

## Snap-on e IUNGO: come semplificare una supply chain complessa



Inizio: 2011

Gestionale: SAP

N. utenti: 13

Settore:  
AutomotiveFornitori  
integrati: tutti

IUNGO ha integrato il 90% del volume di fornitura di Snap-on Equipment Europe, headquarter per l'Europa della multinazionale americana Snap-on Incorporated, leader nella fornitura di utensili, attrezzature e strumenti di alta qualità per utilizzatori professionali. Si è creata una vera collaborazione tra azienda e fornitore che semplifica e snellisce notevolmente i processi e consente una sempre maggiore innovazione e qualità dei prodotti.

Ci sono le equilibratrici digitali, gli assetti ruote con tecnologia laser e visione artificiale, i banchi per la prova freni e le sospensioni, e c'è anche lo smontagomme per auto tra i 'tools' prodotti da Snap-on.

Nata nel 1920, la multinazionale americana ha cifre da capogiro: oltre 3 miliardi di dollari di fatturato l'anno e più di 10mila dipendenti e attività produttive in tutto il mondo. Una delle sedi principali è a Correggio, in provincia di Reggio Emilia. Quella emiliana è l'head quarter europeo per la progettazione, produzione e distribuzione di impianti per lo smontaggio dei pneumatici, l'equilibratura, gli assetti vettura ed i sistemi di testing. Con un fatturato di oltre 200 milioni di dollari all'anno, e clienti nei 5 continenti, Snap-on Equipment Europe ha la necessità di mantenere eccellente il livello di produzione in termini di quantità, qualità e innovazione mantenendo l'eccellenza nel livello di servizio verso i clienti.

E qui entra in campo IUNGO.

### SUPPLY CHAIN COMPLESSA: IUNGO LA SEMPLIFICA

Snap-on gioca di squadra e quando sono più figure professionali a dover collaborare per assicurare risposte ai mercati di riferimento con lead time estremamente ridotti, in un contesto di Lean Manufacturing, occorre che la supply chain riesca a gestire in modo efficiente

ed efficace un processo logistico caratterizzato da un elevato numero di fornitori nelle differenti merceologie, con localizzazioni geografiche differenti, sui quali impattano sia il conto lavoro che le personalizzazioni di prodotto che moltiplicano i codici d'acquisto.

Per questo IUNGO, la piattaforma che grazie a un uso brevettato della posta elettronica consente al fornitore di interagire con ordini d'acquisto, richieste d'offerta, pre bolle e quant'altro occorre in un rapporto azienda fornitore, diventa uno dei punti di forza per supportare l'interazione con i partner. Proprio la semplicità è la chiave di lettura del connubio Snap-on e IUNGO: "Tra i tanti prodotti che abbiamo vagliato con un team di studio - spiega Stefano Lusuardi, direttore dei sistemi informativi di Snap On - abbiamo scelto IUNGO per la semplicità, la facilità del suo utilizzo e il non essere invasivo nel creare la partnership tra l'azienda, che ha bisogno di risposte veloci e certe e i fornitori, che hanno la necessità di lavorare, di fare il loro mestiere e offrire un ottimo Servizio". In particolare, dunque, è piaciuto l'approccio smooth del software, la sua capacità di "entrare pian piano in casa" dei fornitori, prima con un avanzamento in parallelo con le vecchie modalità e poi con l'utilizzo di una e-mail che ha stesse caratteristiche di funzionamento della consueta posta elettronica.



## Snap-on e IUNGO: come semplificare una supply chain complessa

### IUNGO: EFFICIENZA, AFFIDABILITA' E CONTEMPORANEITA'

L'adozione di IUNGO ha consentito di raggiungere gli obiettivi prefissati ad inizio progetto: miglioramento dell'efficienza interna, ovvero risoluzione delle problematiche legate ad acquisti, pianificazione, logistica e fatturazione passiva; miglioramento dell'affidabilità e dei tempi di risposta della rete di approvvigionamento; realizzazione di una catena dinamica e capace di gestire in tempo reale le informazioni. Senza tralasciare il 'rumoreggiare di fondo' delle trattative che prima di IUNGO avvenivano per lo più telefonicamente e che costituivano dei costi fissi ingenti. Inoltre non accade più di "smarrire" ordini e conferme d'ordine.

«Con la mail interattiva di IUNGO - commenta Francesco De Lucia, Direttore Acquisti Europa - quello che solitamente è molto complesso riesce a trovare una sua naturale semplicità. Con IUNGO il processo di variazione delle date delle consegne e dei lotti i numeri dei lotti diventa un fattore critico di successo per il soddisfacimento del cliente finale.

L'utilizzo di IUNGO rende inoltre più fluida la relazione tra buyer e fornitore concentrandosi sulla creazione di valore aggiunto piuttosto che sul dirimere equivoci e controversie.».

La situazione dunque è sempre sotto controllo, tutto in integrazione con il sistema gestionale Sap e in un quadro sinottico ove anche la minima variazione viene immediatamente riportata e che consente davvero di valutare la bontà della fornitura. Inoltre il pianificatore ha i dati necessari e puntuali per svolgere la propria attività con precisione.

### PROSPETTIVE

La strada imboccata è quella che va portata avanti e il successo del progetto è dipeso, oltre che dalla bontà della piattaforma IUNGO, anche dalla creazione in azienda di un comitato che fa operare insieme il direttore degli acquisti, l'amministratore delegato, il direttore della logistica e il direttore dei sistemi informatici. E' un progetto, quello di Snap-on con IUNGO, che ha coinvolto i buyer, convinti dell'utilità e del profitto raggiungibile. Oltre al fatto che la buona volontà del fornitore è percepibile da subito, già dalla prima e tempestiva risposta alla richiesta dell'azienda.

Ad oggi il 90% del volume della fornitura di Snap-on viaggia con IUNGO e per il 2013 l'ambizione è quella di gestire con le stesse modalità le intercompany in USA e in Cina che a breve verranno integrate e che hanno sistemi gestionali diversi. Poi attivare i fornitori indiretti, costituire un link forte con la qualità, ovvero gestire con IUNGO le non conformità e gli addebiti, attivare l'autofatturazione. Infine, il presupposto per i fornitori che vorranno "entrare" in Snap-on nel 2013 sarà quello di utilizzare IUNGO.

