simco CONSULTING

MOTIVAZIONI E CRITERI PER L'INTRODUZIONE DI PROCESSI E STRUMENTI DI SUPPLY-CHAIN MANAGEMENT

SIMCO Srl
Via Giovanni Durando 38 Milano
Tel. 02 39325605
www.simcoconsulting.com

Relatore: Diego Giometti
Senior Partner Consultant

La presente documentazione è protetta dalle norme sui diritti d'autore e nessuna parte può essere riprodotta con l'ausilio di qualsiasi supporto, integralmente o parzialmente, senza esplicito consenso preliminare di Simco.

CHI È SIMCO

La società

CHI È SIMCO

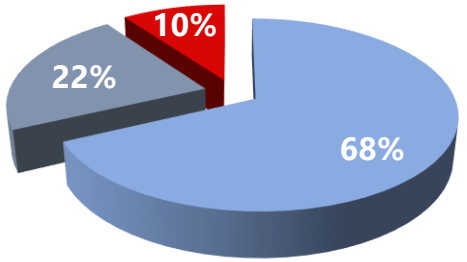
Le Aziende più note e gli interventi all'estero

Simco Consulting è una delle più importanti società italiane di consulenza e formazione.

Dal 1981, anno della sua fondazione, Simco ha sviluppato **oltre 2.400 progetti per più di 600 Clienti** di diverse dimensioni e settori merceologici.

La nostra missione consiste nel saper **coniugare competenze e tecnologie per analizzare e migliorare processi**, motivare e qualificare le risorse umane **al fine di controllare e sviluppare le performance complessive dell'azienda.**

Il nostro metodo non fornisce soluzioni standard, ma offre **un approccio su misura**, modellato sulle reali esigenze del Cliente ed **ispirato a concretezza e innovazione.**



- Warehousing projects
- Other Logistics Projects
- Training

CHI È SIMCO

La società

ITALIA

Simco Srl
Via Giovanni Durando 38 Pal.3 -
20158 Milano MI

+39 02 39 32 56 05

simco@simcoconsulting.com

P.IVA 08570130156

FRANCE

Simco Consulting Sarl
12 rue Alfred Kastler
71530 Fragnes-La-Loyère

+33 (0)3 65 69 00 52

simco@simcoconsulting.com

TVA FR66823213798

ESPAÑA

Simco Consulting
C/ Can Rabia 3-5, Planta 4
08017 Barcelona

+34 93 626 4823

simco@simcoconsulting.com

P.IVA 08570130156

CI HANNO SCELTO

ABS
Cannon Afros
agrintesa
AGUSTA
Air Liquide HEALTHCARE
ALCANTARA
ALCOTT
ALFAPARF GROUP
ALFA WASSERMANN
Ali
alpinestars
AMADA
Angelini Pharma
Arborea
Elettricità Evoluta ave
AVIO
BASF We create chemistry
Bayer
BI ESSE
Bignami
BINDA
Bormioli Rocco
BRACCO
bticino
Caffarel
came power your growth
caprari
Carrefour
CARLINI GOMME s.r.l.
casone
Chiesi
Chromavis FAREVA
CLEAF
CNH INDUSTRIAL
Coca-Cola
CONAD NORD OVEST
COLLIS
coop
corman
COTY
DAYCO
davines
DENSO
DIAMALTERIA ITALIANA
Dior
dmbarone
GRUPPO DMO
DUCATI
dubhe
ELEMASTER
EUROCEL Sicad S.p.A.
FACET
FARMACIE COMUNALI RIUNITE
FARVIMA
FASSA BORTOLO
FENDI
FERRERO
FIAMM
FIAT
FIN TYRE
fischer
FlintGroup
Fontana Milano 1915
Foxy
FRANKE
FRASCHETTI DISTRIBUZIONE
GA OPERATIONS
GDA
GEFRAN
GIOIAPURA
GIUSEPPE ZANOTTI
GRÜNENTHAL
gsk GlaxoSmithKline
IDG|01
imat felco ELETTROFORNITURE
illy
IMPRONTA ITALGRANITI INDUSTRIE CERAMICHE SPA
intercos GROUP
ISEO SERRATURE
IVECO
L'ORÉAL
Gastone Lago
LAMBORGHINI
lattebusche
LEROY MERLIN
Lindt LINDOR
Lilly
Lima Corporate Orthopaedic motion
LOMBARDINI
Loro Piana
lotto ITALIAN SPORT DESIGN
LUXOTTICA
Johnson & Johnson MEDICAL
KERAKOLL
MARTINI
MASIDEF MEMBER OF THE WÜRTH GROUP
MASTER HARDWARE FOR WINDOWS AND DOORS
MEAT & DORIA SPECIAL PARTS
MENZ & GASSER 1935
MERCK
metelli
METRO
MICHELIN
migross
MINICONF
MIRAGE Porcelain.Design.Sustainability
Morato PANE & IDEE
MORELLATO VENEZIA 1930
MOTUL TECH
MSD
Mukki
Nestlé
Noi Cantiere
NOVARTIS
Office DEPOT
OLITALIA
OMET
OMP
OSRAM
Panasonic
Pfizer
PONTI 1787
PSA GROUPE
PugliaTermica
Reckitt Benckiser
revello
Richard Ginori 1735
Roche
rossini.
RUMMO
S.I.D.A.T.
SACLÀ
SAMSUNG
sanofi
SANPELLEGRINO GRUPPO
SARAS
saratoga ALTA TECNOLOGIA INTERNAZIONALE
selegiochi SINCE 1977
sergio rossi
SNAM
SILGAN DISPENSING
SIPCAM
sofarmamorra Group
SOLGROUP
Sperlari
STREGA
SUBARU
svima
TEMPUR
TECNICA GROUP
GRUPPO TEDDY
teva
THUN
TRIO
TOD'S
UNOAERRE ITALIAN JEWELLERY
USAG
USCO
VALLI
vetropack
VIM
ARTIGIALI LA DISPENSA DEI PROFESSIONISTI
VW
Yamamay

simco CONSULTING

CHI È SIMCO

Le nostre aree di intervento

SIMCO

- **Organizzazione del network distributivo**
- **Master plan e Layout di Fabbrica**
- **Logistica di Magazzino**
  - *Progettazione di sistemi di movimentazione interna*
  - *Progettazione e riorganizzazione di magazzini tradizionali e ad alto contenuto di automazione*
  - *Simulazione dinamica dei sistemi di handling*
  - *Azioni di miglioramento continuo (es. Tempi e Metodi)*
- **Ottimizzazione dei Trasporti**
- **Outsourcing dei Trasporti e dei Magazzini**
- **Previsione della domanda e gestione delle scorte**
- **Formazione nella Supply Chain**

***Simco** organizza corsi interaziendali, corsi in house e workshop (più di 40 corsi di logistica a catalogo).*

simco CONSULTING

IN CHE DIREZIONE VANNO LE SUPPLY-CHAIN DELLE AZIENDE MIGLIORI? I RISULTATI DI UN SONDAGGIO

VERSO LA GESTIONE "END-TO-END" DELLA SUPPLY CHAIN

Il contesto del sondaggio

	Forecast Accuracy (%)	**Livello di Servizio** (%)	Durata ciclo **Cash-to-Cash** (gg)	**Margine lordo** (%)
Best-in-class	68%	93%	39	35%
Industry average	43%	79%	50	23%
Laggard				

