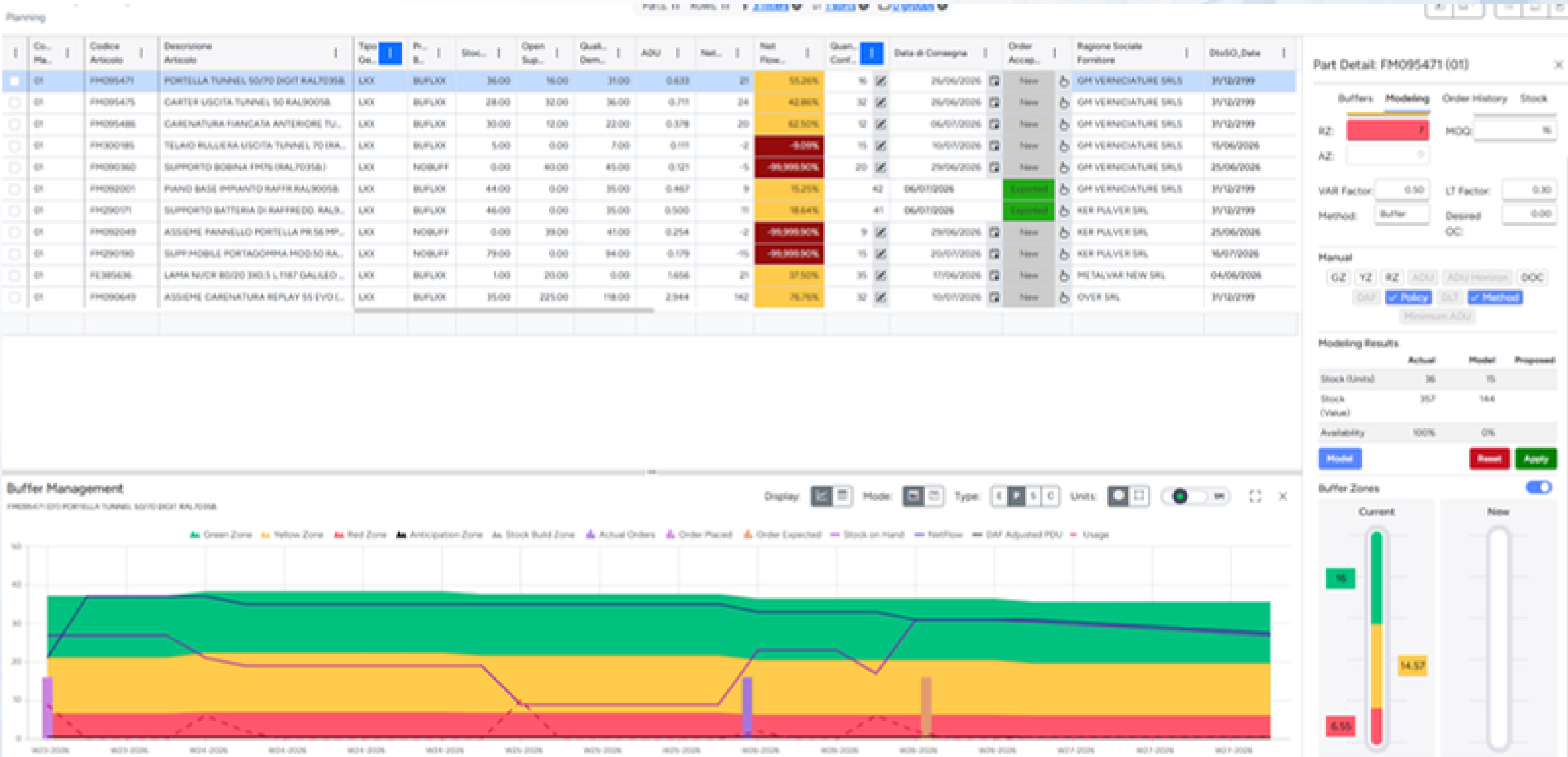
Da MRP al Demand Driven



Pull

Mesi 5-6

Go-live DDMRP
integrato con ERP.
Decisioni su Net Flow
Position e alert, non
su forecast.



