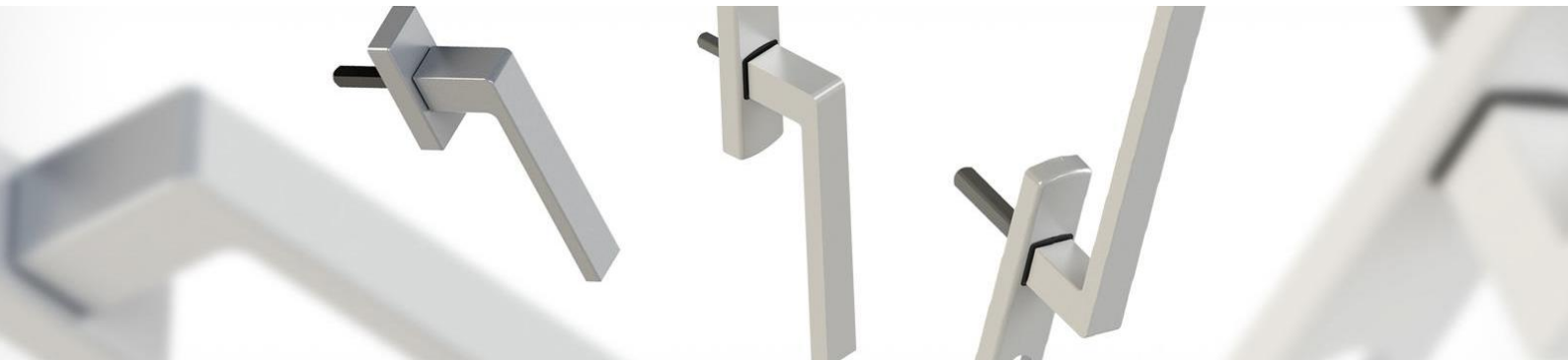


Il fornitore è sempre più strategico? Giesse raccoglie la sfida



Innovare e ottimizzare la supply chain come risposta al ruolo sempre più strategico del fornitore. Questa la Best Practice di Giesse per affrontare le sfide del mercato.

Giesse nasce oltre 50 anni fa a Villanova di Castenaso (BO) come azienda artigianale specializzata in soluzioni innovative nell'ambito degli accessori per gli infissi in alluminio.

Negli anni l'azienda vive una forte crescita e intorno al 2000 diventa gruppo e si espande in tutto il mondo; dal 7 marzo 2016 Giesse è stata acquisita da Schlegel International, produttore di sistemi di sigillatura e divisione internazionale di Tyman plc, azienda quotata alla Borsa di Londra.

L'Europa è il mercato principale sia di Schlegel sia di Giesse. Oltre a numerose opportunità in Sud America per entrambe le aziende, Schlegel ha un posizionamento importante in Australia e Nuova Zelanda, mentre Giesse in Cina, Medio Oriente e India.

CARATTERISTICHE DELLA SUPPLY CHAIN

Giesse, con un volume d'affari di circa 80 Mio di euro, propone al mercato un catalogo di 8000 prodotti per apertura interna, esterna e scorrevole degli infissi in alluminio. La supply chain è composta da più di 100 fornitori, di cui 15 sono esteri e 15 sono terzisti che ricevono ordini di conto lavoro. L'applicativo gestionale utilizzato è SAP R3.

PRIMA DI IUNGO

Da sempre Giesse ha improntato la sua filosofia nella **ricerca della qualità e dell'innovazione** che li ha portati negli anni a intraprendere numerosi progetti evolutivi come la scelta di adottare **SAP R3** nel 1995 e la sua successiva implementazione nelle varie filiali e plant fino a creare un vero e proprio ecosistema SAP.

In ambito SRM (Supplier Relationship Management), la sempre maggiore **centralità** del ruolo ricoperto dal **fornitore** ha portato alla nascita di nuove esigenze legate alla comunicazione e allo scambio di informazioni con la supply chain.

Con SAP si inviava l'ordine al fornitore tramite posta elettronica, strumento diffuso e accessibile da tutti. Tuttavia la crescente mole di email si traduceva da una parte in **maggior tempo necessario** a gestire e smaltire le comunicazioni e dall'altra in **frammentarietà delle informazioni** dovute al fatto che la mail rimaneva nella inbox del singolo buyer.

