

Da follower dei fornitori a collaboratori proattivi nella supply chain



Inizio: 2018

Gestionale: Embyon

N. utenti: 4

Settore: Manifatturiero
meccanicoFornitori
integrati: 160

Galdi srl aveva l'esigenza di ottenere risposte complete e rapide dai suoi fornitori, senza doverli sempre «seguire». Passando da una supply chain di tipo tradizionale, con le problematiche che spesso si porta dietro un processo di questo tipo, ad una innovativa, sono riusciti a diventare collaboratori proattivi con ottimi risultati.

Fondata nel 1985, **Galdi** può contare su più di 30 anni di esperienza nella produzione di soluzioni complete per il riempimento e il confezionamento di prodotti alimentari in cartoni Gable Top, supportando i propri clienti con **servizi di training e consulenza** in:

- innovazione di packaging e di prodotto,
- microbiologia,
- sicurezza alimentare,
- engineering e ottimizzazione della linea produttiva, gestendo tutte le fasi del processo.

Galdi è il fornitore dei più grandi produttori mondiali di liquidi alimentari, come Parmalat e Aia, ma grazie al suo **approccio client-oriented**, l'azienda affianca anche i piccoli allevatori che vogliono confezionare i propri prodotti o scoprire nuove nicchie di mercato.

L'azienda, che opera a **livello mondiale** con centri strategici dislocati negli Stati Uniti, Russia, Algeria e Marocco, collabora attivamente con aziende leader nel settore del confezionamento in tutto il mondo.

DA UNA SUPPLY CHAIN TRADIZIONALE AD UNA INNOVATIVA

Una delle problematiche più sentite in Galdi era quella di essere «follower» dei propri fornitori. Le risposte spesso tardavano ad arrivare ed erano frammentarie. L'esigenza era quindi quella di poter ottenere risposte in **modo completo e rapido**.

Da una prima analisi della situazione della sua supply chain, era subito emerso che questa era caratterizzata da:

- Molte attività di data entry manuale
- Informazioni frammentate e poco accurate
- Sistemi informativi poco integrati
- Tempi di risposta troppo lunghi
- Sprechi e perdite di tempo
- Difficoltà di interazione con i fornitori

A livello quantitativo, questi elementi potevano tradursi in circa **7 ore alla settimana** dedicate alla gestione delle **conferme d'ordine** e **4 ore** per la gestione dei **solleciti, dei cambi sulle date di consegne e sui prezzi**.



Da follower dei fornitori a collaboratori proattivi nella supply chain

Per migliorare la situazione, Galdi decide di spostarsi verso una **supply chain innovativa**:

- Eliminazione delle attività a basso valore aggiunto
- Catena di fornitura reattiva e allineata
- Dati univoci e certi
- Tempi di risposta dei fornitori ridotti

IL PROGETTO CON IUNGO

Come dice Francesca Tronchin, Buyer Specialist di Galdi *«la scelta è stata facile. Abbiamo scelto IUNGO proprio per la semplicità del sistema»*.

IUNGO era in grado di accompagnare l'azienda verso il raggiungimento di quegli **obiettivi** che erano stati posti inizialmente:

- Realizzare una supply chain dinamica e capace di dare e ricevere informazioni in tempo reale
- Scambiare informazioni affidabili con la rete di approvvigionamento grazie ad un miglior controllo dello stato di tutti gli ordini d'acquisto e dei problemi e/o anomalie in corso
- Incremento dell'efficienza interna (20%)

«Con IUNGO, il progetto di implementazione è stato in gran parte organizzativo. Nel senso che il corretto coinvolgimento dei fornitori ha determinato il successo del progetto.»

Nel giro di 4 mesi sono state approvate le specifiche, IUNGO è stato attivato ed è stata svolta la formazione interna agli utenti. Per quanto riguarda i fornitori, dopo una prima attivazione di quelli pilota, nel giro di 12 mesi totali dall'inizio del progetto è stato attivato **l'85% dei fornitori**.

«Il buyer, con IUNGO, mantiene un ruolo importantissimo. Deve infatti intervenire sulle righe d'ordine e sui flussi critici, evidenziati nel portale.»

ON BOARDING FORNITORI

Ritorniamo a sottolineare l'importanza dell'**accompagnare il fornitore nel progetto**.

Una delle potenziali criticità riscontrate da Galdi all'implementazione del progetto era la **scarsa affidabilità** del fornitore nell'inserimento dei dati. **Coinvolgendolo** da subito nel progetto, fornendogli **supporto e formazione** e condividendo obiettivi da raggiungere, è stato facile ottenere la corretta fruizione dello strumento.

Nello specifico, Galdi ha deciso di organizzare dei veri e propri eventi presso di loro per **trasmettere** ai fornitori principali **l'importanza del corretto utilizzo di IUNGO**.

C'è anche da dire che una parte di fornitori già conosceva e utilizzava IUNGO con altri clienti, cosa che ha sicuramente facilitato la fase di on boarding.

I RISULTATI: COLLABORAZIONE PROATTIVA

Il feedback di Galdi è positivo: i benefici ottenuti dall'implementazione di IUNGO sono tangibili.

Innanzitutto, c'è stato il recupero **del 25% di una risorsa**, grazie alla riduzione del tempo di gestione dell'ordine d'acquisto.

Sono state eliminate tutte quelle attività di data entry, telefonate, stampe, modifiche agli ordini, solleciti, che prima impegnavano buona parte del tempo dell'ufficio acquisti, grazie all'automazione consentita da IUNGO.

Un altro beneficio riscontrato è il maggior controllo dell'intero **processo di approvvigionamento**.

I dati sono ora **affidabili e aggiornati** e la comunicazione con i fornitori **semplice, continua e puntuale**.

Il prossimo passo sarà l'implementazione dei moduli sulle **dichiarazioni di origine merce e prebolle ed etichette**.