Roadmap 18 mesi

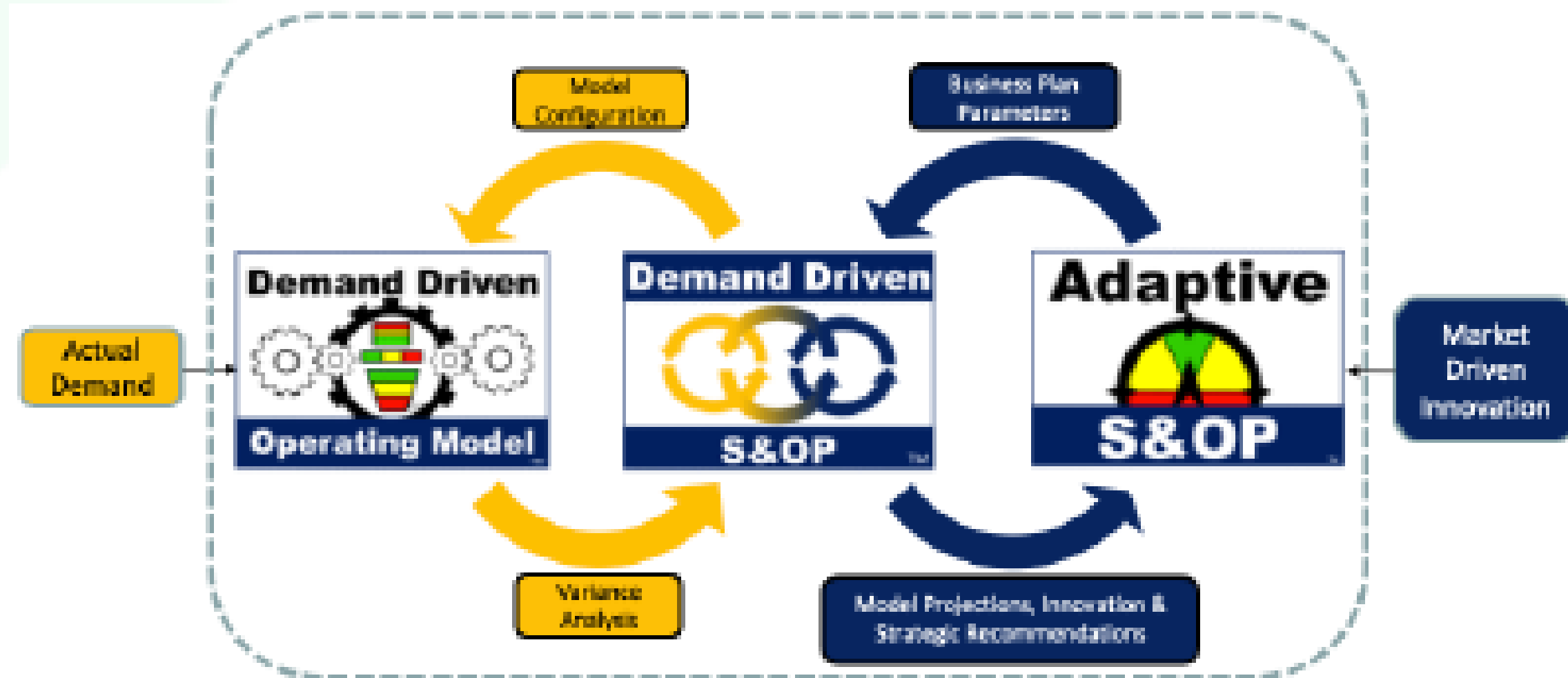
Da MRP al Demand Driven

4-5

**Miglioramento e
adattamento**

Mesi 7---

DDS&OP per rivedere
buffer, simulare
scenari e trasformare
la pianificazione in
uno strumento
decisionale.



Cosa è cambiato in 18 mesi

Risultati, errori e lezioni imparate



KPI	Prima	Ora	Delta
Service Level Ricambi	91%	98%	+7,1%
Lead Time Cliente Macchine Standard	23 gg	18 gg	-21%
Valore Magazzino Materie Prime + Prodotto Finito			-13%
Righe ripianificate / settimana	450	60	-86,7%
Efficienza linee di assemblaggio	77%	88%	+12,5%

Lezioni imparate

Formazione

Non è un costo: le persone devono capire il perché.

Persorso

Partite da progetti semplici ma significativi.

Sponsor

Quando vede consegne più affidabili, diventa alleato del sistema.

Dati

Errore da non rifare: sottovalutare anagrafiche, lead time e distinte.

Mercato e leve di forza

Chiusura contratti più rapida: Batte i concorrenti con tempi di consegna (lead time) lunghi.

Miglioramento del flusso di cassa: Anticipa la fatturazione e l'incasso del saldo della macchina.

Minore capitale bloccato: Riduce il valore dei materiali e dei componenti fermi in produzione.

Fidelizzazione dei clienti: Risolve le urgenze dei clienti, diventando il loro partner prioritario

Efficienza operativa: Ottimizza i processi di montaggio e riduce i colli di bottiglia in fabbrica.

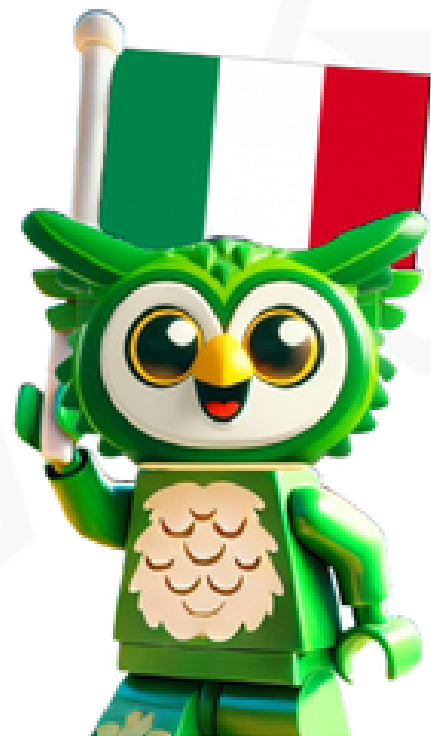
Premium price: potrebbe consentire di applicare un prezzo maggiorato per consegne d'urgenza garantite.

DDDAYS ITALIA MAGGIO 2025 - MINIPACK



UNISCITI AL TEAM DI UTILIZZATORI

ITALIANI DI DDMRP



SCOPRI O APPROFONDISCI I BENEFICI
DEL DEMAND DRIVEN



DDDAYS ITALIA MAGGIO 2025 - MINIPACK



DDDAYS ITALIA MAGGIO 2025 - MINIPACK



DDDAYS ITALIA MAGGIO 2025 - MINIPACK



Q&A

Domande, dubbi e confronto sul percorso da MRP a DDMRP

DDMRP non è un progetto software.
È un sistema operativo per
proteggere il flusso.