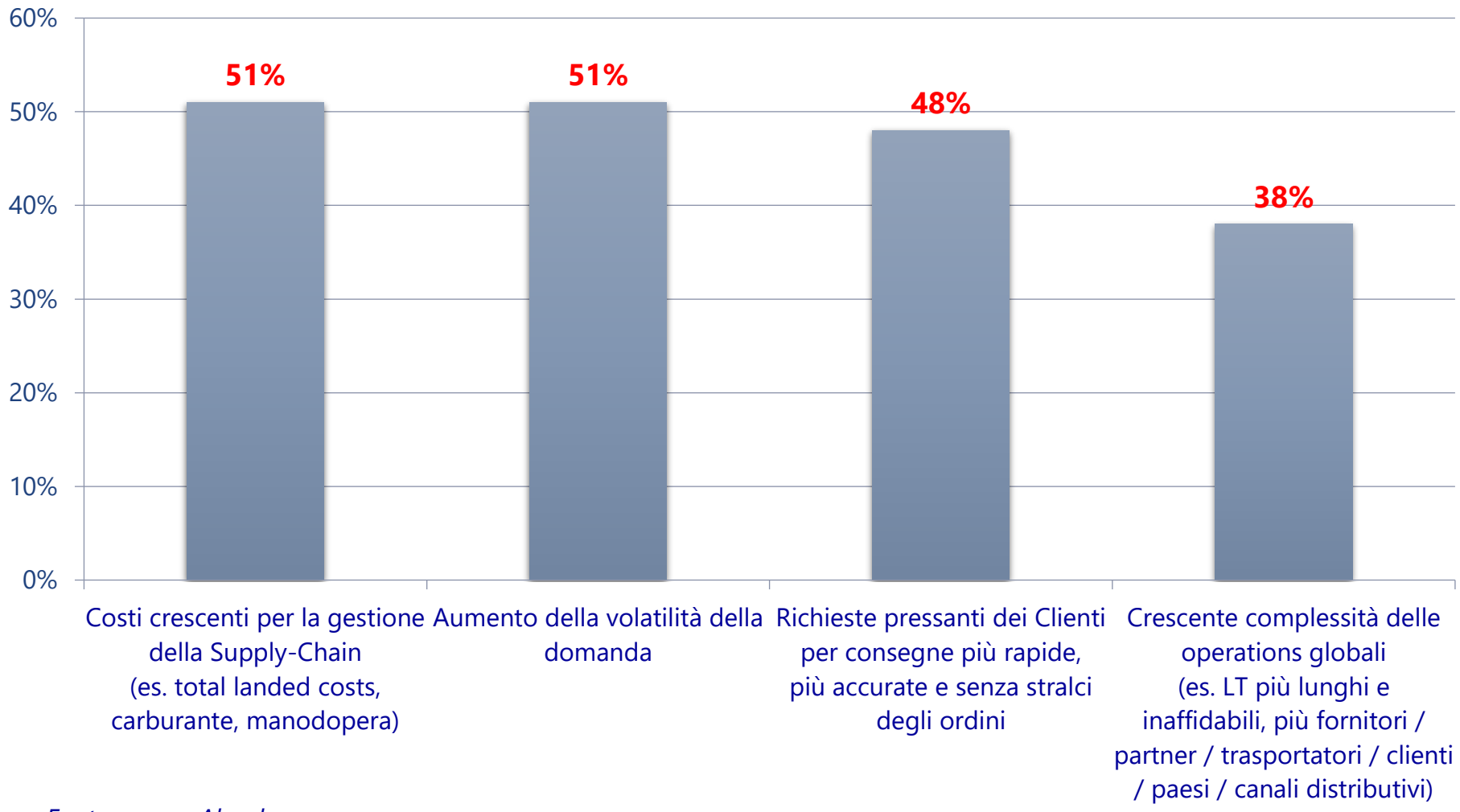
Best-in-class	Top 20% dei partecipanti all'inchiesta, in funzione delle prestazioni logistiche raggiunte (vedi sopra)
Industry average	Il 50% mediano della classifica dei partecipanti
Laggard	Il fondo della classifica, ossia l'ultimo 30% dei partecipanti

