

## Industry 4.0? Siti B&T comincia con la digitalizzazione della supply chain



Inizio progetto:  
2015

Gestionale:  
BAAN

Numero utenti:  
7

Settore: produzione  
impianti

Fornitori integrati:  
400

Il gruppo SITI B&T ha scelto di intraprendere il percorso verso la Industry 4.0 cominciando dalla digitalizzazione della relazione con i fornitori e l'automazione delle attività non a valore aggiunto.

SITI-B&T group è uno dei principali produttori a livello mondiale di **impianti completi al servizio dell'industria ceramica**. Il gruppo, nato circa 50 anni fa come Barbieri & Tarozzi, ha una storia caratterizzata da forte crescita, varie acquisizioni aziendali (Nasseti, Macpal, SITI, Ancora, Projecta) e l'ingresso in borsa nel 2016.

Oggi SITI B&T Group conta 600 dipendenti, impianti di produzione in Europa, Brasile e Cina, un fatturato di 210 Mio € (2016) e oltre 2.500 clienti in tutto il mondo.

### LA COMPLESSITÀ CHE LA CRESCITA PORTA CON SÉ

Anche a seguito delle acquisizioni societarie fatte negli anni, il gruppo si ritrova oggi ad avere circa 1,5 milioni di codici articolo; dato che vengono gestiti anche prodotti quali pezzi di ricambio di macchinari degli anni '70 che vengono ancora mantenuti, ne risulta un'anagrafica piuttosto complessa e articolata.

Inoltre, gli impianti prodotti da SITI B&T sono composti da macchine molto differenti tra loro, dove possono emergere problematiche di natura diversa (idraulica, mecatronica, ecc...).

In aggiunta a tutto questo, l'essere quotati in borsa fa sì che i processi aziendali vengano sottoposti a stretti controlli da parte di revisori esterni.

Tutto ciò si traduce in:

- Gestione di volumi notevoli e non programmabili (monte ordini annuale di 35.000 ordini equivalenti a 100.000 righe)
- Concentrazione delle attività di Supply Chain in 2 periodi dell'anno
- Esigenza di estrema flessibilità
- Variabilizzare un costo

A fronte delle complessità intrinseche della Supply Chain di SITI B&T, vi sono le richieste dei clienti sulle tempistiche di rilascio dei prodotti: il mercato, infatti, oggi richiede una **consegna degli impianti non superiore a 4/5 mesi**. Questo vuol dire che la Supply Chain deve essere fluida, efficiente e che possa fondarsi su risposte rapide e disponibilità delle informazioni; in sintesi, bisogna andare verso la **Industry 4.0**.

### COS'È LA INDUSTRY 4.0

Considerata la vera e propria quarta rivoluzione industriale, Industry 4.0 è un processo teso ad una produzione industriale totalmente automatizzata ed **interconnessa**.

In uno scenario come questo, **"digitalizzare"** e **"automatizzare"** diventano i passaggi fondamentali per **ridurre i tempi di risposta al mercato** e mettere in piedi processi efficienti e integrati.

Soprattutto per chi realizza macchine, in questi anni caratterizzati dalla crisi, la possibilità di chiudere un contratto con un cliente è sempre più determinata dalla **prontezza con cui si risponde al bisogno** e sempre meno dalla qualità del prodotto, data ormai per scontata.

Le aziende – clienti, partner e fornitori - sono sempre più interconnesse; ciò vuol dire che questo processo deve necessariamente coinvolgere tutta la **Supply Chain** sulla base della collaborazione al fine di ottenere:

- maggiore **produttività**;
- massima **efficienza**;
- **riduzione dei tempi di risposta** al mercato;



## Industry 4.0? Siti B&T comincia con la digitalizzazione della supply chain

- **affidabilità del fornitore:** qualunque sua azione viene tracciata e riportata al cliente. C'è maggiore chiarezza e trasparenza nella collaborazione e si lavora nel rispetto reciproco;
- **eliminazione** delle attività manuali/**data entry** (aggiornamento date di consegna, solleciti, inserimento ordini, acquisizione delle conferme...) e conseguentemente più tempo per le attività cognitive a valore aggiunto;
- **riduzione** del rischio di **errore umano**;
- evidenza immediata delle **anomalie**;
- **diminuzione del costo di gestione** del ciclo dell'ordine: rispetto ad un ciclo manuale si può risparmiare fino a 40 € per ordine [Fonte: Osservatorio FdD, Politecnico Milano].

