

Troppi ordini e l'ufficio acquisti è "full"? Ci pensa IUNGO. Il caso Elettric 80



Inizio: 2011

Gestionale: SAP

N. utenti: 10

Settore: Elettrico

Fornitori integrati: 250

L'operatività del buyer nella gestione della supply chain diventa sempre più semplice grazie alla tecnologia. A dimostrazione di ciò, il caso Elettric 80, azienda leader nella fornitura di soluzioni di logistica integrata, che ha adottato la piattaforma web IUNGO per consentire all'ufficio acquisti di dedicarsi ad attività a valore aggiunto e per ottenere un controllo completo dei processi, dall'ordine alla produzione.

Una storia più che trentennale quella di Elettric 80 che ha visto una crescita continua sul mercato con acquisizioni, soluzioni innovative e la conquista di una posizione di leadership nel settore dei sistemi di logistica integrata. I prodotti in campo sono software di gestione del magazzino, robot palettizzatori, LGV, sistemi per il controllo automatizzato dei pallet e fasciatori robotizzati.

Dal 1992, anno in cui Elettric 80 ha realizzato il primo impianto al mondo di movimentazione dei carrelli a guida laser integrato in un sistema operante h24, il passo è stato da giganti: dai 30 dipendenti si è passati agli attuali 430 con un fatturato di circa 110 milioni di euro. La sede principale è a Viano, in provincia di Reggio Emilia, le filiali negli Stati Uniti, Brasile, Australia, Inghilterra, Svezia e Russia, una sede tecnica in Polonia e agenzie di assistenza in Spagna e Francia.

A fronte dello sviluppo aziendale, esponenziale negli ultimi dieci anni, Elettric 80 ha avuto l'esigenza di rivedere l'organizzazione dei propri uffici, in particolare di quello acquisti, ormai oberato da una mole troppo elevata di righe d'ordine da gestire.

COME SEMPLIFICARE IL MESTIERE DEL BUYER

In breve, in Elettric 80 è venuta a crearsi una situazione capace di costituire un ostacolo allo svolgimento dei processi aziendali. L'ufficio acquisti, che è a monte della produzione, era rimasto invariato nella struttura a fronte appunto di un aumento del carico di lavoro. Ciò rappresentava un collo di bottiglia e le soluzioni prospettate erano due: accrescere il numero di risorse umane impiegate o adottare soluzioni capaci di snellire l'organizzazione. La tecnologia è venuta in soccorso e la seconda opzione è apparsa preferibile in quanto capace di affrontare tutta una serie di criticità correlate: elevato numero di errori "umani" nell'inserimento dei dati, perdite di tempo, consumo crescente di costi in carta, mancanza di una valutazione oggettiva delle performance dei fornitori.

La gestione degli ordini era infatti per lo più manuale con l'utilizzo del fax per le conferme d'ordine da parte del fornitore oppure di email disorganizzate, con conseguenti ritardi non previsti nell'arrivo della merce.



Troppi ordini e l'ufficio acquisti è "full"? Ci pensa IUNGO. Il caso Elettric 80

"Il buyer era occupato a mettere ordine tra le varie conferme d'ordine che arrivavano con giorni di ritardo, che spesso potevano essere visualizzate solo da lui e anche una sua breve assenza poteva rappresentare una problematica. Per ovviare a queste inefficienze abbiamo cercato sul mercato IT una soluzione e alcuni partner ci hanno consigliato IUNGO", afferma Luca Cavallini, Buyer di Elettric 80 e responsabile del progetto IUNGO.

Le caratteristiche convincenti del software sono state: semplicità di utilizzo, integrabilità con i diversi sistemi (MRP e ERP), funzionalità facilitatrici di tutto il processo coinvolto.

LA GESTIONE DEGLI ORDINI DI ACQUISTO CON IUNGO

Il fornitore è per Elettric 80 un vero e proprio partner, con il quale condividere anche una fase di progettazione del prodotto, in quanto le macchine per i clienti hanno peculiarità quasi su misura, a seconda del bisogno. Per questo motivo il rapporto deve essere estremamente collaborativo, per individuare insieme se la fornitura risponde o meno alle esigenze.

La IUNGOmail consente tutto ciò, costituendo lo strumento di comunicazione nel processo intorno agli ordini di acquisto. In particolare, il buyer invia attraverso IUNGO l'ordine al fornitore che lo visualizza semplicemente aprendo una email. A quel punto il fornitore dà la conferma dell'ordine oppure può effettuare una variazione su tre ambiti: prezzo, quantità e data di consegna. Le conferme dell'ordine vengono raggruppate in una sola riga in modo ordinato e vanno in automatico al gestionale e poi, attraverso un connettore, all'MRP di SAP. Solo le variazioni vengono visualizzate dal buyer.

Ciò rappresenta un grande cambiamento rispetto a prima per due motivi: le conferme d'ordine passavano dall'ufficio acquisti e "appesantivano" l'attività e le variazioni si perdevano in mezzo a tutte le righe confermate, ora invece balzano subito all'occhio e il buyer può concentrarsi su quelle. Gli ordini inoltre possono contenere richieste di termini di consegne diverse, in linea con quella flessibilità richiesta dalla tipologia del settore di Elettric 80.

Il progetto è iniziato nel 2011 e nell'arco di un paio di mesi ha visto l'integrazione del 90% dei fornitori, circa 250 complessivi, e 10 utenti (buyer) che lo utilizzano in modo interscambiabile.

"È stato facile convincere i fornitori ad utilizzare IUNGO perché tutti ormai hanno la posta elettronica, non abbiamo dovuto sostanzialmente insegnare loro niente", puntualizza Luca Cavallini.

I futuri sviluppi del progetto vedono coinvolta la gestione delle pre-bolle per aiutare il magazzino nella ricezione della merce.

PROMESSE MANTENUTE: VALUTAZIONE DEL FORNITORE, RISPARMIO E VELOCITÀ DEI PROCESSI

"Possiamo affermare che IUNGO ha mantenuto le promesse iniziali. I vantaggi che abbiamo conseguito con la sua introduzione sono tangibili e hanno portato ad un generale snellimento dei processi, dalla ricezione della merce alla consegna del prodotto finito al cliente", conclude Cavallini. Il buyer ora può effettuare una valutazione oggettiva del fornitore, grazie al modulo di IUNGO di Business Intelligence Reporting che rileva le prestazioni in termini di conformità del prodotto, velocità di consegna, affidabilità e flessibilità. Lo stesso report viene inviato al fornitore che, in questo modo, ha a disposizione uno strumento per migliorarsi.

Il risparmio in termini di carta per l'archiviazione è stato del 90%, il 50% delle conferme d'ordine arriva nell'arco di 24 ore, al più tardi in 3 giorni e i solleciti vengono effettuati in automatico, con ovvi benefici per la pianificazione della produzione.

