



CUSTOMER STORY

Gruppo Giovannini

Un processo S&OP per mantenere l'equilibrio tra scorte e capitale circolante

La sfida

Il settore della Distribuzione elettrica è molto competitivo e Gruppo Giovannini doveva trovare l'equilibrio ottimale tra capitale circolante e livello di servizio per la sua gamma di prodotti vasta e in continua evoluzione, e gestire un numero sempre maggiore di articoli a coda lunga.

Settore

- Wholesale Distribution

Soluzione

- Demand Forecasting & Planning
- Ottimizzazione delle scorte
- Replenishment

Risultati

- Redditività costante anche con ricavi penalizzati del 20%
- Aumento della linea di prodotti del 30%, 70% dei quali a coda lunga

Gruppo Giovannini

Nato nel 1942 a Trento come piccola azienda artigianale, Gruppo Giovannini è ora a tutti gli effetti uno dei principali distributori italiani del settore del commercio all'ingrosso di materiale elettrico. Gruppo Giovannini gestisce anche una rete di negozi self service per il materiale elettrico, con il marchio Electro Self.

Il progetto e gli obiettivi

Il settore della distribuzione elettrica è caratterizzato da un fine equilibrio: da un lato, in questo mondo molto competitivo, le aziende devono mantenere alti livelli di servizio al cliente per la gamma di prodotti, vasta e in continua variazione; dall'altro, devono disporre del capitale sufficiente per pagare i fornitori e finanziare le promozioni che permettono la rotazione degli item. I pianificatori devono continuamente ottimizzare il loro portafoglio di SKU, riapprovvigionare i prodotti ad alta movimentazione, eliminare gli obsoleti e mantenere a magazzino prodotti particolari a lenta movimentazione per garantire la soddisfazione e la fedeltà dei clienti.



SO99+ ha aiutato la società a rimanere redditizia durante questo periodo, liberando capitale da investire nella crescita a lungo termine"

La parola d'ordine è "scorte". I leader in questo settore sono i più bravi a individuare il compromesso ottimale tra capitale circolante e livello di servizio, sulla base dell'efficacia della gestione delle scorte a ogni livello: dall'approvvigionamento alla logistica, al magazzino, per arrivare ai resi.

Gruppo Giovannini ha deciso di adottare globalmente la soluzione SO99+ di ToolsGroup, con l'obiettivo di ottimizzare le scorte e fronteggiare le sfide del settore. Il software ha accompagnato la società attraverso una crescita senza precedenti, una turbolenza economica e un'espansione.

SO99+ ha aiutato la società a rimanere redditizia durante questo periodo, liberando capitale da investire nella crescita a lungo termine.

Anche se nel 2009 la crisi economica globale ha penalizzato fortemente i ricavi, la società ha potuto comunque effettuare investimenti strategici per la crescita futura, tra cui un nuovo polo logistico, un moderno magazzino ad alta tecnologia, nuovi sistemi software e un completo piano di formazione. Di pari passo con l'espansione, è sorto il problema di dover gestire un volume sempre maggiore di SKU a coda lunga, determinato dall'aumento del numero e della varietà dei prodotti oltre che all'aumento dei punti vendita.

La società ha così deciso di introdurre un nuovo processo di Sales and Operations Planning (S&OP) per supportare la gestione della coda lunga, adattarsi al cambiamento, e rendere efficaci i precedenti investimenti in tecnologia, infrastrutture e personale. Comune nel settore della distribuzione elettrica, il processo collaborativo S&OP è nato dalla necessità di migliorare i risultati della pianificazione attraverso l'ottimizzazione delle scorte e del capitale circolante. SO99+ è stato ancora di supporto per il Gruppo Giovannini, in quanto il software si era dimostrato un importante fattore per il successo del processo S&OP in altre aziende simili.

Giorno per giorno

Gruppo Giovannini utilizza ToolsGroup per supportare il processo S&OP, mantenere il delicato equilibrio tra scorte e capitale circolante, e gestire al contempo le sfide poste dagli item a coda lunga. SO99+ genera le proiezioni iniziali di domanda, e in seguito il team commerciale applica la propria conoscenza del mercato per affinare il piano di domanda. Questo forecast condiviso viene utilizzato come base per la riunione mensile di pianificazione S&OP, dopo la quale vengono apportate modifiche finali per tenere conto delle eccezioni prima che i piani di riapprovvigionamento e delle scorte siano finalizzati. Come risultato si hanno previsioni di vendita ottimizzate che assicurano la disponibilità dei giusti livelli delle scorte di sicurezza per soddisfare il livello di servizio obiettivo. I risultati di ogni ciclo sono nuovamente comunicati al team di pianificatori i quali possono migliorare ogni successiva attività di rifornimento.

Risultati

Durante il processo di modernizzazione intrapreso dalla società, la suite SO99+ di ToolsGroup ha avuto un ruolo centrale, supportando l'azienda a:

- Rimanere redditizia durante la recessione del 2009 che ha penalizzato i ricavi del 20%, e più recentemente conseguire una crescita di profitto
- Raddoppiare il numero di negozi Electro Self
- Aumentare la linea di prodotti del 30%, il 70% dei quali "a coda lunga"

SO99+ garantisce inoltre a Gruppo Giovannini un importante vantaggio competitivo che permette di offrire con profitto ai propri clienti un catalogo più ampio di prodotti. Il cruscotto KPI di SO99+ permette di identificare quali prodotti hanno minori volumi di vendita, tipicamente gli item long-tail. La società in questo caso può decidere una promozione, piuttosto che semplicemente cessare la vendita. Questa modalità permette di liberare capitale da investire in item a coda lunga.

Il supply chain manager conclude: "Le ottime performance di Gruppo Giovannini sin dall'inizio del millennio sono il diretto risultato di continui e oculati investimenti in sistemi, processi e personale, anche in tempi difficili. ToolsGroup ci ha permesso di rimanere flessibili durante questo percorso e ci ha preparato per le sfide future".

+ ToolsGroup

Per ulteriori informazioni su come supportiamo aziende leader di settore a migliorare la pianificazione della supply chain in tutto il mondo, visita il nostro sito Web all'indirizzo toolsgroup.com

© 2019, 2021 ToolsGroup. Tutti i diritti riservati.