

Il caso Fincibec: la richiesta d'offerta automatizzata è possibile



Inizio: 2011

Gestionale:
AS400

N. utenti: 5

Settore: Ceramico

Fornitori
integrati: oltre 600

La contrattura economica spinge le imprese a ottimizzare costi, investimenti e acquisti. Fincibec Spa implementa la piattaforma web IUNGO per automatizzare la comunicazione con i fornitori, il modulo di richiesta d'offerta è l'asso nella manica del progetto.

Sassuolo (Modena) è il centro di uno dei distretti industriali più importanti d'Italia, quello ceramico. È in questo comprensorio che opera Fincibec Spa: nata nei primi anni '60, l'azienda inizia la produzione di pavimenti in monocottura chiara antigeliva, una vera rivoluzione del settore. Contemporaneamente, la gamma produttiva è completata con l'introduzione di piastrelle decorate da rivestimento su pasta bianca. Innovazione e ricerca tecnologica sono le caratteristiche distintive di Fincibec, che ha contribuito attivamente sia all'evoluzione del prodotto sia al posizionamento di leadership mondiale del distretto ceramico Sassolese. A distanza di cinquant'anni, Fincibec si presenta sul mercato con tre brand: Monocibec, Century e Naxos. 3 stabilimenti produttivi, circa 500 dipendenti, 8 forni, oltre 8 milioni di mq di produzione annua, 2000 articoli a catalogo e oltre 100 milioni di euro di fatturato, i dati che contraddistinguono oggi la realtà aziendale.

IL PROGETTO IUNGO: NON SOLO GESTIONI ORDINI. LA RICHIESTA D'OFFERTA È IL PUNTO DI SVOLTA

Fincibec cerca una soluzione tecnologica per la gestione della catena fornitori e tra le varie proposte presenti sul mercato sceglie IUNGO.

IUNGO è la piattaforma web di Supply Chain Collaboration offerta da IUNGOItalia, che consente di far comunicare in modo semplice e strutturato tutti i partner aziendali, dal piccolo terzista alla multinazionale; questo grazie all'uso innovativo e brevettato della posta elettronica, la "IUNGOmail".

"Il progetto IUNGO ci ha convinti fin dall'inizio, perché semplice, chiaro e non invasivo per i nostri fornitori. Con questa soluzione, il fornitore risponde in automatico ai nostri ordini, ogni variazione o cambiamento è tracciato, e tutta la comunicazione tra ufficio acquisti e mondo fornitori è snella, monitorata e standardizzata" esordisce Stefano Corghi, Direttore Acquisti Ceramiche Gruppo Fincibec.

L'implementazione di IUNGO non si limita però alla gestione dell'ordine ma si estende alla fase precedente: l'invio delle richieste d'offerta. *"La richiesta d'offerta è per noi un elemento molto importante. Se si considera che l'ufficio acquisti è composto da 3 persone e acquista materiale per 35 milioni annui, si capisce immediatamente come l'automatizzazione di questa funzione possa essere strategica"* racconta Corghi.

Prima di IUNGO, il processo di richiesta d'offerta in Fincibec era molto destrutturato: buyer ed enti tecnici avevano autonomia di acquisto, creavano manualmente file in excel o word sulla base dei fabbisogni generati da AS400, allegavano file relativi al capitolato tecnico e inviano tutto via email.



Il caso Fincibec: la richiesta d'offerta automatizzata è possibile

Una volta ricevute le offerte via fax o via email, i dati venivano inseriti manualmente e confrontati, senza però possibilità di raffronti su più livelli o di simulazioni; una volta selezionata la migliore offerta e dopo eventuali rilanci e aggiustamenti, si creava l'ordine in AS400.

“L’inserimento di IUNGO in questo processo ha decisamente cambiato il modus operandi dell’azienda. Innanzitutto abbiamo lasciato agli enti tecnici il compito di definire cosa acquistare e dato al solo ufficio acquisti il compito della trattativa commerciale. Abbiamo definito con un codice ogni articolo, gli enti tecnici costruiscono con i codici i vari capitolati di fornitura e attraverso la logica dei link, che collegano all’anagrafica dell’articolo in AS400, abbiamo trasferito tutto su IUNGO” racconta Corghi.

Il nuovo modulo di richiesta d'offerta in Fincibec permette una gestione automatica del processo di approvvigionamento. Quando su AS400 è generato un fabbisogno dall'ente tecnico, l'ufficio acquisti apre un modulo di richiesta d'offerta su IUNGO che può contenere più prodotti e può essere mandato a più fornitori. I partner ricevono così un modulo standardizzato, dove alla voce link sono allegati tutti i capitolati tecnici, e nel quale possono inserire prezzo, data di consegna e caricare, a loro volta, documenti aggiuntivi che il fornitore ritenga qualificanti per la sua fornitura.

Una volta ricevuti i feedback dei fornitori, IUNGO crea automaticamente una griglia con le offerte da cui viene evidenziata la migliore; su questa base, l'ufficio acquisti di Fincibec effettua delle simulazioni e infine sceglie il fornitore, emette l'ordine e contemporaneamente carica a listino tutti i prezzi dei fornitori che non vengono scelti, così da poter essere utilizzati in futuro.

“IUNGO ci permette una completa tracciabilità di quello che accade anche dal punto di vista della selezione sui prezzi. Fincibec compra materie prime che sono condizionate dall’andamento dei mercati, materie per le quali il listino non consente di definire un prezzo a priori. Riuscire a mettere in gara un certo materiale, vedi il silicato di zirconio il cui prezzo varia ogni giorno, garantisce un vantaggio competitivo perché hai un confronto in tempo reale e permette di acquistare alla condizione commerciale migliore” spiega Corghi.

I VANTAGGI DEL MONDO IUNGO

In fase d'implementazione, i fornitori di Fincibec sono stati informati con un documento esplicativo delle funzionalità e modalità di funzionamento di IUNGO. La risposta è stata fin da subito positiva e proattiva, tanto da spingere Fincibec ad attivare gli Avvisi di Consegna e le Pre Bolle.

“In realtà è stato proprio un nostro fornitore, che già utilizzava IUNGO con un altro suo cliente, a suggerirci gli avvisi di consegna. E' tutto molto logico e immediato: se la tua logistica, intesa come tessuto nervoso di interazioni e comunicazioni che coinvolgono azienda/fornitore, è gestita da un unico sistema, allora sì che puoi pensare di ottimizzare il tempo degli addetti coinvolti e guadagnare competitività sul mercato. Il mondo IUNGO ti permette di tracciare tutto, dall'ordine, alla consegna, alla risoluzione del problema. Solo all'interno di un sistema così integrato è possibile” conclude Corghi.

