

SYNERGIC

I N V E N T O R Y
M A N A G E M E N T

Progetto S.A.M.

Strategic Assets Management

Gestione Strategica delle Scorte

Synergic S.r.l. - Via Amola, 12 - 40050 Bologna
Tel 051 320011 - Fax 0515880448 - www.synergic.it cell.348/1315671

2007 Synergic e Inventory Management si alleano sul mercato della GDO

Inventory Management nasce da consulenti Senior di E3 Corporation, unica società al mondo che per 21 anni si è dedicata esclusivamente alla gestione delle scorte per la Distribuzione Intermedia e Retail. Rientra nella nostra attività anche la gestione e distribuzione di Prodotti finiti e semilavorati di cui il Cliente è produttore; dal 2007 è Partner Synergic, società leader nel campo del software gestionale per l'Azienda di Distribuzione Alimentare

Inventory Management e Synergic propongono ai propri clienti il Progetto S.A.M. – Progetto di Gestione Strategica delle Scorte che prevede l'impiego delle più avanzate tecniche di ottimizzazione delle scorte di origine statunitense. Questo Sistema è il più avanzato per la gestione delle giacenze e riordino ai fornitori e conta più di 1250 installazioni nel mondo.

Da sempre impegnati esclusivamente nella gestione delle scorte, operiamo solo con Consulenti Senior e mettiamo a disposizione dei Clienti la nostra competenza, esperienza e metodologia che hanno avuto successo con centinaia di altre piccole e grandi società nel mondo con ***ritorni dell'investimento da 6 a 10 mesi.***

I nostri Clienti sono Società che utilizzano già un loro software gestionale di qualunque tipo e/o un software specifico per il riordino.

Servizi offerti:

- Consulenza Logistica e Gestione Scorte
- Fornitura di Sistemi Avanzati per la Gestione delle Scorte
- Collaboration (Progetti di collaborazione tra Produttori e Distributori)
- Hosting
- Servizio Post-vendita

Le classi merceologiche trattate sono tutte tranne la “moda” (la quale segue altre logiche) e, in particolare, la nostra attività verte sull'ottimizzazione delle scorte per la distribuzione di:

- Elettroforniture
- Distribuzione di Articoli Farmaceutici
- Ferramenta – Idrosanitari - Termosanitari
- Casalinghi

- Articoli per Ufficio e Cancelleria
- Food
- Articoli Elettronici ad alta obsolescenza
- General Merchandising
- Distribuzione mediante Catalogo o Sito/Portale Internet
- Articoli Sportivi e per Giardinaggio
- Brico
- Autoricambi
- Materiale Fotografico
- Articoli da regalo e Profumeria
- Articoli per Idraulica, Ventilazione e Condizionamento
- e molti altri ancora.....

Il Sistema Avanzato per la Gestione delle Scorte

Sia che siate esperti nella Gestione delle Scorte o che lavoriate in una Società Distributrice con un elevato numero di Articoli in Stock e alto Capitale investito in Scorte, probabilmente avete già da tempo considerato la funzione Acquisti come di fondamentale importanza per il Vostro Business.

Avrete anche constatato che ad essa non si è dato, fino ad ora, la stessa importanza attribuita alle vendite e al marketing e probabilmente avete la sensazione che si possa fare molto di più di quello che si è fatto in passato. Avete ragione.

Le Società che puntano ad avere un vantaggio competitivo nel campo della Distribuzione, stanno trasformando l'Ufficio Acquisti in un centro di Profitto, cosa facile a dirsi, ma non sempre a realizzarsi senza le moderne tecniche di Gestione delle Scorte. Queste, unitamente alla collaborazione dei Vostri Buyer/Approvvigionatori con i nostri esperti, porteranno ad ottenere i massimi vantaggi da:

1. Riduzione delle Scorte
2. Miglioramento del Livello di Servizio
3. Riduzione delle Vendite Perse
4. Miglioramento del Profitto
5. Aumento del Cash Flow
6. Aumento del Fatturato
7. Miglioramento delle Rotazioni
8. Miglioramento dei Tempi d'Approvvigionamento
9. Determinazione dell'Assortimento ottimale
10. Efficienza nella Gestione delle Scorte
11. Supporto alla Direzione Generale

Ottimizzazione delle Scorte

Dopo le Risorse Umane patrimonio primario d'ogni tipo di Impresa, le Scorte rappresentano la più grande risorsa in una Società distributrice. Malgrado questo, al processo d'acquisto a supporto dei Buyer (Approvvigionatori), che sono i veri "investitori" del capitale Sociale in Scorte, non è stata ancora data l'attenzione che merita, soprattutto in relazione all'aumento di profitto che si può ottenere grazie ad un'oculata ottimizzazione delle scorte.