Hanno risposto 154 aziende diverse

Fonte: survey Aberdeen

VERSO LA GESTIONE "END-TO-END" DELLA SUPPLY CHAIN

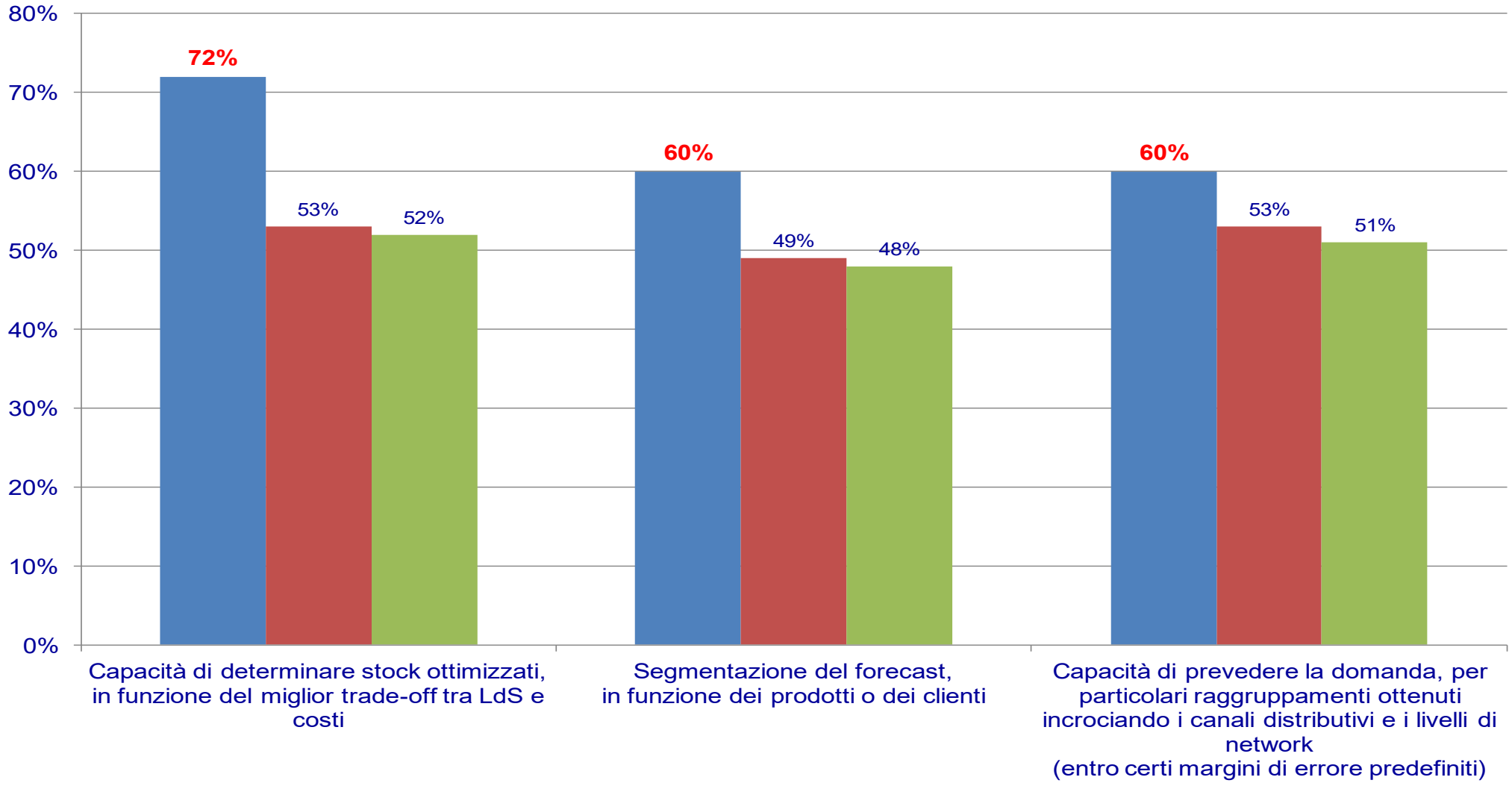
Le sfide per il S/C Manager



Fonte: survey Aberdeen

VERSO LA GESTIONE "END-TO-END" DELLA SUPPLY CHAIN

Gestire la domanda: quali obiettivi?

