

Mandelli - Riello sistemi: un nuovo approccio ai processi di fornitura



Inizio: 2011

Gestionale: BAAN IV

N. utenti: 4

Settore: Macchine e Automazione

Fornitori integrati: circa 400

Crescita economica in tempi di crisi? Le aziende italiane che riescono in quest'impresa in generale è perché hanno rivisto i propri processi in un'ottica di risparmio e innovazione. È il caso di Mandelli Sistemi Spa del Gruppo Riello Sistemi. Grazie all'implementazione della piattaforma web IUNGO ha integrato tutti i fornitori con una ricaduta positiva sulla capacità di pianificare la produzione in base alle esigenze del mercato.

Una storia quasi centenaria quella dell'azienda piacentina Mandelli che dal 2000 fa parte del Gruppo Riello Sistemi, leader europeo nel comparto delle macchine utensili. Mandelli Sistemi Spa produce centri di lavoro destinati all'asportazione del truciolo di tutte le tipologie di metalli e i settori di riferimento sono quello Energetico e Aerospaziale. È una realtà de-verticalizzata, ovvero che tratta semilavorati che provengono dall'esterno assemblandoli, testandoli e collaudandoli. Ogni pezzo in uscita è poi il frutto di un engineering work, in quanto è soggetto a personalizzazioni sulla base del layout del cliente. Con l'avvento della crisi economica, nel 2009, l'azienda ha "colto l'occasione" per ripensare le proprie modalità di stare sul mercato e ha iniziato a lavorare principalmente a commessa e ad acquistare sul venduto. Un approccio che si potrebbe definire lean inteso sia come risparmio di costi che come capacità di innovare a seconda delle richieste e che ha avuto un riflesso immediato sulle logiche della supply chain.

ESIGENZE: LA REATTIVITÀ DEL FORNITORE

La comunicazione con i fornitori in casa Mandelli non riusciva a stare al passo con i cambiamenti aziendali. Il ciclo che riguardava gli ordini infatti si poteva definire ancora manuale con tutto ciò che comportava. Venivano inviate delle e-mail con gli ordini in

formato pdf, quindi non modificabili, e i disegni tecnici abbinati venivano gestiti separatamente perché troppo pesanti. L'allineamento del portafoglio ordini era effettuato attraverso solleciti telefonici con un impiego di risorse elevato. Inoltre anche il ricevimento della merce in entrata non era gestita in anticipo in quanto mancava la presa visione della pre-bolla. Le principali conseguenze erano: ritardi nella consegna della merce ed errori nel numero di merce in arrivo e nella qualità.

Risultava difficile in queste condizioni ottenere una pianificazione della produzione precisa. L'obiettivo che dunque l'azienda si è posta è stato di semplificare e facilitare il più possibile la relazione con il fornitore, per renderlo più reattivo e affidabile.

LA SOLUZIONE IUNGO

Nel 2011 è iniziata la ricerca di una soluzione tecnologica che rispondesse a questo fabbisogno di cambiamento. Antonio Strafallaci, responsabile Operations di Mandelli Sistemi Spa, nel raccontare la software selection si sofferma sulla volontà di rispettare il fornitore.



Mandelli - Riello sistemi: un nuovo approccio ai processi di fornitura

“Volevamo una soluzione che andasse incontro alle esigenze di tutti i fornitori, che evitasse loro di modificare le proprie procedure e di acquistare nuovi software o ricordare password o ancora visitare siti”.

È stato dunque selezionato IUNGO di IUNGOItalia che rispondeva a questi requisiti: tecnologia standard (email), semplice utilizzo per tutti in qualsiasi lingua, integrazione già consolidata con il sistema ERP di Mandelli BAAN IV. IUNGO interviene in particolare in fase di validazione degli ordini: il buyer inserisce l'ordine nel gestionale che passa i dati a IUNGO; la direzione riceve una notifica per l'approvazione, dopodichè l'ordine viene inviato.

Il fornitore riceve una e-mail con l'ordine, all'interno della quale può confermare o fare controproposte che riguardano quantità, prezzo, data di consegna. Nella mail, se è presente documentazione allegata, vi è anche il link che permette al fornitore di scaricare i documenti correlati. Una volta a settimana, sempre tramite email, il fornitore riceve in automatico il piano di consegna definitivo con tutte le righe d'ordine aperte, dove, in caso di criticità, può ancora operare delle modifiche.

Le aree di intervento del progetto non riguardano solamente gli ordini ma anche i documenti di trasporto e la stampa delle etichette bar-code e a breve le non conformità, per un vero controllo della qualità della merce in arrivo. *“Con IUNGO abbiamo sempre la situazione in mano e questo ci consente di aggiornare in real time il nostro piano di produzione; sapere di una variazione “prima” è sempre meglio che non saperla mai”*, afferma Iolanda Brambilla, responsabile logistica di Mandelli Sistemi Spa.

VANTAGGI QUALITATIVI E QUANTITATIVI

Il primo beneficio derivante dall'adozione di IUNGO è stato lo snellimento dei processi. La comunicazione “facilitata” con i fornitori offre, come detto, la possibilità di aggiornare automaticamente e in tempo reale l'ERP e dunque di avere una pianificazione della produzione in linea con le richieste del mercato, senza perdite di tempo. Inoltre i disegni sono sempre nella versione corretta e ciò evita errori nella consegna della merce.

A livello quantitativo i numeri parlano chiaro: 400 fornitori integrati (il 99% del valore dell'acquisto annuo) e 11.000 righe d'ordine gestite annualmente.

Il progetto IUNGO in Mandelli è arrivato tra i 5 finalisti del premio Innovazione ICT Emilia-Romagna, ideato da SMAU in collaborazione con la School of Management del Politecnico di Milano.