Oggi le cose stanno cambiando.

La disponibilità di sistemi informatici a supporto dell'Ufficio Acquisti e la competitività sempre più forte in ogni settore commerciale hanno rivoluzionato il modo di operare delle Società che operano nella Distribuzione a livello Mondiale.

Il Sistema fa parte della famiglia di Sistemi di Gestione delle Scorte S.A.M. (Strategic Assets Management) ottenuto mediante un processo evolutivo di oltre 20 anni che propone una nuova filosofia della gestione scorte: ottimizzazione delle scorte al massimo profitto societario fissato il livello di servizio che si vuole dare ai propri clienti.

Pur non essendo questa la sede per un'esauritiva disamina dei vantaggi e delle innovative tecniche proposte, daremo alcune delucidazioni su punti che riteniamo fondamentali, riservandoci di esaminare i dettagli in modo approfondito su richiesta della Società direttamente interessata all'argomento.

Livello di Servizio : Il "volante" della Gestione delle Scorte

Una corretta gestione delle scorte deve, a nostro avviso, considerare il **Livello di Servizio al Cliente** come punto di riferimento fondamentale, identificandolo, a livello metaforico, come il "Volante" del Sistema per "Guidare" le scorte verso i benefici desiderati. Questo è auspicabile quando si gestisce una Società della Distribuzione Intermedia o nel Retail. Infatti, queste sono comunemente società di servizi che devono mantenere in assortimento migliaia di articoli per soddisfare le richieste dei loro clienti.

Molte Società decidono di gestire il Livello di Servizio medio per Classi e normalmente cercano di averne un elevato per i prodotti strategici, che non possono assolutamente mancare, mentre uno più basso per gli altri.

Il metodo più comune è quello dell'analisi e suddivisione degli Articoli per Classi A, B e C.

Gli articoli di Classe A, in genere alto-rotanti hanno il più elevato Livello di Servizio, mentre quelli appartenenti a B e C hanno in genere un Livello di Servizio inferiore.

Sebbene questo metodo sia un eccellente punto di partenza, si può fare un passo in avanti e stabilire Livelli di Servizio basati anche sul profitto dell'articolo e sulla regione geografica in cui sono commercializzati.

Una “Marcia” in più nella determinazione dei Livelli di Servizio ottimali

Se si considera che alcuni Articoli possono avere un Margine di Profitto Lordo basso, mentre altri possono averlo alto pur appartenendo alla stessa Classe, è logico pensare che ciò possa influire sulla determinazione dei loro rispettivi Livelli di Servizio.

Per esempio, Articoli erratici (con andamento della Domanda molto variabile) potrebbero richiedere un livello di stock troppo elevato per soddisfare alti livelli di servizio. Inoltre un elevato valore delle scorte potrebbe ridurre l'opportunità di trarre Profitto da questi Articoli. Dall'altra parte, alcuni articoli basso-rotanti, potrebbero essere particolarmente stabili con margini di profitto eccellenti.

Quindi il Margine Lordo che si ottiene dalla vendita di ogni Articolo, dato disponibile nel Sistema, è un parametro che dovrebbe essere considerato nella determinazione del suo Livello di Servizio.

Il Sistema mette a disposizione i dati necessari per individuare i Livelli di Servizio che meglio assecondano le direttive e gli interessi Aziendali. Il risultato sarà quindi quello di migliorare il rapporto costi-benefici per ogni Articolo che si vuole tenere in assortimento.

Si deve anche notare che una corretta Gestione dei Livelli di Servizio serve anche per migliorare o mantenere l'immagine della propria Società sul mercato in cui opera.

Gestione delle Scorte in Base ai parametri Finanziari

Una volta fissato il Livello di Servizio per Classe/Articolo e Area Geografica dove è commercializzato, il Sistema ottimizza la Gestione delle Scorte e gli Ordini ai Fornitori tenendo conto di tutte le **variabili Finanziarie come Costo Immobilizzo del Capitale in Scorte, Costo di mantenimento delle Scorte, Costo di invio dell'Ordine e altre ancora.**

Gestione degli Articoli/Location

Lo stesso Articolo tenuto in Stock in più Filiali/Depositi è gestito in base alla domanda di ogni singola Filiale/Deposito. Ciò significa che se un nostro cliente ha 6 Filiali/Depositi e 20.000 Articoli in assortimento il Sistema gestirà 120.000 Articoli/Deposito, ovviamente con solo 20.000 codici Articolo diversi.