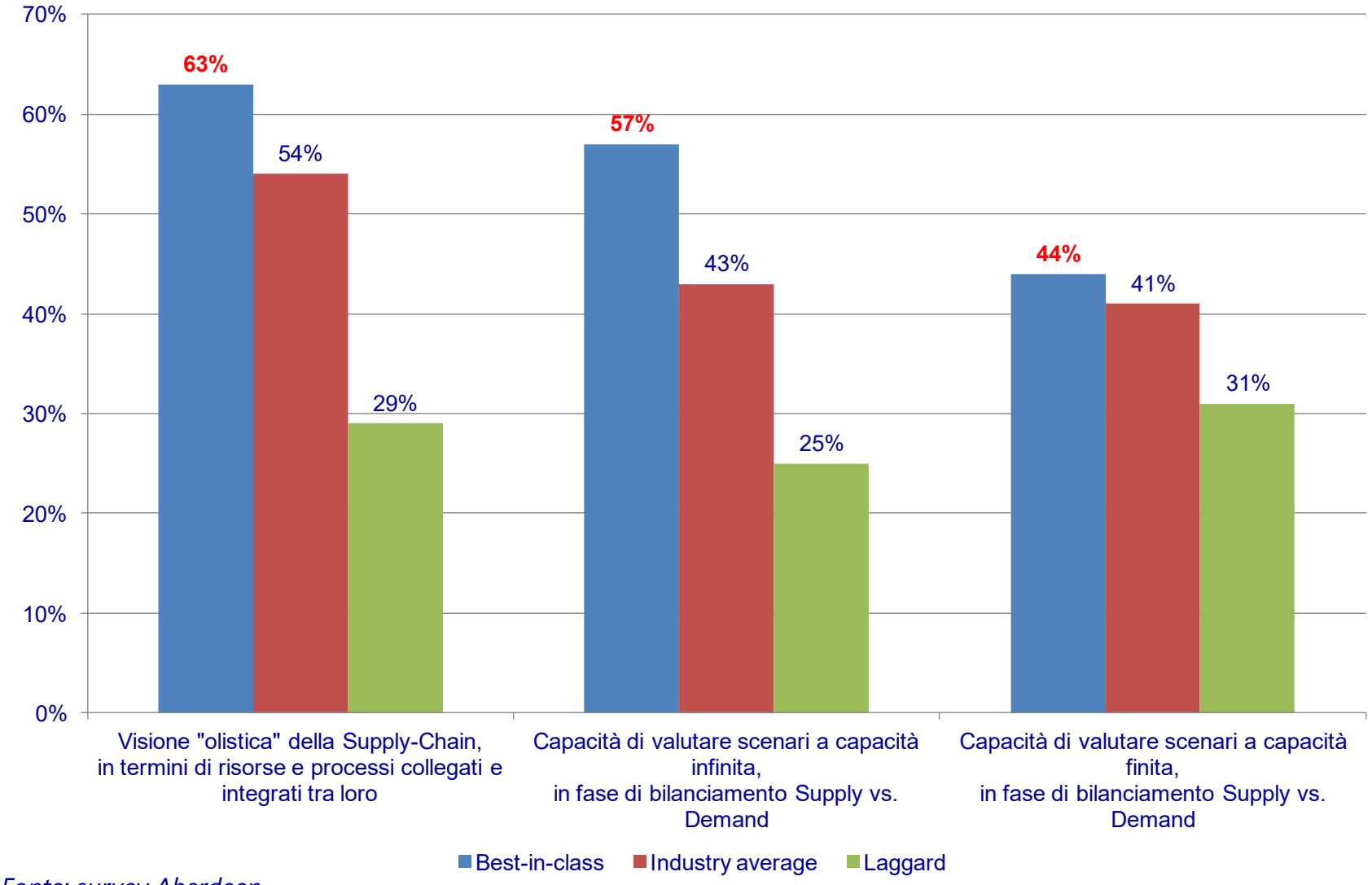


Fonte: survey Aberdeen

simc CONSULTING

VERSO LA GESTIONE "END-TO-END" DELLA SUPPLY CHAIN

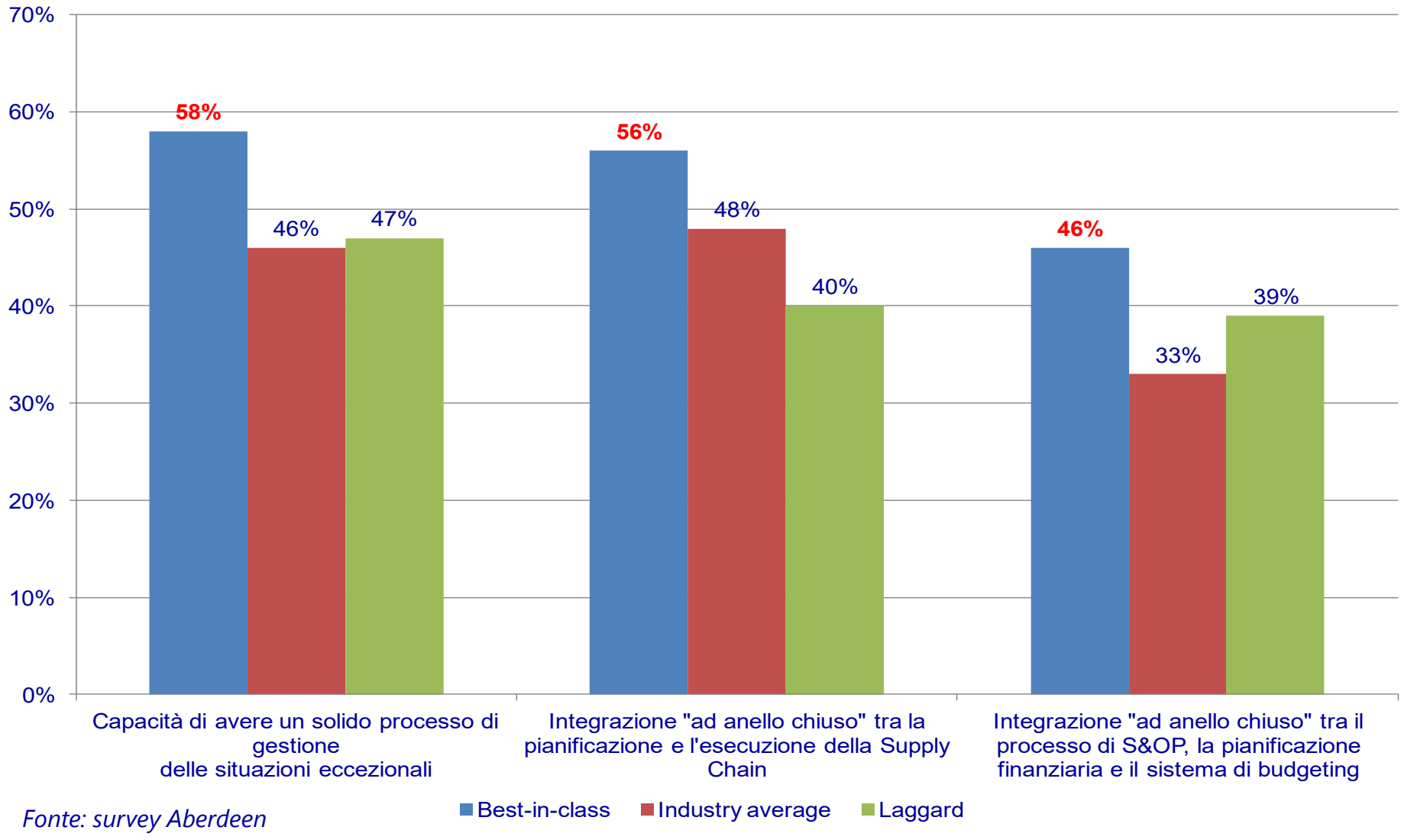
Pianificare al meglio: cosa serve?



