

Bticino attribuisce a MaNem un valore in termini di flessibilità crescente, alto livello di servizio e riduzione dei costi.



Dominare il processo di approvvigionamento è stato l'ultimo step di un progetto che ha portato BTicino a parlare di Catena Logistica Integrata. Collaborare e comunicare in maniera corretta con i propri fornitori non sono solo concetti e filosofie sulla carta, ma, ad oggi, una necessità all'interno delle imprese dove la logistica assume primaria importanza nella guida e nel rinnovamento di tutti i flussi aziendali. Il mercato richiede una flessibilità crescente, alti livelli di servizio e riduzione di costi. BTicino risponde con un modello di partnership che offre positivi vantaggi al processo di fornitura. Il servizio utilizzato come strumento di supporto a questa nuova gestione è MaNem di Joinet, soluzione ASP recentemente premiata al convegno "Eurobylogistics" dal titolo 'Mettere la logistica al lavoro'.

L'AZIENDA E LA MISSION

"Se c'è qualcosa di nuovo da studiare e da realizzare nel settore del materiale elettrico da installazione, dobbiamo farlo noi per primi", è la filosofia guida di Bticino nel campo della ricerca e dello sviluppo, nonché motore di un Leader di mercato, presente in oltre 60 paesi del mondo.

Insedimenti produttivi in 8 paesi del mondo (Messico, Costa Rica, Venezuela, Colombia, Perù, Cile, Egitto, Thailandia) e in Italia 7 stabilimenti con un centro di distribuzione.

Circa 5.800 dipendenti fanno la storia dei suoi prodotti. Bticino in Italia: 22.000 articoli a catalogo, 30.000 referenze di materiale d'acquisto diretto, 400 fornitori, 750 clienti attivi sono numeri che spiegano solo parzialmente la complessità gestionale.

LA STORIA DEL PROGETTO SCM E DEL COLLABORATIVE PLANNING

Non si poteva ricostruire una nuova Catena Logistica Integrata lungo tutta la filiera senza partire dal mercato e da un avanzato sistema di pianificazione. I primi passi del progetto sono stati in questa direzione: un nuovo portale clienti, un DRP (Distribution Requirement Planning) e un sistema APS. Successivamente si è affrontato il problema delle attività legate al processo d'approvvigionamento. Secondo Alessandro Salmoiraghi, Responsabile Approvvigionamenti della Direzione Logistica, per gestire un parco fornitori ampio e variegato e per dare una stabilità ai piani di approvvigionamento occorre strumenti e soprattutto una nuova filosofia: passare da una relazione tradizionale con i fornitori ad un rapporto di partnership, di comunicazione circolare e chiara. I problemi reali erano evidenti: difficoltà nello scambio degli ordini, carenza di informazioni, linguaggio non univoco, contenuto ambiguo dei dati. I parametri quali capacità produttive, flessibilità, impegni non facevano parte delle regole del gioco ed erano in passato tenuti nascosti. Di conseguenza "le nuove regole del gioco", condivise fornitore per fornitore, sono state la base di tutto il Collaborative Planning, e secondo Salmoiraghi, sono state parte della riuscita pratica della collaborazione.

Le altre colonne portanti del progetto riguardavano gli strumenti necessari:

- Pianificazione: serviva un modulo per gestire in maniera integrata capacità e flessibilità per famiglie di codici omogenei.
- Comunicazione: si profilava per BTicino l'urgenza di dialogare in real time allineata con i processi logistici dei fornitori.

SOLUTION OVERVIEW

AZIENDA:

- BTICINO

SOLUZIONE JOINET:

- MaNem

BENEFICI:

- Tempi di implementazione molto brevi
- Modularità della soluzione con possibilità di attivare funzionalità diverse per diversi livelli di integrazione
- Riduzione drastica di attività a basso valore aggiunto
- Riduzione del lead time medio di fornitura
- Miglioramento degli indici di rispetto dei piani di consegna

I SINGOLI PASSI DEL COLLABORATIVE PLANNING

La preparazione del progetto è stata la fase sicuramente più impegnativa; il Team che si è occupato dello studio e dell'implementazione, guidato dagli Approvvigionamenti, ha coinvolto altre tre strutture interne di Bticino: la Direzione Organizzazione Sistemi, la Direzione Centrale Acquisti, la Pianificazione Operativa e Controllo, e la struttura esterna all'Azienda rappresentata dal Team di Joinet.

I punti da affrontare erano essenzialmente quattro: il parco fornitori, le logiche della collaborazione, la scelta del Software, l'implementazione.

L'indagine sul parco fornitori è stata studiata nel minimo dettaglio, due le informazioni che si volevano ottenere: il grado di strutturazione interna (strumenti informatici, di pianificazione, di qualità, di controllo) e il grado di attitudine a collaborare. I risultati hanno dimostrato che il parco fornitori di BTicino si posiziona in una fascia alta, per livello di organizzazione e volontà di



ricepire le innovazioni. E' evidente che la correlazione fra i due fenomeni è molto forte. La conseguenza è stata la definizione di una prima lista ristretta su cui testare il Collaborative Planning e la quantificazione del numero totale di fornitori con i quali si sarebbe voluto adottare la collaborazione strategica.

L'altra attività fondamentale è stata la selezione del Partner tecnologico. Le funzionalità ritenute indispensabili erano: la gestione del ciclo passivo dell'ordine, la possibilità di monitorare i flussi di informazioni, la semplicità d'utilizzo ed rapporto qualità/prezzo. Dopo aver interpellato diverse Software House fra cui specialisti dei settori SCM, ERP, EDI, la scelta è ricaduta su MaNeM (Manufacturing Network Manager).

La Scelta: perché MaNeM? Prima di tutto soddisfaceva i requisiti della checklist; in secondo luogo si configuravano tempi di implementazione molto brevi, che consentivano risparmi in termini di risorse e strutture impiegate. Le funzionalità dello strumento permettevano altresì diversi livelli di integrazione da quello WEB-EDI al semplice utilizzo via Browser; mentre la divisione in moduli rendeva possibile utilizzare solo le attività necessarie ed infine MaNeM poteva essere ampliato senza aggiunta di costi.

OGGI

La partenza del Collaborative Planning su 8 fornitori è avvenuta nel marzo 2002 dopo circa 2 mesi di implementazione. Oggi 48 aziende utilizzano MaNeM per ricevere gli ordini e le previsioni, per ripianificare le consegne, scambiare tutte le informazioni e i parametri gestionali utili. Già 5 hanno integrato MaNeM direttamente nel proprio gestionale portandosi ad un rapporto B2B.

I tempi di implementazione sono stati rispettati e lo strumento si è rivelato stabile e semplice da mantenere.

"Ad oggi attraverso MaNeM inviamo la maggior parte degli ordini che emettiamo settimanalmente [...] lo strumento ci consente una verifica continua e in real-time delle attività coinvolte nella gestione", per Salmoiraghi nel complesso, sono stati raggiunti gli obiettivi prefissati: tolti fax, stampe e telefonate inutili, i vantaggi sono evidenti. Il servizio è più efficace, efficiente, veloce e chiaro. L'attività con i fornitori si è intensificata, il forte abbassamento del Lead Time medio di fornitura ed il netto miglioramento degli indici di rispetto dei piani possono essere in parte imputati a MaNeM.

MaNeM[®]
Manufacturing Network Manager