

Come aumentare le performance dell'ufficio acquisti e dei fornitori



Inizio: 2011

Gestionale: SAP

N. utenti: 6

Settore:
Pompe idraulicheFornitori
integrati: 400

Varisco, azienda leader nella produzione di pompe idrauliche, implementa IUNGO per performare il dialogo tra buyers e fornitori. Un chiaro esempio di come la necessità di ridurre i tempi di consegna sul mercato, indotta dalla crisi economica, può essere leva per efficientare i processi aziendali e consolidare la competitività.

VARISCO, IL MANUFACTURING ITALIANO CHE RESISTE

Varisco nasce nel 1932 a Padova per la produzione e commercializzazione di pompe per l'industria, le costruzioni, il civile, l'antincendio e l'emergenza. Un nome di famiglia -Varisco- diventato un nome familiare, conosciuto nel mondo come sinonimo di alta qualità nella progettazione e costruzione di pompe.

L'azienda è ora parte di un gruppo internazionale fortemente impegnato nella specializzazione in mercati di nicchia. Non a caso, un piano di investimenti in macchine utensili di ultima generazione ha reso il centro produttivo Varisco di Padova uno dei migliori esempi industriali del settore. Oggi l'azienda conta più di 100 dipendenti e 27 milioni di Euro di fatturato, registrando un +8% nel 2012.

L'azienda vanta un vero e proprio Centro di Innovazione per studiare e implementare continui miglioramenti nella progettazione e nei materiali di costruzione e che propone i nuovi adeguamenti alle normative sempre più restrittive circa la sicurezza sul lavoro e la protezione dell'ambiente. Innovazione, continua ricerca e implementazioni di nuove tecnologie sono gli elementi che hanno permesso a Varisco di far fronte al momento di contrattura economica nazionale e internazionale attuale, mantenendo e rafforzando il posizionamento sul mercato.

IL PROGETTO IUNGO: L'INNOVAZIONE DALLA FABBRICA ALLE SOLUZIONI SOFTWARE

Il carattere innovativo di Varisco non si limita solo alle fasi della produzione, ma interessa anche l'automatizzazione di molti processi aziendali. *"La prima conseguenza vera di questo momento difficile è che per stare sul mercato si devono ridurre al minimo i tempi di consegna e chi non è strutturato soccombe"* esordisce Daniele Zanovello, responsabile ufficio acquisti di Varisco, che continua *"ci è parso subito chiaro che dovevamo trovare un modo per automatizzare gran parte della comunicazione tra buyer e fornitori per migliorare le performance di entrambe e ottimizzare il nostro tempo di risposta sul mercato"*.

Prima dell'implementazione di IUNGO, l'emissione degli ordini in Varisco era completamente cartacea e l'inoltro avveniva via fax o email, allegando i pdf. La conferma ordine era lasciata alla buona volontà del fornitore, il controllo della qualità del fornitore in termini di puntualità era affidata alla discrezionalità, esperienza e iniziativa del buyer.



Come aumentare le performance dell'ufficio acquisti e dei fornitori

“ Il problema principale del nostro sistema era che non si riusciva a dare una priorità alla consegna della merce, creando serie difficoltà alla pianificazione produttiva dell'azienda. Di volta in volta, la produzione ci comunicava quale merce era in “top priority” e ogni singolo buyer procedeva al sollecito manuale; con 370 fornitori attivi e 14.200 righe d'ordine gestite all'anno, l'azienda rischiava di perdere terreno in termini di competitività” Racconta Zanovello.

Nel 2011 Varisco sceglie IUNGO come piattaforma software per la gestione della supply chain.

IUNGO, che si è posizionato in pochi anni tra le soluzioni best of breed nel panorama informatico italiano, è il portale web che permette alle aziende di gestire tutta la supply chain, dallo sviluppo di nuovo prodotto al sourcing, dal procurement all'execution e invoicing.

L'utente dispone di un portale web integrato con il gestionale dove ha il quadro aggiornato degli ordini. Il fornitore interagisce col cliente attraverso le “IUNGOmail”, i messaggi di posta elettronica brevettati generati da IUNGO che permettono l'operatività del portale dentro una semplice email: proporre modifiche, confermare, scaricare o caricare allegati, richiede la situazione aggiornata, ecc... IUNGO, in real time, riceve i feedback e vengono aggiornati i sistemi ERP, MRP ecc. con i quali può essere integrato.

UNA PIATTAFORMA SOFTWARE COME VOLANO PER MIGLIORARE LE PERFORMANCE

Oggi in Varisco, IUNGO gestisce: ordini di acquisto (5000 ordini cartacei completamente azzerati), conferme d'ordine, allegati e specifiche, solleciti settimanali inviati in automatico e controllati con allarmi per eccezione, e visualizza la priorità degli ordini in scadenza con aggiornamento quotidiano.

“L'aspetto strategico di IUNGO è che ci permette di valutare la performance della supply chain e condividerla con i fornitori, loro, che ora realizzano ciò di cui Varisco necessita realmente. Il sollecito o la richiesta di anticipo/ posticipo della data di consegna fatta in tempo reale con un click di mouse, li spinge a prendere atto immediatamente della nostra istanza” commenta Zanovello, che continua *“mostriamo ad ogni fornitore la loro pagella e questo li sprona ad essere più efficienti: è la cartina tornasole della loro competitività”*.

IUNGO non ha efficientato solo il dialogo verso l'esterno, ma anche ottimizzato le performance dell'ufficio acquisti. *“IUNGO ci ha permesso di sviluppare il marketing dell'ufficio acquisti, perché prima il buyer era occupato e oberato nella gestione del quotidiano; grazie all'automatizzazione dei processi, l'ufficio acquisti riesce a effettuare un monitoraggio molto più accurato di ogni fornitore e a scegliere poi di conseguenza. IUNGO rieduca ad attività più performanti l'ufficio acquisti: ritrova il valore aggiunto e strategico che per definizione possiede, ma che aveva con il tempo perso a causa di una gestione caotica e non automatizzata delle attività”* racconta Zanovello.

L'automazione delle comunicazioni ha interessato anche il flusso di informazioni tra produzione e magazzino relativamente alle lavorazioni conto terzi di Varisco: *“Quando abbiamo un ordine per lavorazione conto terzi, la IUNGO email avvisa il magazziniere dell'arrivo della merce in azienda così da poterla preparare e al tempo stesso informa il fornitore aggiornandolo sulla disponibilità del ritiro”* conclude Zanovello.

L'integrazione dei fornitori è avvenuta in modo veloce e immediato. Nella fase iniziale già il 70% dei fornitori è stato integrato e ad oggi il processo continua per arrivare ad un'integrazione di tutti i fornitori.