Fonte: survey Aberdeen

VERSO LA GESTIONE "END-TO-END" DELLA SUPPLY CHAIN

Visibilità interna: gli obiettivi dei manager

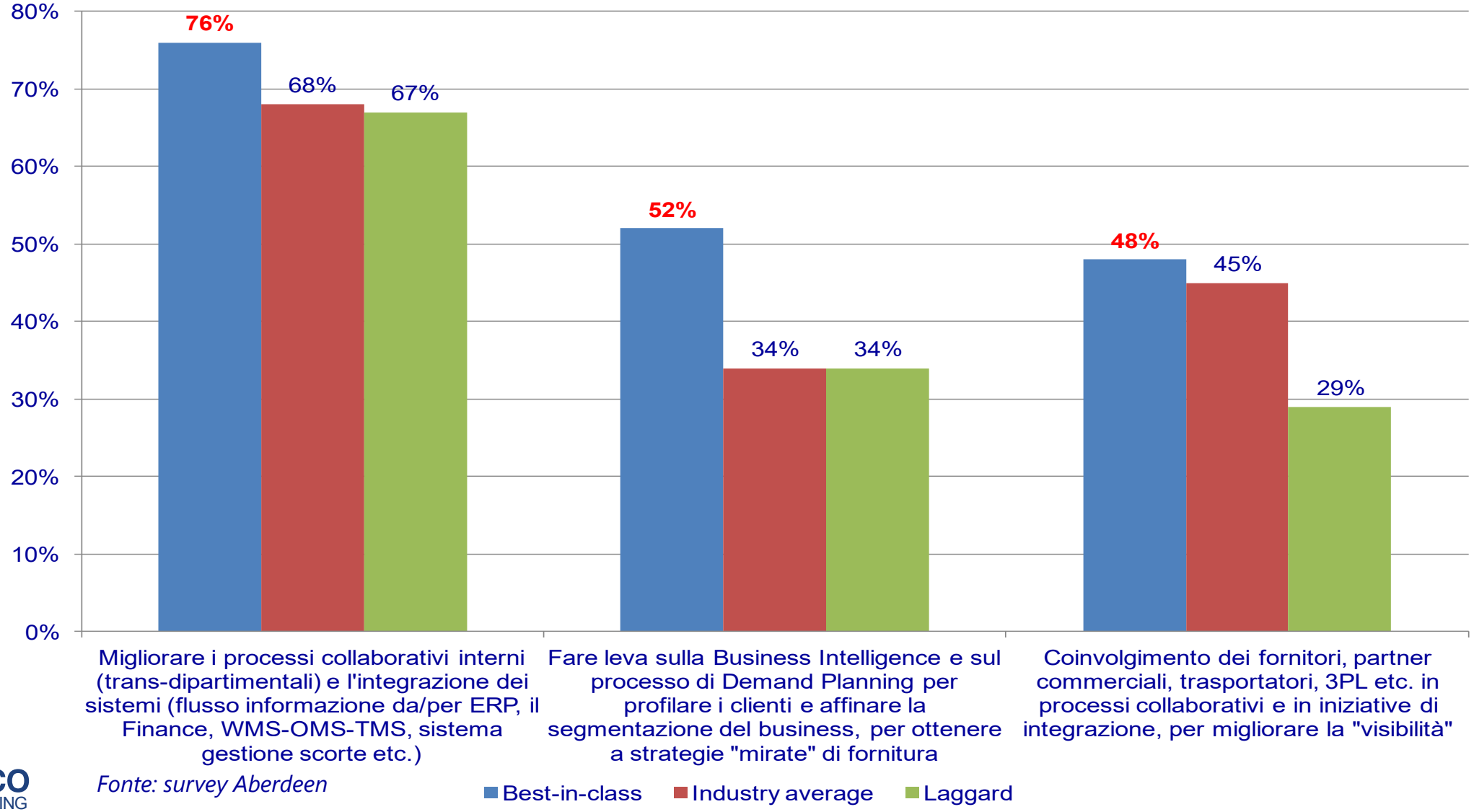


Fonte: survey Aberdeen

simco CONSULTING

VERSO LA GESTIONE "END-TO-END" DELLA SUPPLY CHAIN

Le azioni strategiche per giungere all'obiettivo

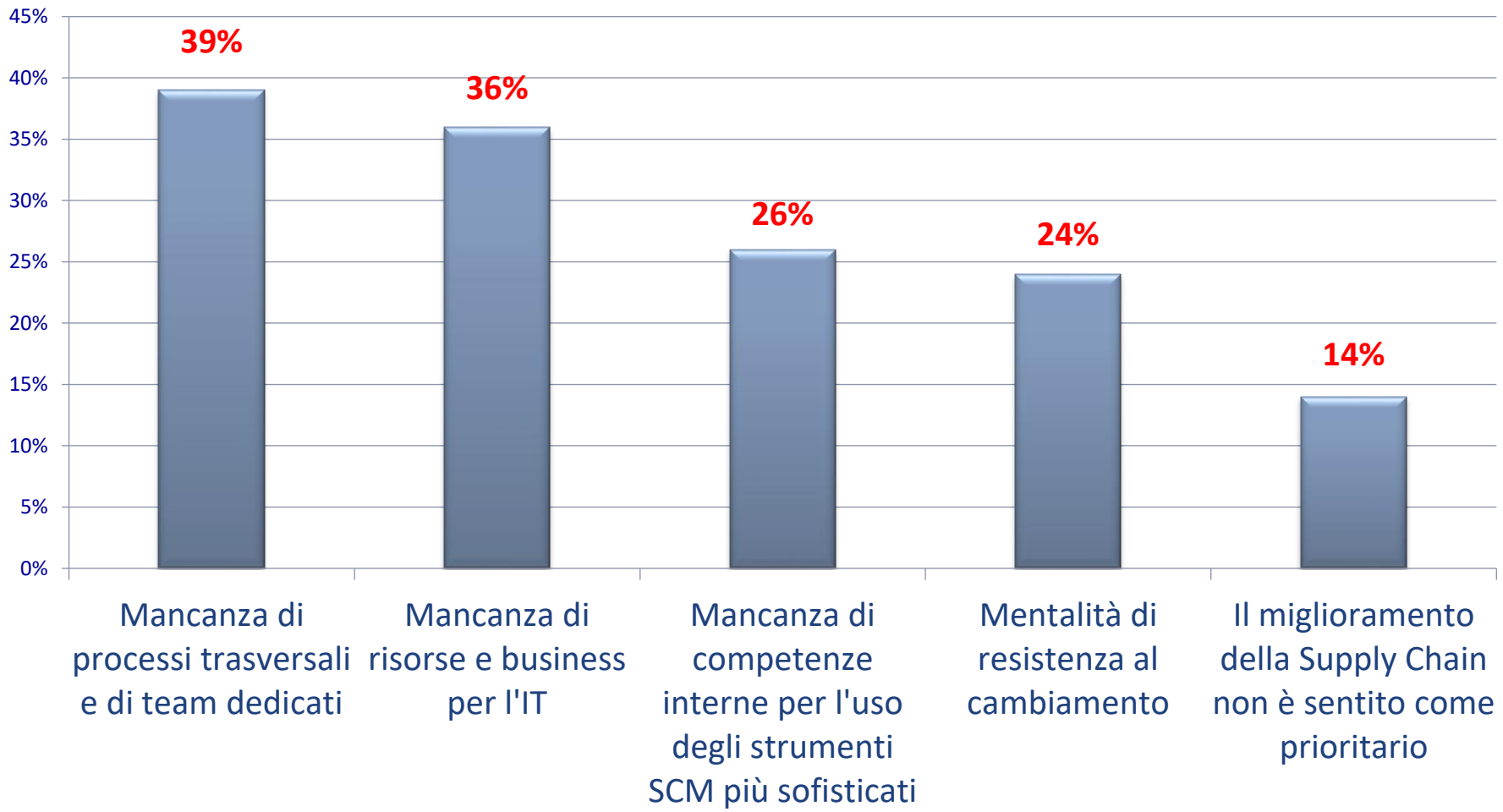


Fonte: survey Aberdeen

simco CONSULTING

VERSO LA GESTIONE "END-TO-END" DELLA SUPPLY CHAIN

I principali ostacoli al cambiamento



Fonte: survey Aberdeen

INTRODURRE SISTEMI EVOLUTI PER LA SUPPLY-CHAIN: NOTE METODOLOGICHE

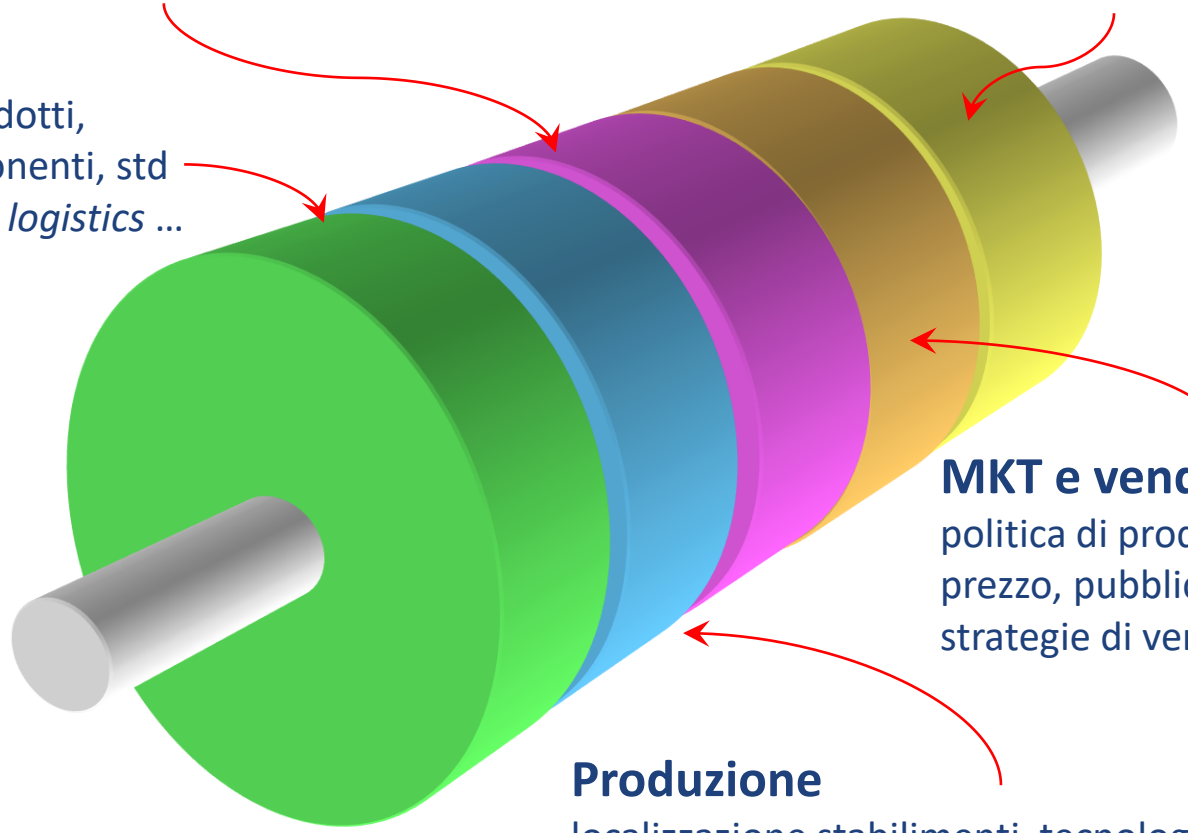
IL MIGLIORAMENTO DELLA SUPPLY-CHAIN

La ricerca della configurazione ottimale

Acquisti
vendor rating, politiche di approvvigionamento, gestione resi ...

Amministrazione e Finanza
livelli di scorta, gestione crediti, immobilizzazioni...

R&D
sviluppo nuovi prodotti, modifiche a componenti, std *packaging*, *reverse logistics* ...

