

In Sabaf ai cambiamenti di mercato si risponde anche con “focus sul fornitore”.



Inizio progetto:
2014

Gestionale:
SAP

Numero utenti:
8

Settore: apparecchi
per la cottura a gas

Fornitori
integrati: 90%

Sabaf, leader mondiale nella produzione di apparecchi domestici per la cottura a gas, decide di adottare IUNGO a supporto delle strategie di innovazione in risposta al mercato. Con benefici in termini di efficienza ed efficacia.

Nata nel 1949, Sabaf Spa conta oggi più di 650 dipendenti e **5 sedi produttive** e distribuite tra Italia, Brasile, Turchia e Cina.

L'azienda, con sede a Ospitaletto (BS), è specializzata in **apparecchi domestici per la cottura a gas** come rubinetti, termostati e bruciatori. Nel tempo ha sperimentato una crescita costante e significativa e oggi rappresenta uno dei principali produttori del proprio settore sul mercato globale. Dal 1998 è quotata alla Borsa di Milano e dal 2001 fa parte del segmento STAR.

L'**innovazione** è da sempre uno dei pilastri della vision di Sabaf, il che si traduce nell'investimento del 3% del fatturato annuo in **Ricerca e Sviluppo** nonché in un approccio aziendale teso all'individuazione di esigenze e problematiche e successivamente all'adozione di soluzioni improntate al futuro.

UN MERCATO CHE CAMBIA

Intorno al 2011, Sabaf inizia a percepire una serie di cambiamenti esterni in atto; il mercato di riferimento richiedeva l'adozione di nuovi paradigmi, caratterizzati da **maggiore flessibilità, reattività, costante aggiornamento** dei prodotti ed **elevata competitività**.

L'azienda fino a quel momento si era basata su logiche “tradizionali”, sia internamente che esternamente, incentrate principalmente sulla capacità produttiva e sulla qualità e innovatività dei prodotti. Questo non era più sufficiente: dopo una serie di analisi, in linea con la propria vision,

comprende che occorre anche spostare il focus, allargandolo all'esterno non solo della produzione ma dell'intera azienda e mettere in primo piano lo sviluppo di una **forte connessione con i propri fornitori** per estendere le logiche adottate in Sabaf all'intero bacino di fornitura.

Un passaggio di tale nuovo percorso si concretizza nella creazione di un “**Ufficio Programmazione, Logistica e Acquisti**” nel 2013.

Fondamentale è stato avere una visione a 360° sui processi legati alla Supply Chain, dagli ordini clienti fino all'approvvigionamento dei materiali. Tra gli **obiettivi** da raggiungere vi erano:

- Risposte certe e veloci dai fornitori
- Informazioni online facilmente reperibili e monitorabili, allineate all' ERP
- Maggiore integrazione con i fornitori
- Misurazione in modo approfondito e accurato le performance della Supply Chain

LA LEVA DELL'INNOVAZIONE: IUNGO

La definizione di tali finalità si scontra però con l'operatività quotidiana; infatti, la comunicazione con i fornitori avveniva principalmente tramite mail, telefono, talvolta fax e si fondava su solleciti. Tutto ciò risultava macchinoso, poco efficiente e richiedeva un numero di risorse eccedente, focalizzato su attività che non portavano, di fatto, valore aggiunto.



In Sabaf ai cambiamenti di mercato si risponde anche con “focus sul fornitore”.

Sabaf decide quindi di iniziare la ricerca di uno **strumento che snellisse tali attività** garantendo **un incremento della velocità di scambio delle informazioni**.

PERCHÉ IUNGO

Dopo un'analisi di bisogni e soluzioni, nel 2014 l'azienda decide di implementare IUNGO; la soluzione si basa sull'idea di usare uno strumento facile e accessibile come la **"mail" attiva** (IUNGOmail) per scambiare dati e informazioni con il fornitore e così coordinare e monitorare tutto il processo di approvvigionamento e l'intera Supply Chain.

Nel primo mese di utilizzo di IUNGO, Sabaf sceglie di partire con una quindicina di fornitori pilota, così da farsi una prima idea delle potenzialità e del grado di assimilazione della soluzione. Dopo aver toccato con mano la semplicità di utilizzo della IUNGOmail e gli immediati benefici riscontrati in azienda, decide di coinvolgere tutti gli altri fornitori in modo massivo e rapido, arrivando in breve tempo ad **un'integrazione del 90% della Supply Chain** per i componenti business.

L'**Ufficio Acquisti** ha beneficiato fin da subito e in modo tangibile dell'utilità di IUNGO poiché si è visto sollevato da tutte le attività burocratiche e ripetitive che occupavano gran parte del tempo; in questo modo, potendosi dedicare a mansioni più strategiche nonché stimolanti, può **focalizzarsi su attività realmente a valore aggiunto**.

Oggi, in Sabaf è l'**Ufficio Programmazione** che gestisce IUNGO, il quale gli consente quella **visione a tutto tondo** che era alla base della creazione di questa entità. L'Ufficio Acquisti, invece, opera in fase di trattativa e interviene solo in casi di eccezione, prontamente segnalati e notificati a chi di dovere dall'applicativo.

In caso di ritardi nella consegna della merce, ad esempio, il fornitore lo segnala tramite IUNGOmail e in tempo reale l'Ufficio Programmazione di Sabaf è aggiornato sulla situazione: può così determinare prontamente l'entità dell'impatto di tale ritardo e mettere in atto le eventuali contromisure, sempre nell'ottica di fornire un servizio eccellente al cliente finale.

L'ANALISI DELLE PERFORMANCE

Nel 2015, Sabaf decide di estendere l'utilizzo di IUNGO e di adottarlo come strumento di **Vendor Rating** dei fornitori.

L'azienda, infatti, si era resa conto che non era possibile soddisfare le richieste del mercato senza un parco fornitori affidabile e in grado di fare la sua stessa evoluzione.

Occorreva definire dei **KPI oggettivi** e rappresentativi della qualità e servizio fondamentali per un fornitore che vuole lavorare con Sabaf. Per fare questo, sono stati utilizzati, integrati e personalizzati gli indicatori già presenti in IUNGO; il “voto” che viene assegnato a ciascun fornitore combina affidabilità, puntualità, tempi di risposta e capacità di confermare gli ordini sulla base del lead time concordato.

Tale misurazione oggettiva, che viene condivisa con i fornitori attraverso l'invio di report, trova la sua utilità non solo come **strumento di autoanalisi** ed eventuale spunto di miglioramento per i fornitori, ma anche come elemento da usare **in fase di trattativa**.

CONCLUSIONI

Il concetto della mail intelligente è piaciuto fin da subito a Sabaf e il fatto che fosse perfettamente integrabile con SAP e con l'MRP in uso, ha reso IUNGO la soluzione ottimale per supportare l'innovazione della Supply Chain che il mercato del futuro richiedeva.

Ad oggi, IUNGO si è dimostrato la scelta più idonea al raggiungimento degli obiettivi iniziali, essendo **flessibile, rapido, semplice** e permettendo di disporre di **informazioni aggiornate e condivise**.

Una curiosità: i due fornitori individuati come i “best performer” sono una multinazionale e un piccolo artigiano; in un'ottica di collaborazione e condivisione dei risultati, quest'ultimo è stato contattato direttamente dalla Direzione degli Acquisti e ringraziato per l'ottimo lavoro svolto e l'impegno profuso.

