8 Case Study su come i nostri clienti hanno aumentato il ROI grazie a soluzioni SCM

Fai correre la tua supply chain: snellisci i processi e raggiungi velocemente il ROI con le transazioni elettroniche

I processi transazionali del Procurement impegnano risorse e comportano costi di gestione tipicamente elevati. Questo può incidere negativamente sulle performance del processo di acquisto e, in ultima analisi, sul prezzo del prodotto, mettendo a rischio il posizionamento competitivo di un'azienda nel mercato globale. Tuttavia, nel Procurement transazionale risiede anche il più alto potenziale di risparmio. Gli alti costi di processo derivanti dall'elevato numero di transazioni ricorrenti possono essere ridotti in maniera significativa attraverso la digitalizzazione e la standardizzazione. Molte aziende stanno disperdendo risorse economiche in questi processi, impiegando una quantità di forza lavoro eccessiva per l'esecuzione di attività non business-critical, che potrebbero essere facilmente automatizzate.

L'esperienza insegna che la quasi totalità delle transazioni in ambito Procurement (fino al 95%!) consta di operazioni standard, che non richiedono un'attenzione speciale.

L'efficienza alimenta l'efficacia

Le soluzioni per il digital Supply Chain Management (SCM) eliminano molte attività manuali onerose e soggette a possibili errori, liberando risorse per attività più strategiche. La gestione in digitale di ordini d'acquisto, conferme d'ordine, call offs e altri ambiti specifici dei processi di consegna

come Kanban e VMI (Vendor Managed Inventory) snellisce i processi riducendo in modo sostenibile i costi del procurement. Anche la fatturazione è una candidata perfetta per l'upgrade digitale. Si tratta di un processo semplice ma caratterizzato da molti input manuali e laboriose procedure interne, che si traducono in costi elevati.

Dagli ordini di acquisto alla ricezione delle merci e alla fatturazione, il Procurement ha diverse leve a disposizione per ridurre i tempi di attraversamento (lead time). Digitalizzando i processi transazionali, il Procurement può anche aumentare la sicurezza e ridurre l'incidenza degli errori fino al 75%.

Questo facilita notevolmente la conformità a linee guida e regolamenti interni. I processi digitali possono essere implementati rapidamente, soprattutto per gli ordini di acquisto e le conferme, ottenendo rapidamente ROI superiori alla media in queste aree.

Procurement transazionale: il valore aggiunto della digitalizzazione

- Fino all'80% in meno sui costi di processo per gli ordini di acquisto
- Fino al 70% in meno sui costi di processo per la fatturazione
- Fino al 30% in meno sui costi per la gestione del ricevimento merci
- Focalizzazione delle risorse su compiti strategici (costi, rischi, innovazione)
- Supporto per l'implementazione di processi aziendali di trasformazione globale

8 storie di successo

I Case Study che seguono offrono esempi reali di come aziende leader del settore manifatturiero abbiano riprogettato i processi di ordine e fatturazione con soluzioni tecnologiche digitali. I casi descritti coprono un'ampia gamma di filiere, dal manifatturiero "puro" alla tecnologia medicale, ed altrettanti processi, dagli ordini di acquisto, alla ricezione delle merci, alla fatturazione.

Case Study 1: Focus supply chain con POM e VMI

Cliente: ZEISS
Azienda internazionale leader in tecnologia ottica e optoelettrica
Settore: Manifatturiero (High-tech)
Sede: Oberkochen, Germania
Fatturato: 4,8 miliardi di euro

In occasione di un più ampio progetto di reingegnerizzazione, ZEISS ha ristrutturato un classico punto debole della catena di fornitura: il procurement transazionale globale. L'intero processo di ordine d'acquisto e conferma d'ordine (Purchase Order Management/POM), compresa la consegna della merce, è ora digitale. Ciò significa che gli ordini provenienti da SAP vengono inviati automaticamente ai fornitori, che possono aprirli direttamente online e generare immediatamente la conferma d'ordine riducendo notevolmente i costi di gestione. Gli acquirenti possono vedere sul portale tutti gli ordini, sia aperti sia completati, assicurandosi che vengano trasferiti correttamente e in tempo. Oltre il 30% degli ordini di acquisto a livello Europa è già gestito digitalmente. Grazie alla riduzione dei tempi di processo e alla migliore qualità dei risultati, il Procurement può così concentrarsi su attività più strategiche.