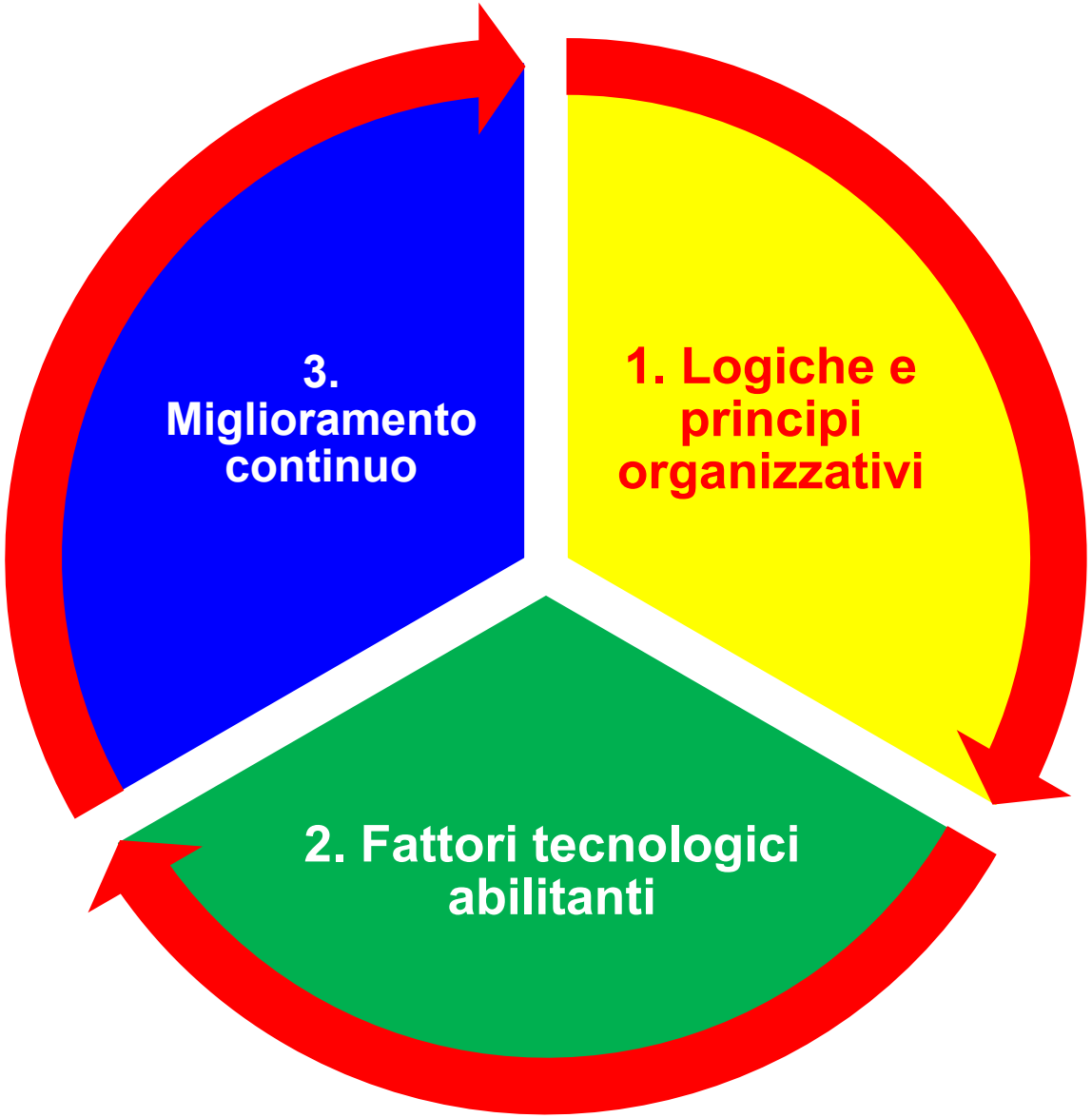


Supply Chain

MKT e vendite
politica di prodotto/servizio, prezzo, pubblicità, promozione, strategie di vendita, previsioni,..

Produzione
localizzazione stabilimenti, tecnologia produttiva/allestimento, tempi ciclo ...