Massimo numero di Articoli/Deposito gestibile dal Sistema: oltre 20.000.000

Il Processo d'Acquisto

La filosofia utilizzata per l'ottimizzazione delle scorte consiste nello scomporre il processo di

approvvigionamento in sette passi (Step), ciascuno dei quali impiega le più avanzate tecniche, sperimentate in più di 21 anni, per poi concorrere ai risultati attesi sopra menzionati.

I sette “Step” sono:

1. **Previsione della Domanda**
2. **Previsione dei Termini di Consegna**
3. **Analisi del Ciclo d’Ordine al Fornitore**
4. **Analisi del Livello di Servizio al Cliente**
5. **Approvvigionamento**
6. **Analisi ordini Speciali**
7. **Convalida dell’Ordine al Fornitore**

Previsione della Domanda

Aspetto di fondamentale importanza in ogni sistema d’approvvigionamento, impiega le più avanzate tecniche statistiche sviluppate specialmente per la previsione della Domanda per i **Basso-rotanti**. Il Sistema sceglie automaticamente la “routine” di calcolo senza nessun intervento dell’operatore. Dei sette passi del processo di acquisto, questa fase dovrebbe godere della maggiore attenzione. Sebbene molti compratori siano oggi supportati da dati storici di 2 o 3 mesi, uno storico di 2 o 3 anni sarebbe il periodo di tempo più indicato per consentire una corretta analisi delle informazioni.

Distinguendo la Domanda dalle Vendite calcola le **Vendite Perse**, fattore fondamentale per il corretto approvvigionamento.

Articoli Stagionali. Per questa classe il Sistema segnala se un Articolo é stagionale e crea automaticamente un **Profilo Stagionale** in base al Deposito/Filiale in cui si trova.

Previsione dei Termini di Consegna

Sono ancora poche le Società che investono tempo e risorse nell’area della previsione dei Tempi di Consegna (Lead Time), tanto importante quanto la previsione della domanda. Infatti risulta difficile ai Buyer (Approvvigionatori) mantenere gli obiettivi sul Livello di Servizio con il minimo Livello di Scorte senza utili statistiche riguardanti i fornitori.

Il Sistema calcola in modo automatico i vari Tempi di Consegna mantenendoli costantemente aggiornati. Inoltre indica immediatamente quando i Tempi di Consegna dei Fornitori stanno peggiorando rispetto a quelli concordati preventivamente.

Analisi del Ciclo d’Ordine al Fornitore

Con una sofisticata simulazione economica il Sistema identifica automaticamente la frequenza ottimale per ogni fornitore per inoltrare gli ordini che massimizza il Profitto

per la Società Cliente.

Nella pratica di tutti i giorni, per mancanza di tempo e strumenti efficienti a supporto dell'Ufficio Acquisti, riscontriamo in molte Società l'abitudine di ordinare a ciclo fisso. L'ordine a Ciclo fisso, nel caso in cui non sia un vincolo del Fornitore, dovrebbe essere evitato in quanto fonte di "Overstock". La nuova filosofia è quindi quella di ordinare quando esiste la necessità e non più in base il giorno della settimana, se questo non è un vincolo vostro o del fornitore.

Analisi del Livello di Servizio al Cliente

Attualmente poche Società eseguono uno studio accurato sul miglior Livello di Servizio obiettivo da assegnare ad ogni Articolo in funzione del Deposito/Filiale in cui si trova. Tale studio è di estrema importanza in quanto da questo dipende anche il livello delle Scorte necessario.

Inventory Management e Synergic offrono la propria collaborazione per determinare i migliori valori del Livello di Servizio fino a raggiungere il dettaglio Articolo/Location. Il Sistema provvederà poi a mantenere tali valori calcolando opportunamente in modo automatico la Scorta di Sicurezza per ogni Articolo in funzione dell'area geografica in cui è commercializzato.

Approvvigionamento

Una volta che si facciano i precedenti quattro passi il calcolo delle quantità da ordinare, per ogni Articolo e Deposito/Filiale, si ottiene in modo accurato e automatico ad opera de Sistema Software.

