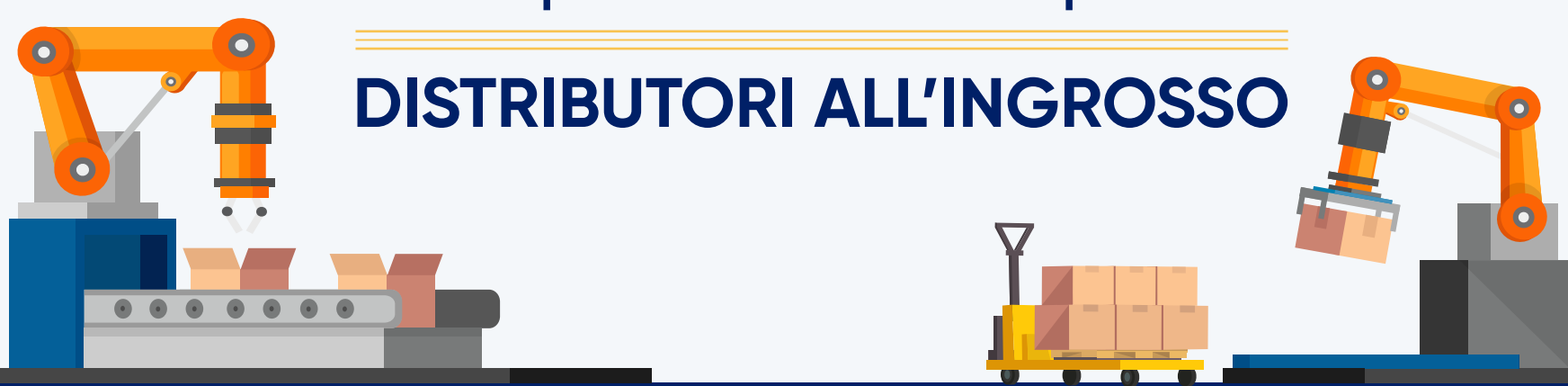


Un po' di sollievo per i DISTRIBUTORI ALL'INGROSSO



I distributori all'ingrosso sono schiacciati tra i produttori e i clienti: esposti alla minaccia crescente della concorrenza, all'aumento del numero di SKU e all'espansione dell'e-commerce. Ecco come i grossisti, supportati dalla tecnologia ToolsGroup per la pianificazione della supply chain service-driven, possono essere pronti a tutto ciò che il domani potrebbe portare.



Gruppo Giovannini, distributore all'ingrosso di materiale elettrico, voleva implementare un processo S&OP per gestire una vasta gamma di prodotti con un numero sempre maggiore di articoli a coda lunga.

20%

L'azienda ha potuto rimanere redditizia anche durante un periodo economico che ha penalizzato i ricavi del **20%**

8 → 19

Raddoppio del numero di negozi **Electro Self**

70%

Aumento della linea di prodotti del **30%**, il **70%** dei quali "a coda lunga"

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.

- Supply Chain Manager, Gruppo Giovannini



Lubinski, fondata nel 1936, è l'unico importatore israeliano di veicoli e pezzi di ricambio Peugeot e Citroen. È una delle principali aziende a conduzione familiare del paese.

20-30%

Scorte ridotte del **20-30%** senza compromettere i livelli di servizio del **96-97%** (ben al di sopra del benchmark di settore)

1/3

Spedizioni aeree urgenti ridotte di **un terzo**

€1.5M

Risparmio di **€ 1,5 milioni** di stock nel primo anno

1

Aumento significativo della produttività della pianificazione (**da due persone a tempo pieno a una part-time**)

Il mio unico rimpianto ora è non averlo fatto prima! Sono immensamente orgoglioso di tramandare un'azienda di ricambi altamente efficiente e produttiva che fornisce un servizio eccezionale ed è pronta per il futuro.

- Shalom Asayag, Direttore Assistenza e Aftermarket, Lubinski



Pompea SpA, importante produttore di calze e intimo per donna, uomo e bambino, distribuisce i suoi prodotti tramite grande distribuzione, ingrosso, dettaglio, agenti di vendita, distributori esteri ed e-commerce, in Europa e a livello internazionale.

15%

Riduzione dello stock del **15%**

10

Livello di servizio aumentato di **10 punti**

50%

Tempo di servizio ridotto di **oltre la metà**

Abbiamo migliorato l'affidabilità del nostro processo di generazione delle previsioni con una procedura strutturata attraverso l'adozione della soluzione ToolsGroup. I risultati sono andati oltre le nostre aspettative.

- Supply Chain Manager, Pompea



RAJA Italia distribuisce oltre 4000 prodotti a 70.000 clienti, garantendo un livello di servizio eccezionale.

98.92%

Maggiore stabilità del livello di servizio, aumentato fino al **98,92%**

Stockout

Riduzione delle **rotture di stock** per prodotti stagionali

75%

Miglioramento del **75%** della produttività dei pianificatori

76 → 69

Diminuzione del D.I.O. (Days of Inventory Outstanding) da **76 a 69**

I risultati raggiunti hanno fatto di RAJA Italia un benchmark per le filiali del gruppo per ciò che riguarda la gestione del replenishment.

- Lorenza Zanardi, General Manager, RAJA Italia

Da reattivi a proattivi!

Senza un sistema di pianificazione adeguato, i grossisti possono puntare su offerte eroiche o su azioni a breve termine trascurando però l'ottimizzazione delle scorte, l'ottimizzazione del servizio basata sull'analisi, o l'attività di pianificazione delle vendite e delle operazioni (S&OP). Con una percentuale più alta di SKU a bassa rotazione rispetto ad altri settori, i grossisti hanno difficoltà a prevedere in modo efficace la domanda intermittente: le conseguenze sono la scarsa performance delle scorte e l'aumento dei costi. Livelli di servizio elevati sono fondamentali, ma devono essere soddisfatti senza i costi associati al mantenimento di scorte in eccesso.

Le soluzioni di ToolsGroup sono progettate pensando alle sfide specifiche della distribuzione all'ingrosso. Oltre a ridurre i livelli di stock, SO99+ aiuta i grossisti a tenere conto della variabilità del lead time dei fornitori per prendere decisioni di acquisto più intelligenti.

I nostri clienti nel settore wholesale ottengono comunemente:

10-30%

Riduzione scorte

96%

o superiore disponibilità prodotto

50-90%

Riduzione carico pianificatori



Scarica l'ebook: **How to Optimize Inventory in the Digital Age**