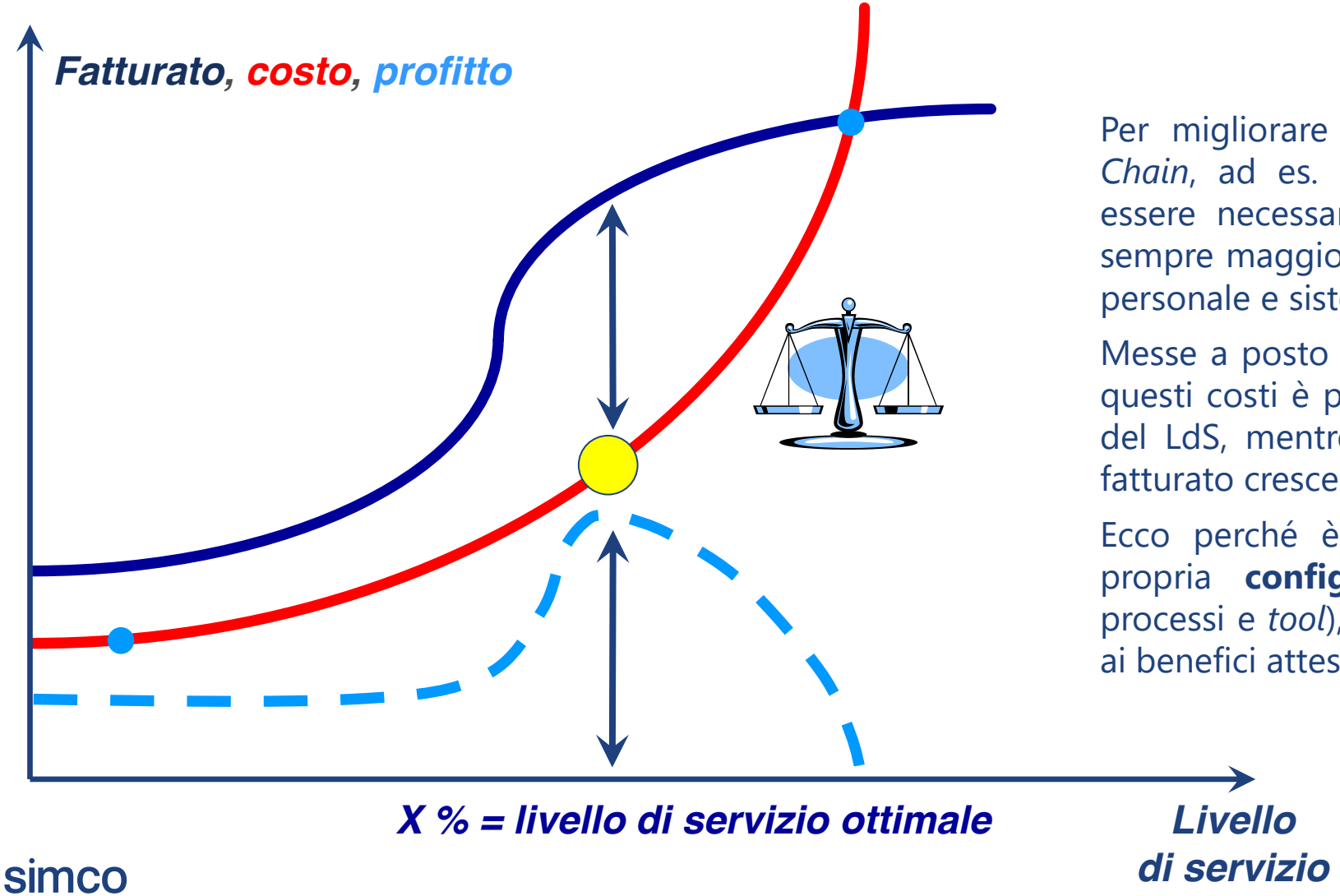
INTRODUZIONE DEL S&OP



simco CONSULTING

IL MIGLIORAMENTO DELLA SUPPLY-CHAIN

La ricerca della configurazione ottimale



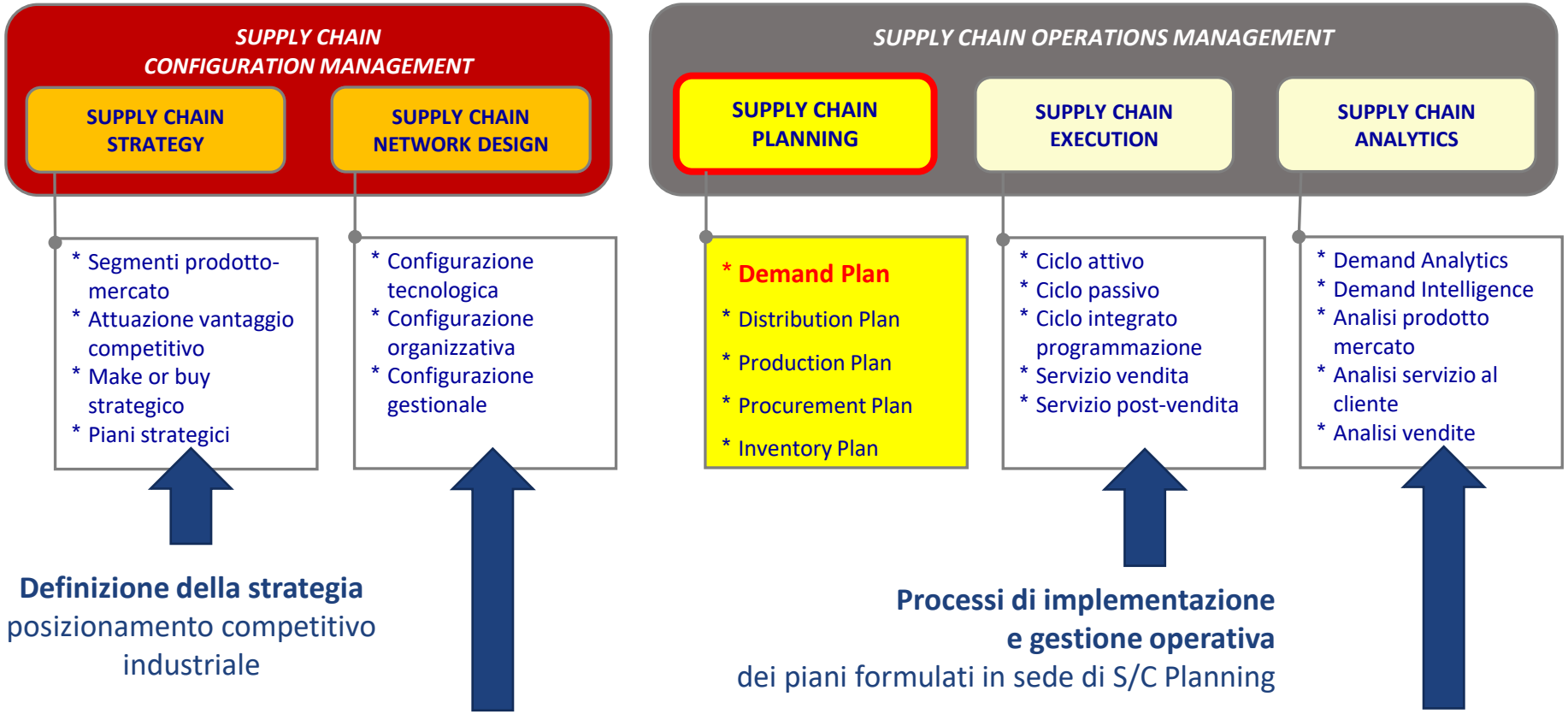
Per migliorare le prestazioni della propria *Supply-Chain*, ad es. in termini di livello di servizio, può essere necessario sostenere costi incrementalmente sempre maggiori in termini ad es. di scorte, trasporti, personale e sistemi IT.

Messe a posto le più evidenti anomalie, la crescita di questi costi è più che proporzionale rispetto a quella del LdS, mentre la resa in termini di incremento di fatturato cresce meno del LdS espresso.

Ecco perché è vitale per ogni Azienda trovare la propria **configurazione ottimale** (in termini di processi e *tool*), i cui costi (CAPEX / OPEX), combinati ai benefici attesi, possano massimizzare il profitto.

IL MIGLIORAMENTO DELLA SUPPLY-CHAIN

Le fasi di pianificazione / esecuzione



Definizione della strategia
posizionamento competitivo industriale

Definizione della configurazione della S/C
quali tecnologie di produzione e distribuzione (numero, posizione e ruolo magazzini), quale organizzazione funzionale, quali metodologie / metodi gestionali ed infrastrutture IT utilizzare

Processi di implementazione e gestione operativa
dei piani formulati in sede di S/C Planning

Processi di valutazione e controllo dell'eseguito
valutazione delle performance, *rewarding*, analisi degli scostamenti ed implementazione di azioni correttive

simco CONSULTING

IL MIGLIORAMENTO DELLA SUPPLY-CHAIN

Una mappa degli strumenti avanzati

Strategic Planning	Strategic Supply Chain Design	Strategic Sourcing			
Demand Planning	Forecasting & Lifecycle Planning	Promotion Planning	Consensus Demand Planning		
Supply Planning	Safety Stock Planning	Supply Network Planning & Outsourcing	Distribution Planning	Customer Collaboration	Supplier Collaboration
Procurement	Purchase Order Processing	Receipt Confirmation	Invoice Verification		
Manufacturing	Production Planning & Detailed Scheduling	Manufacturing Execution			
Warehousing	Inbound Processing	Outbound Processing	Cross Docking	Warehousing & Storage	Physical Inventory
Order Fulfillment	Sales Order Processing	Logistics Coordination	Billing		
Transportation	Transportation Planning	Transportation Execution	Freight Costing		
Visibility	Procurement Visibility	Manufacturing Visibility	Fulfillment Visibility	Transportation Visibility	Supply Chain Analytics

simco CONSULTING

IL MIGLIORAMENTO DELLA SUPPLY-CHAIN

Ma anche prima di dotarsi di sistemi evoluti…

Analisi delle situazione attuale

- Analisi punti di forza e di debolezza (persone, processi, strumenti IT)
- Stima potenziale ottimizzazione dei costi / incremento livello di servizio

Ri-disegno dei processi di *business*

- *Gap-list* vs. *best practices* o vs. processi ottimali
- Piano di eliminazione dei *gap* (ridisegnando i processi, per garantire l'esecuzione tempestiva di azioni supportate da opportune informazioni, senza "buchi" o ridondanze → come e dove reperire le informazioni necessarie, definizione delle regole / algoritmi che "automatizzino" le decisioni più semplici e che guidino quelle più complesse, le eccezioni)
- Piano di *change-management*