Occorreva quindi strutturare il colloquio continuo fra cliente e fornitore:

- Senza perdere informazioni importanti
- Focalizzando l'attenzione sulle anomalie o eccezioni (modifiche, ritardi, annullamenti...)
- Automatizzando l'invio della documentazione tecnica a supporto del fornitore

Nel 2015 Giesse ha avviato una software selection volta a individuare una soluzione di Supply Chain Collaboration che permettesse di:

- Eliminare le attività a basso valore aggiunto
- Realizzare un miglior controllo dello stato degli ordini e dei problemi/anomalie in corso
- Aumentare il livello di collaborazione con i fornitori eliminando lo scambio di informazioni non strutturate
- Allineare i fornitori in tempo reale ad ogni modifica dei dati significativi
- Tracciare tutto il ciclo di vita di una posizione (sia a ordine chiuso che a piano di consegna)
- Non richiedere al fornitore l'utilizzo di un'altra piattaforma software, inarrivabile per le piccole realtà e inaccettabile per le aziende più grandi.

La software selection si è conclusa con l'adozione della soluzione IUNGO basata sullo scambio con i fornitori tramite la IUNGOmail.



Il fornitore è sempre più strategico? Giesse raccoglie la sfida

IL PROGETTO IUNGO

IUNGO è partito in Giesse ad Ottobre 2015; provenendo da uno scenario di tipo evoluto e avendo già introdotto diverse innovazioni in ambito Acquisti con SAP, il progetto si è delineato ambizioso e ampio fin da subito coinvolgendo già dal primo step i seguenti flussi:

- Ordini di acquisto e piani di consegna
- Ordini di conto lavoro
- Codici kanban nei piani di consegna
- Sollecito settimanale
- Forecast sia per ordini di acquisto che piani di consegna

Nel gruppo pilota del progetto sono stati coinvolti i 4 fornitori più importanti e ricettivi e, a seguire, sono stati definiti gruppi di 15 fornitori che, volta per volta, venivano convocati, ricevevano documentazione e iniziavano subito a ricevere le IUNGOmail.

I BENEFICI TANGIBILI DEL PROGETTO

Ora sono automatizzate molte delle attività che **prima venivano fatte manualmente**: la fissazione delle righe all'interno del tempo di consegna del fornitori, l'evidenziazione dei messaggi di anticipo e posticipo, l'invio settimanale dei Piani di Consegna in formato xls ai fornitori e così via.

È stata **ottimizzata l'operatività** quotidiana: prima dell'utilizzo di IUNGO, il buyer doveva "spulciare" e rileggere tutte le mail scambiate con il fornitore per riuscire a estrapolare informazioni, richieste, segnalazioni e commenti agli ordini. Ora qualsiasi operatore dell'ufficio acquisti è allineato e aggiornato sullo stato delle cose e sulla conversazione intercorsa con il fornitore.

Anche il **rapporto con il fornitore è migliorato** perché attraverso il log di IUNGO si può ricostruire tutta la storia di una posizione nell'arco della sua vita; inoltre, la comunicazione cliente-fornitore viene ad arricchirsi ed evolversi senza sforzi e transazioni aggiuntive, grazie ad accorgimenti quali l'utilizzo di un colore diverso per le richieste di anticipo e posticipo, la possibilità di sapere con certezza se il fornitore ha preso o meno visione della

mail, l'esistenza del campo "commento" dentro la IUNGOmail che va a sostituire lo scambio per email o per telefono di note e segnalazioni.

Anche sul fronte degli allegati sono stati raggiunti diversi benefici: prima il buyer riceveva la mail con la segnalazione della disponibilità di un nuovo disegno da parte dell'ufficio tecnico che doveva preoccuparsi di farlo arrivare al fornitore; adesso è **IUNGO** che **si fa carico di recuperare i disegni e inviarli** al fornitore; così facendo si evitano doppi lavori e si elimina il rischio di confusione a casa del fornitore.

In sostanza, con l'introduzione di IUNGO, tutta la mole e lo scambio di email che esisteva prima tra vari uffici interni e con l'esterno, viene ad essere razionalizzato e ridotto. Con notevoli benefici in ambito di **efficienza e produttività**.

LE PROSSIME SFIDE

Ogni progetto di successo inizia con un primo passo, per poi passare ad un altro e poi ad un altro ancora, per sfide sempre più ambiziose e soddisfacenti.

Dopo la fase 1 del progetto, i prossimi step in Giesse riguardano:

- Passaggio del 100% dei fornitori a IUNGO
- Utilizzo intensivo e strategico dello strumento Reporting di IUNGO con la definizione e l'analisi dei KPI sia quantitativi ma soprattutto qualitativi, fino alla sostituzione dell'attuale strumento di business intelligence
- Gestione delle Prebolle e Avvisi di consegna con IUNGO.