Anche il processo di ricevimento merci è stato rinnovato, diventando più efficiente grazie all'utilizzo di WebEDI per gestire call offs, notifiche di spedizione e VMI (Vendor Managed Inventory). ZEISS condivide ora il proprio livello di

magazzino, i livelli di scorte massimi e minimi, da SAP con i propri fornitori sul portale online. I fornitori possono definire forecast aggiornati in base ai livelli di inventario attuali e possono pianificare in modo indipendente le spedizioni future ottimizzando le dimensioni dei lotti di produzione, le quantità da trasportare e le date di consegna.

Inoltre, per i buyer è più facile allineare i propri cicli di approvvigionamento e di produzione alle tempistiche di consegna dell'azienda. I dati di consegna e di ricevimento delle merci, come pure le quantità in transito, sono condivisi direttamente tramite sistema SAP. Tutti i processi e i dati sono documentati senza soluzione di continuità su una piattaforma centrale, che offre al Procurement visibilità e opportunità di controllo totalmente nuove.

Case Study 2:
Risparmio di tempo a doppia cifra

Cliente: Körber AG
Holding di un gruppo tecnologico internazionale composto da oltre 100 entità
Settore: Automotive/Manifatturiero
Sede: Amburgo, Germania
Fatturato: 2,3 miliardi di euro

Nel 2013 Körber AG ha deciso di migliorare l'efficienza dei processi di Procurement. L'obiettivo era quello di abbandonare il precedente approccio totalmente decentrato per passare a una rete di approvvigionamento che potesse operare in modo flessibile sia con modelli centralizzati, sia decentralizzati.

Operando in settori diversi, le aziende tecnologiche si caratterizzano, tipicamente, per requisiti differenti e specifici in ambito procurement.

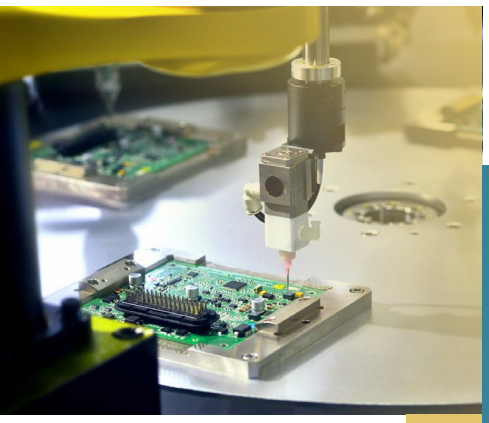
Per questo motivo Körber AG voleva capire come guidare il procurement in questo contesto riducendo al contempo i costi e migliorando l'efficienza dei processi, oltre a rispondere ai tanti e complessi requisiti di ciascuna filiale.

"Tutti i nostri processi sono ora molto più efficienti e la gestione degli ordini richiede molto meno tempo e fatica, alleggerendo il carico di lavoro dei nostri dipendenti".

Partendo dal sistema di gestione fornitori centrale dell'azienda (SRM) sono stati abilitati in ogni filiale moduli funzionali per soddisfare le specifiche esigenze di approvvigionamento. Ad esempio, la gestione degli ordini di acquisto è stata implementata per supportare il procurement transazionale, permettendo a ciascuna filiale di tracciare e controllare a sistema i processi.

La Körber ha analizzato il tempo risparmiato grazie al modulo Purchase Order Management (POM) suddividendo il processo d'ordine in fasi e misurando il tempo necessario a ogni dipendente per gestire ciascuna fase.

Il risultato evidenzia percentuali di tempo risparmiato anche "a doppia cifra", il che significa che i dipendenti potrebbero utilizzare il tempo liberato per concentrarsi su attività a maggiore valore aggiunto.



Case Study 3: Automazione all'80%

Cliente: KEBA
Azienda internazionale produttrice di soluzioni di automazione
Settore: Manifatturiero
Sede: Linz, Austria
Fatturato: 193 milioni di euro

KEBA, azienda tecnologica in crescita, utilizza una soluzione digitale di Supply Chain Management (SCM) come piattaforma di comunicazione centrale con i propri fornitori. Avere una visione d'insieme di tutte le attività facilita il monitoraggio delle scadenze e delle transazioni. Il perimetro di spesa è molto ampio, spaziando dalle resistenze ai caveau di banca.

