



CUSTOMER STORY

Alessi

Il giusto mix di scorte per gestire la variabilità della domanda e della fornitura

La sfida

Alessi aveva necessità di implementare un processo di pianificazione che calcolasse il giusto mix di scorte in grado di garantire la disponibilità del prodotto e soddisfare prontamente gli ordini. Questo era difficile perché il business di Alessi è caratterizzato da una domanda molto variabile mentre i lunghi lead time dai fornitori oltreoceano contribuiscono ad aumentare la variabilità della fornitura.

Settore

- Consumer Goods

Soluzione

- Demand Planning
- Inventory Optimization
- Replenishment

Risultati

- Accuratezza delle previsioni di vendita migliorata fino a circa il 90%
- Livello di servizio complessivo aumentato di 7 punti percentuali da 88% a 95%, senza un conseguente aumento di stock
- Riduzione dei costi logistici

Alessi

Alessi è leader nel settore degli articoli casalinghi e da regalo. La sua offerta include pezzi disegnati da designer come Sapper, Morrison, Starck, Graves, Castiglioni, Rossi. L'azienda ha più di 2500 prodotti a catalogo, con un lancio di circa 200 nuovi articoli/anno.

Il progetto e gli obiettivi

Appassionato di kayak, Carlo Ricchetti, Direttore Operations di Alessi, è abituato alle sfide difficili, e si è trovato di fronte a una sfida fuori dall'acqua. Aveva già progettato e costruito un centro logistico per distribuire direttamente in Nordamerica, Europa e Giappone. Il nuovo impianto aveva migliorato i tempi di consegna e il nuovo sistema WMS aveva ridotto i tempi di prelievo ed eliminato gli ordini male assortiti.

Carlo Ricchetti doveva però affrontare una nuova sfida: implementare un processo di pianificazione che calcolasse il corretto mix di scorte in grado di garantire la disponibilità del prodotto e soddisfare prontamente gli ordini. Questo era difficile perché Alessi gestisce

moltissimi prodotti venduti in piccole quantità: circa la metà degli articoli vende 500 pezzi o meno all'anno, e così la domanda è molto variabile. Allo stesso tempo, i lunghi lead time da parte dei fornitori oltreoceano contribuiscono ad alimentare la variabilità.

Alessi ha deciso di tamponare questa variabilità della domanda e della fornitura aumentando lo stock di sicurezza. Questo si è ottenuto con un nuovo processo SIO (Sales, Inventory, and Operations Planning). Come partner, Alessi ha

scelto ToolsGroup e ha implementato la soluzione di pianificazione SO99+ per migliorare le previsioni di vendita, aumentare il livello di servizio, e ottimizzare le scorte.

”

Avevamo bisogno di un processo di pianificazione che migliorasse le previsioni di vendita, aumentasse il livello di servizio e ottimizzasse le scorte”

Giorno per giorno

SO99+ è integrato con il sistema ERP di Alessi, SAP R/3. Usando i dati di vendita e gli obiettivi di livello di servizio/investimento, SO99+ calcola le previsioni di vendita e determina gli obiettivi di scorte necessari per garantire il livello di servizio pianificato. SO99+ è anche alla base di un processo evoluto di previsione della domanda su base mensile.

Il responsabile del processo SIO, Laura Gui, ha un ruolo importante nel raggiungimento degli obiettivi di business. È diventata il punto di riferimento aziendale per prevedere la vendita e, nello stesso tempo, decidere cosa produrre. Il suo team calcola i fabbisogni di acquisto e li condivide con la produzione e i fornitori esterni. Laura lavora a stretto contatto con la produzione, i commerciali, la Direzione Generale, e anche il controller, che ha estremo interesse per i costi dello stock visto l'impatto che questo può avere sul conto economico.

Risultati

Dopo l'implementazione di SO99+, Alessi ha migliorato le performance in tutte le aree di business, dalle previsioni di vendita, alla Produzione, all'approvvigionamento di materiali.

In particolare:

- Accuratezza delle previsioni di vendita migliorata fino a valori prossimi al 90%
- Livello di servizio complessivo aumentato di 7 punti percentuali da 88% a 95%, senza un conseguente aumento di stock
- Maggiore efficienza nella pianificazione della produzione e nell'acquisto dei materiali grezzi ha condotto a un aumento delle performance aziendali, con la riduzione dei ritardi e dei tempi morti
- Costi logistici ridotti con una migliore modellazione e ottimizzazione del mix di scorte