

Supplier collaboration e miglioramento delle performance: ferretti group digitalizza la supply chain con IUNGO



Inizio progetto:
2016

Gestionale:
SAP

Numero utenti:
27

Tasso di conferma:
oltre il 90%

Fornitori integrati:
400

Ferretti Group sceglie di utilizzare IUNGO per migliorare la comunicazione con i propri fornitori, ottenendo importanti vantaggi in termini di riduzione delle attività a basso valore aggiunto e aumento delle performance dell'ufficio acquisti.

Chi è Ferretti Group

Ferretti Group, fondata nel 1968, è conosciuta in tutto il mondo per i **motor yacht** e **le navi da diporto**, di cui si occupa a 360°, dalla progettazione alla costruzione fino alla commercializzazione.

Del Gruppo fanno parte marchi prestigiosi ed esclusivi come Ferretti Yachts, Riva, Pershing, Itama, Mochi Craft, CRN e Custom Line, sinonimo di cura ed eccellenza Made in Italy. La continua ricerca di soluzioni tecnologiche all'avanguardia caratterizza da sempre l'azienda, così come una costante innovazione di prodotto e processo.

Situazione pre-progetto

Data la particolare nicchia di mercato in cui l'azienda opera, la Supply Chain di Ferretti è caratterizzata da **fornitori eterogenei fra loro**, dal piccolo artigiano alla grande multinazionale. L'ufficio acquisti si occupa della contrattazione dei prezzi e dei contratti di acquisto con i fornitori, mentre i planner si occupano della negoziazione delle date di consegna, dei solleciti e delle richieste di anticipo e posticipo.

Prima di iniziare il proprio progetto di revisione dei processi di acquisto, l'ufficio acquisti di Ferretti era quotidianamente impegnato in numerose attività a basso valore aggiunto, principalmente **a gestione manuale**, legate alla comunicazione con i fornitori: gli ordini di acquisto erano inviati ai fornitori tramite pdf allegati alle mail, la ricezione e la gestione delle conferme d'ordine dei fornitori era esclusivamente manuale e le richieste di anticipo o posticipo delle date di consegna venivano fatte telefonicamente dai planner e riportate manualmente sul gestionale.

Inevitabilmente, questa gestione faceva emergere **criticità** in termini di performance dell'ufficio acquisti (tempo perso dovuto a data entry sul gestionale e ai solleciti telefonici) e di qualità e velocità nella trasmissione delle informazioni (mancanza di dati oggettivi e aggiornati in tempo reale per la valutazione del fornitore).

La strategia da adottare per apportare miglioramenti all'operatività dell'ufficio acquisti diviene subito chiara: **automatizzare i processi** e adottare le logiche della **Supplier Collaboration**. I principali obiettivi vengono identificati in:

- eliminare attività non a valore aggiunto all'interno dell'ufficio acquisti
- lavorare su dati aggiornati in tempo reale
- ottenere indici di valutazione delle performance dei fornitori oggettivi e non viziati dalle distorsioni soggettive degli operatori
- avere una gestione omogenea della base fornitori utilizzando un unico strumento di comunicazione

È in questo contesto che si colloca la scelta di **IUNGO**: grazie alla tecnologia della IUNGOmail, infatti, il software si presenta come strumento a **impatto zero** sul fornitore, veicolando appieno l'approccio della Supplier Collaboration.

Il criterio di scelta della soluzione è stato dettato dalla **semplicità** e **facilità di implementazione** unito alla **bassa invasività** dello strumento sui fornitori.



Supplier collaboration e miglioramento delle performance: ferretti group digitalizza la supply chain con IUNGO

Il progetto

Il percorso di Ferretti insieme a IUNGO inizia nel 2016, interessando principalmente il comparto approvvigionamenti. Integrandosi con il **gestionale** di Ferretti, **SAP**, IUNGO viene oggi utilizzato per la copertura dei processi di **gestione ordini e conferme** o variazioni dei fornitori, invio automatico dei **piani di consegna e dei solleciti** e **valutazione delle performance** dei fornitori. I fornitori sono stati coinvolti nel progetto in quattro tranche differenti, dando priorità ai quelli che gestivano un valore di ordini e un numero di righe d'ordine maggiore, fino ad arrivare alla **totalità del parco fornitori**.