In totale, KEBA gestisce macro-categorie di spesa, distribuite tra 16 acquirenti strategici in tre team di procurement: Elettronica, Componenti Meccanici e di Sistema, Approvvigionamento e Servizi. Il processo d'ordine e conferma d'ordine è quello a maggiore potenziale di miglioramento a causa dell'elevato numero di transazioni.

"Abbiamo ottenuto il ROI velocemente. Circa il 65% delle conferme di aggiudicazione di routine viene ora controllato automaticamente. Questo riduce tempi e costi di processo, liberando risorse utili per introdurre moduli aggiuntivi".

L'azienda ha ottenuto rapidamente il ritorno sull'investimento (ROI). In precedenza, il 100% delle conferme d'ordine veniva controllato e processato manualmente, ma per il 90% l'attività di controllo rappresentava una perdita di tempo perché relativa a casistiche standard. 40.000 articoli ordinati ogni anno corrispondono a circa 70.000 conferme d'ordine, il 65% delle quali vengono ora registrate ed elaborate elettronicamente sulla piattaforma JAGGAER e trasferite automaticamente al sistema SAP. Al termine del progetto questa percentuale arriverà all'80%. Col nuovo processo, i buyer devono gestire solo le eccezioni, ovvero le conferme d'ordine che differiscono dall'ordine.

Le conferme d'ordine sono particolarmente importanti per KEBA perché costituiscono la base del piano di produzione. Riducendo le fonti di possibili errori è migliorata anche la qualità del processo.

Case Study 4: Ordini di acquisto digitali in azienda di medie dimensioni

Cliente: DIOSNA
Azienda di medie dimensioni produttrice di macchinari per l'industria alimentare e farmaceutica
Settore: Manifatturiero
Sede: Osnabrück, Germania
Fatturato: 56 milioni di euro

DIOSNA ha digitalizzato quasi completamente il ciclo d'ordine e conferma ordine. Quasi l'80% degli articoli viene già ordinato tramite la piattaforma, snellendo notevolmente i processi. Gli ordini schedulati in MRP vengono inviati dal sistema ERP al portale web per essere poi inoltrati ai fornitori inseriti nella lista ProAlpha senza bisogno di alcun intervento aggiuntivo da parte dell'ufficio acquisti. Prima della digitalizzazione i fornitori ricevevano gli ordini, insieme a tutti i documenti a corredo, tramite e-mail, mentre adesso possono comodamente accedere a tutte le informazioni di cui hanno bisogno direttamente dal sistema.

Nelle filiere di ingegneria meccanica la data di consegna delle merci è un fattore decisivo.

Caratterizzate da attività di progettazione e design specialistici, queste filiere richiedono componentistica che deve essere ordinata e fornita tempestivamente. La data di consegna concordata non è una richiesta, ma un requisito. DIOSNA è in grado di tenere tutto questo sotto controllo utilizzando un processo di "alert fornitori" integrato. Il fornitore può vedere l'ordine sul portale e confermare la data di consegna.

Le informazioni vengono rinviate automaticamente al sistema ERP e sono incluse direttamente nella pianificazione della produzione.

Se il fornitore non apre un nuovo ordine entro tre giorni, riceve automaticamente un avviso. Questo sistema a più livelli non sarebbe possibile senza un supporto digitale. A differenza del precedente sistema di invio manuale di e-mail o fax da ERP, il sistema di alert è ora automatico, sistematico ed efficace.

Case Study 5: Nuova flessibilità per il procurement globale

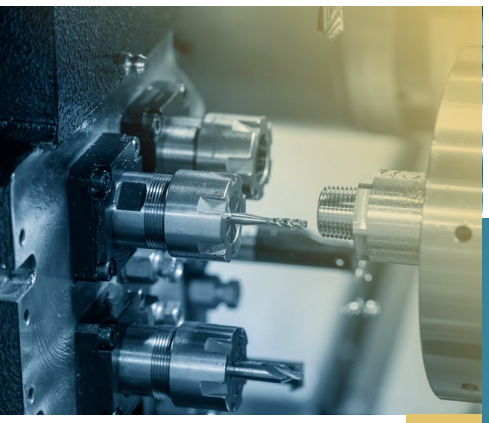
Cliente: Zimmer Holdings
Leader mondiale di dispositivi per l'ortopedia
Settore: Tecnologia medicale
Sede: Warsaw, Indiana (USA)
Fatturato: 7,6 miliardi di dollari US