Importante funzionalità è quella del **Bilanciamento dell'Ordine** necessaria per diminuire gli ordini urgenti non pianificati.

Il Sistema mediante un'elaborazione notturna esamina tutti i fornitori tutti i giorni approntando le proposte d'ordine da sottoporre ai Buyer (Approvvigionatori) all'inizio della loro attività quotidiana.

Analisi Ordini Speciali

Oltre la normale quantità da ordinare per mantenere il Livello di Servizio desiderato in base al "normale" Business, è opportuno che il Buyer (Approvvigionatore) tragga il maggior vantaggio economico da eventuali offerte speciali dei Fornitori quali, sconti, aumenti di prezzo e dilazioni di pagamento.

Questa tecnica, che prende il nome di "Forward Buy" (**Acquisti Speculativi**) calcola la quantità da ordinare, a fronte di ogni offerta, che rende massimo il Profitto per la Società Distributrice. Questo è possibile mediante la gestione dei parametri finanziari societari oltre ad un'ottima previsione della domanda anche per i basso-rotanti.

La tecnica degli Acquisti Speculativi è da noi raccomandata per migliorare il Profitto.

Gli **Acquisti Pianificati** sono un altro esempio di Ordini Speciali. Per esempio possiamo

chiedere al Sistema di approvvigionare un certo numero di articoli necessari per una futura promozione e stabilire quando vogliamo che la merce raggiunga il Deposito/Filiale. Alla data opportuna sarà creato automaticamente l'ordine ai Fornitori tenendo conto dei loro Tempi di Consegna e di eventuale overstock.

Convalida dell'Ordine al Fornitore

Ora che l'ordine è stato creato tenendo conto anche degli Ordini Speciali, prima di formulare la Proposta d'Ordine al Buyer, il Sistema esegue un controllo automatico per accertarsi che siano soddisfatti i vincoli dei Fornitori quali: minimi e multipli in numero di pezzi, minimi in termini di valore dell'Ordine, Minimi per peso o volume, etc...

Se l'ordine non rispetta questi vincoli si esegue il ricalcolo dell'ordine in modo da soddisfare tutti i vincoli imposti, ovviamente in modo **automatico e bilanciato**.

Questo solleva a volte il Buyer (Approvvigionatore) da uno dei suoi compiti più gravosi in quanto l'aggiustamento manuale dell'ordine al fine di rispettare i vincoli dei Fornitori può richiedere a volte molto tempo.

Il Nuovo Mondo dei Buyer/Approvvigionatori dell'Ufficio Acquisti

Il nostro obiettivo è quello di valorizzare l'enorme contributo al Business dell'Ufficio Acquisti trasformandolo in un centro di Profitto ed evidenziare il suo impatto sul Profitto Societario.

Il Sistema pur essendo molto evoluto non può fare a meno del Buyer (Approvvigionatore), che rimane il vero artefice di ogni successo nella Gestione delle Scorte, così come ogni pilota ha il merito di spingere la macchina da corsa verso le più alte prestazioni.

Obiettivo del Progetto d'ottimizzazione delle scorte è anche quello di alleviare i Buyer/Approvvigionatori da tutto il noioso lavoro di "routine" giornaliero e fornisce loro i mezzi e i dati necessari per migliorare la loro professionalità indispensabile per:

- Negoziare con i fornitori migliori condizioni in termini di prezzo e termini di consegna
- Analizzare le "performance" degli articoli
- Identificare il migliore Livello di Servizio per ogni Articolo
- Sollecitare i Fornitori con consegne in ritardo
- Determinare il Mix di prodotti da tenere in Stock per ogni Filiale/Deposito
- Analizzare il profitto per articolo.
- Identificare i basso-rotanti e quelli in overstock (eccedenze)
- Acquistare dati e meglio gestire l'inserimento di nuovi articoli in assortimento

- Pianificare promozioni e calcolare la loro efficacia.
- Investire capitale societario mediante Acquisti Speculativi, quando possibile.
- Generare report e tabulati per la Direzione Generale e per il Management
- Eseguire simulazioni “What If” per indirizzare decisioni strategiche
- e alte ancora

Vi piacerebbe arrivare in ufficio e trovare già tutti gli Ordini ai Fornitori corretti e pronti per essere inoltrati in pochi minuti ed avere il resto della giornata lavorativa da dedicare ad attività molto più gratificanti e professionalmente appaganti?