Gli ordini di acquisto vengono generati in SAP e poi passati a IUNGO che si occupa di inviarli ai fornitori attraverso le IUNGOmail, che permettono ai fornitori di dare conferme o proporre modifiche alla data di consegna direttamente sulla mail, senza lasciare la propria casella di posta. Le informazioni relative alle conferme o alle variazioni richieste dai fornitori vengono gestite agevolmente dai *planner* di Ferretti attraverso il portale di IUNGO, permettendo agli utenti di **lavorare per eccezioni**, concentrandosi soltanto sulle righe d'ordine che richiedono un loro intervento (ad esempio per confermare la richiesta di variazione di data di un fornitore o per fare una controproposta). Una volta approvate, le informazioni vengono trasferite **in tempo reale a SAP**, così che la situazione delle date e delle quantità ordinate sul gestionale sia sempre aggiornata e corretta.

I fornitori di Ferretti, inoltre, ricevono settimanalmente un documento di **riepilogo delle righe d'ordine** emesse verso di loro e in consegna, così da poter avere sempre sotto controllo la situazione e strutturare il loro piano di lavoro settimanale in base alle priorità stabilite dal cliente. Questo piano di consegna funge anche da documento di sollecito e permette di sollevare i *planner* dalle attività di sollecito telefonico e via mail dei fornitori perché il sistema si occupa di **inviare automaticamente i solleciti** in base ai criteri impostati.

Per quanto riguarda la valutazione dei fornitori, l'azienda ha deciso di utilizzare i **KPI di IUNGO** per realizzare una serie di **cruscotti analitici** e **misurare le performance** in termini di:

- lead time di approvvigionamento
- flessibilità
- ritardi nella consegna

Questi cruscotti permettono una **valutazione puntuale e oggettiva** delle performance dei fornitori e possono essere consultati facilmente dal direttore acquisti, direttore di stabilimento, direttori di cantieri e dal COO per assessment periodici.

Risultati

A due anni dall'implementazione, Ferretti è riuscita a **coinvolgere tutti** i circa **400 fornitori** che compongono la propria catena di fornitura. Questa copertura ha permesso di ottenere importanti vantaggi in termini di **risparmio di tempo** e **miglioramento della qualità** delle informazioni all'interno dell'ufficio acquisti, in particolare:

- Il tasso di conferma ordini si attesta oltre il 90%
- La comunicazione con i fornitori viene ora gestita in modo omogeneo (ridotto utilizzo di telefono e mail da parte dei *planner*) e i dati vengono trasmessi in tempo reale e senza errori a SAP
- Le performance dei fornitori sono diventate misurabili in maniera oggettiva e non discrezionale e i dati sono efficacemente condivisibili con i fornitori
- Ora i *planner* sono totalmente esonerati dall'attività di gestione delle conferme perché completamente automatizzata e lavorano per eccezioni, quindi vedono ridotte le attività più operative e possono concentrarsi su attività a valore.

Evoluzioni di progetto

Il progetto IUNGO in Ferretti è ancora in evoluzione e i prossimi step riguarderanno l'implementazione delle funzionalità di **prebolla e stampa etichetta** presso i fornitori, per snellire il processo di ingresso merce in magazzino e l'estensione dell'utilizzo di **IUNGOconnector** (oggi attivo su un fornitore pilota) per lo scambio di ordini tramite tracciati XML su una selezione di fornitori tra i più utilizzati.

IUNGO è stato scelto come strumento abilitatore perché snello e a impatto «zero» sul fornitore, permettendo un vero approccio collaborativo