Leader mondiale in dispositivi per impianti ortopedici per il ginocchio e l'anca, Zimmer utilizza specifiche molto dettagliate per i materiali di cui si rifornisce. In tutto il mondo sono relativamente pochi i fornitori capaci di soddisfare gli alti standard di qualità richiesti da Zimmer. Linee guida e regolamenti rigorosi disciplinano la produzione, la composizione delle materie prime, ecc. Tutte le informazioni vengono salvate in SAP e inviate automaticamente ai fornitori insieme a ogni ordine. Questo garantisce massima facilità d'uso.

"Il processamento digitale degli ordini ci rende più flessibili sul mercato globale e ci aiuta a effettuare acquisti a condizioni più convenienti, assicurando al contempo la qualità".

Per garantire un approvvigionamento mirato, il fabbisogno per l'intero anno fiscale è pianificato previsionalmente anno su anno. Vengono registrate quantità, articoli e volumi e vengono indicati i tempi di consegna. Il sistema calcola nel dettaglio la quantità di materiale che la Zimmer deve acquistare.

Gli ordini inseriti nel sistema ERP vengono processati sul portale online e inviati ai fornitori. L'implementazione di una soluzione per il procurement ha accelerato significativamente i processi critici e reso più flessibile il processo di acquisto sul mercato globale. Ordini che prima venivano inviati per fax, adesso vengono inoltrati ai fornitori digitalmente. Le conferme degli ordini venivano inviate anche per email, fax o posta, stampate, scansionate e poi inserite manualmente in SAP. Oggi questi processi avvengono in totale assenza di carta.



Case Study 6: Vendor Managed Inventory e Forecast in tempo reale

Cliente: Grohe Group
Produttore leader mondiale di rubinetteria idrosanitaria
Settore: Manifatturiero
Sede: Hemer, Germania
Fatturato: 1,2 miliardi di euro

Grohe, produttore di rubinetteria, ha eliminato totalmente la gestione dei processi d'ordine affidandoli in outsourcing ai propri fornitori, grazie al supporto di un modulo Vendor Managed Inventory (VMI). I fornitori possono organizzare autonomamente le consegne a Grohe e ottimizzare i propri processi sulla base di numeri di magazzino aggiornati e affidabili.

Il volume degli acquisti e il numero di fornitori sono significativi in Grohe. In totale, l'azienda effettua combinazioni di stoccaggio per 2.000 articoli via VMI oltre a altri 20.000 componenti, forniti da 600 aziende. Ad oggi vengono processati sul portale online 170.000 ordini di acquisto all'anno. Questi numeri fanno capire la complessità dei requisiti previsti per la soluzione IT.

Grohe ha definito esattamente quello che il portale doveva essere in grado di gestire e ha fornito indicazioni molto precise per forecasting e Vendor Managed Inventory. Tutte le procedure di processamento routinarie sono state ridisegnate, in modo che la soluzione fosse in grado di gestire ogni esigenza e dettaglio di processo. Oggi, l'80% delle transazioni di spesa e degli ordini di acquisto viene effettuato attraverso il portale web.

Grazie alle soluzioni digitali VMI e Forecast, i processi logistici di Grohe sono ora molto più efficienti e trasparenti.

Gli ordini d'acquisto e le conferme vengono visualizzati in tempo reale e salvati nel sistema SAP senza richiederne l'inserimento manuale da parte di operatori Grohe.

I fornitori possono rispondere rapidamente ed effettuare consegne più precise, generando così per Grohe crescita di efficienza nella produzione e nella distribuzione agli stabilimenti. Il miglioramento della comunicazione con i fornitori ha permesso alle fabbriche di impostare processi che prevedono più date di consegna con quantità variabili, evitando al contempo i tempi morti. Entrambi i partner commerciali sono così in grado di lavorare a piena capacità.