### LA CHIAVE PER COGLIERE LE OPPORTUNITÀ DEL MERCATO

Data la complessità della Supply Chain e il suo ruolo centrale per raggiungere l'obiettivo di ridurre il lead time di consegna degli impianti, il primo step di SITI B&T è stato proprio la **digitalizzazione della relazione con i fornitori**.

Per fare questo occorre l'adozione di uno strumento efficace ma non invasivo che consentisse al fornitore di interagire con SITI B&T guadagnando in trasparenza delle informazioni e velocità nell'operatività.

Nel 2015, l'azienda ha così iniziato ad utilizzare **IUNGO**, uno strumento che permette di applicare due dei concetti cardine dell'**Industry 4.0**:

- **Automazione:** molte attività di operatività quotidiana tipiche dell'ufficio acquisti vengono svolte manualmente; ad es. in SITI B&T, 4 buyer dovevano gestire oltre 100.000 righe e l'invio dei solleciti ai fornitori. Con IUNGO è stato tutto automatizzato e la gestione degli ordini d'acquisto risulta semplificata grazie all'utilizzo di una mail interattiva (IUNGOmail) e di una piattaforma integrata con il gestionale aziendale.  
Questo significa che con **un solo click** gli ordini possono essere confermati dal fornitore e ricevuti in BAAN, il gestionale di SITI B&T.
- **Digitalizzazione:** fondamentale per rendere le informazioni disponibili e accessibili a tutti i reparti aziendali e per una gestione condivisa di tutte quelle attività **legate alla Supply Chain ma non unicamente di competenza dell'Ufficio Acquisti**, tenendo così monitorati in qualsiasi momento tutti i processi.

Con IUNGO, Piani di consegna, DURC, Non Conformità, disegni, Albo Fornitori, ecc... sono digitalizzati e immediatamente condivisi in tutta l'azienda.

### I BENEFICI DELLA INDUSTRY 4.0 IN SITI B&T

Questa scelta, oltre alla riduzione delle attività manuali, ha portato ad altri fondamentali risultati:

- i 400 fornitori, grazie all'utilizzo della mail, sono stati integrati in modo semplice e veloce e possono proporre modifiche direttamente dalla mail;
- le conferme arrivano in modo automatico nel gestionale, velocizzando tutto il processo.

SITI B&T utilizza IUNGO anche come strumento per **valutare la Supply Chain**. Ogni azione svolta dai fornitori viene tracciata e monitorata, permettendo così una **misurazione oggettiva e strutturata** della relazione. Si possono in questo modo classificare i partner in base alle loro performance, così da poter scegliere sempre il fornitore migliore in base alla priorità del momento: aspetto fondamentale per SITI B&T che, trovandosi ad esportare all'estero, deve poter fare affidamento su informazioni certe e consolidate.

Inoltre questo aiuta anche i fornitori a migliorare la loro operatività perché sanno che viene tutto storicizzato sia in positivo che in negativo.

Anche la **logistica** in SITI B&T è ottimizzata grazie a IUNGO. La possibilità di far stampare ai fornitori le etichette fa sì che la merce arrivi in magazzino già pronta per essere messa a scaffale, con una gestione molto più rapida e la possibilità di spedire in tempi più brevi. Diminuiscono così anche gli errori, per esempio in caso di scambio dei codici.

Prima: nell'ufficio acquisti il 60% del tempo era utilizzato per effettuare solleciti ai fornitori.



Ora: il sollecito è solo un'eccezione, risorse più libere di dedicarsi ad attività più strategiche.

*"IUNGO ci ha dato una grossa mano a migliorare i processi interni"* afferma Roberto Magnani, Direttore Operations di SITI B&T *"e ha fatto crescere anche i fornitori che hanno visto in IUNGO non un deterrente bensì un cruscotto dove reperire tutte le informazioni utili"*.