Case Study 7: Integrazione EDI e fatturazione

Cliente: TRUMPF
Azienda high-tech che offre soluzioni produttive nel campo delle macchine utensili, della tecnologia laser e dell'elettronica.
Settore: Manifatturiero
Sede: Dietzingen, Germania
Fatturato: 2,8 miliardi di euro

TRUMPF, azienda familiare indipendente, pensa e agisce prestando particolare attenzione alla sostenibilità a lungo termine, in particolare quando si tratta di stabilire e coltivare relazioni con fornitori che sono profondamente integrati nei processi di sviluppo del prodotto. La velocità e l'efficienza sono prioritarie per l'azienda. L'obiettivo principale della funzione procurement è l'approvvigionamento dei materiali di produzione, per un volume di spesa annuo di 1,32 miliardi di €. TRUMPF utilizza da anni una soluzione software per il Procurement transazionale per automatizzare il più possibile i processi d'ordine e fatturazione. Attualmente, oltre 450 fornitori, che rappresentano il 60% degli ordini d'acquisto, sono collegati all'EDI. Questo significa che circa 45.000 fatture possono essere instradate ogni anno dal sistema ERP del fornitore al sistema ERP di Trumpf, a condizione che la fattura corrisponda all'ordine di acquisto. L'obiettivo è raddoppiare questo numero entro un anno. I fornitori generano il 20% delle fatture con il WebEDI. Questo significa che possono selezionare un ordine o singole posizioni direttamente dalla schermata dell'ordine del portale JAGGAER e generare immediatamente la fattura.

Se necessario, in questa fase possono essere aggiunti eventuali costi extra per trasporto e imballaggio.

Il contenuto della fattura viene controllato nel sistema SAP di Trumpf. In caso di difformità, le persone responsabili dell'ordine riceveranno una notifica automatica; diversamente la fattura viene approvata e automaticamente trasferita nel sistema SAP come file XML e come PDF standard.

Case Study 8:
EDI e WebEDI per tutti i fornitori

Cliente: Sick AG
Tra i leader mondiali nella produzione di sensori e soluzioni per applicazioni industriali.
Settore: Manifatturiero
Sede: Waldkrich, Germania
Fatturato: 1,4 miliardi di euro

La tecnologia SICK è alla base della qualità e del rapporto costo-efficienza dei prodotti offerti dai propri clienti. Dal 2008 l'azienda, leader nel settore dei sensori intelligenti, si affida a JAGGAER per ottimizzare i processi di Procurement. Dopo la positiva adozione della soluzione per gestire i processi di sourcing e vendor management, nel 2012 SICK ha iniziato a lavorare per migliorare lo scambio per via elettronica dei dati con i propri fornitori, concentrandosi in particolare su ordini e conferme d'ordine, notifiche di spedizione e istruzioni relative ad imballaggio, ricevimento e fatturazione della merce. I fornitori SICK spaziano da grandi imprese a piccole aziende a conduzione familiare, spettro che richiedeva di offrire opzioni di collegamento flessibili, in modalità EDI standard e WebEDI online, idonee alle diverse dimensioni e tipologia di servizi offerti dai fornitori.

Il processo di fatturazione comprende sia le fatture d'acquisto che gli accrediti per correggere le fatture ("Fattura con saldo negativo"), ad esempio a seguito di un reclamo. Il fornitore può generarle nel proprio sistema ERP e inviarle tramite EDI o crearle direttamente come WebEDI sul portale web di JAGGAER. Tutte le fatture corrispondono a ordini disponibili sulla piattaforma JAGGAER o a notifiche di spedizione, in conformità a regolamenti e requisiti di legge. Se non si trova corrispondenza con un documento in JAGGAER, l'ordine viene cercato in SAP. Qualora il processo non andasse a buon fine, il messaggio EDI torna indietro al fornitore. Se una fattura differisce dall'ordine di acquisto di riferimento, parte un workflow di lavoro di revisione e approvazione della fattura. In caso contrario, il processo EDI/WebEDI si conclude con una fattura pre-registrata in SAP. Tutti i processi sono supportati da workflow automatici di revisione e promemoria, offrendo agli acquisitori un aiuto nella gestione delle attività quotidiane.

Americas
+1 919 659 2600
sales@jaggaer.com

Italy
+39 022105121
infosoluzioni@jaggaer.com

MENA
+971 4 360 1398
info@tejari.com

APAC
+61 (2) 8072 0644
apac_sales@jaggaer.com

© Copyright 2021 JAGGAER – All Rights Reserved | 0221