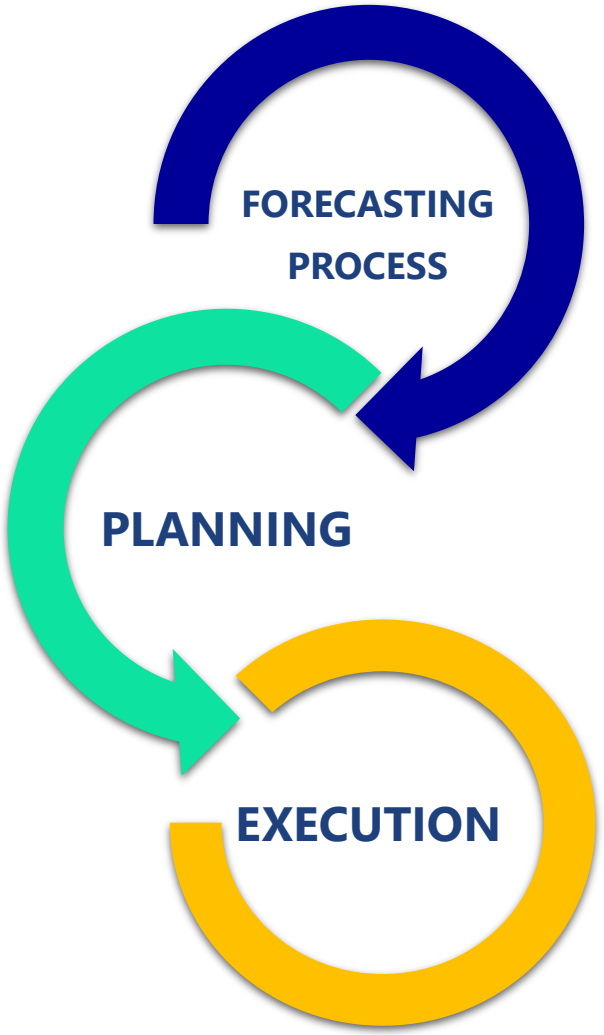
La scelta dei sistemi IT

- La definizione chiara e puntuale dei requisiti (copertura funzionale, caratteristiche degli algoritmi, aspetti più tecnici relativi all'IT) deve assolutamente venire prima dello "strumento"
- Le fasi precedenti, ma anche la conoscenza di quello che il mercato offre in termini di IT, determinano i requisiti, che vanno specificati in documenti chiari e completi, inclusivi anche dei servizi richiesti assieme al prodotto software (progetto, fine-tuning, assistenza e manutenzione, SAS etc.)
- Con tale impostazione, si potrà effettuare un'adeguata softare selection, in cui non devono mancare considerazioni relative ad esperienza, robustezza e capacità di supporto delle varie software house

INTRODUZIONE DEL S&OP

La proposta "to-be": i principali processi

- Introduzione PROCESSO di S&OP
- Revisione dati *actual* mese precedente
- SALES fornisce *Forecast* dei mesi successivi
- Controllo, Check e validazione del *forecast*....



S&OP

- Bilanciamento SUPPLY/DEMAND
- Revisione criticità particolari su prodotti
- Pianificazione ordini a fornitori terzi per i mesi successivi
- Negoziazione nuovi Lotti Minimi acquisto...

- Inventory sotto controllo
- Minore possibilità di avere troppo *overstock*
- Migliore gestione SNM ed Obsoleti
- Allinemaneto delle attività tra *sales* ed *operations*...

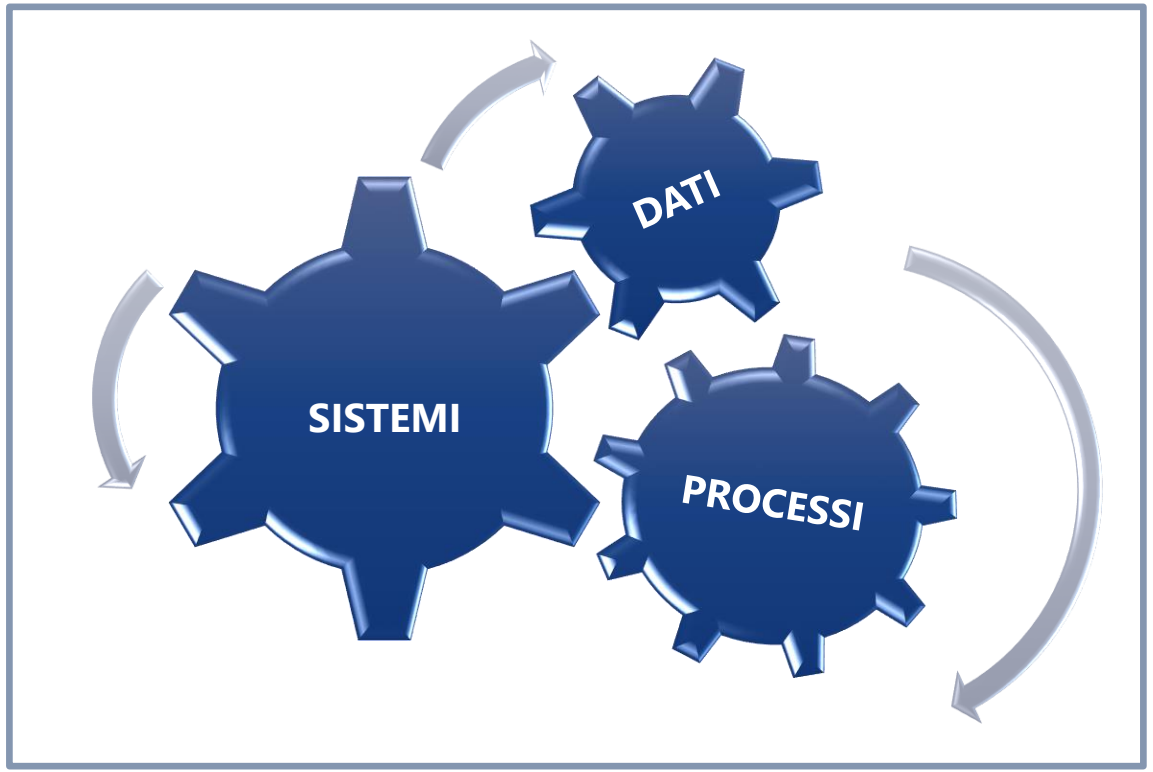
simco CONSULTING

IL MIGLIORAMENTO DELLA SUPPLY-CHAIN

Un esempio: l'introduzione del S&OP

Il Sales & Operations Planning (S&OP) è un "processo" che permette all'azienda di gestire strategicamente il proprio *business,* al fine di raggiungere vantaggi competitivi su base continua, **integrando i piani di vendita dei prodotti**, nuovi o esistenti, **ai Clienti, con la gestione efficace delle *Operations* e della *Supply Chain*.**

E' una combinazione di processi, sistemi e dati.



IL MIGLIORAMENTO DELLA SUPPLY-CHAIN

Un esempio: l'introduzione del S&OP

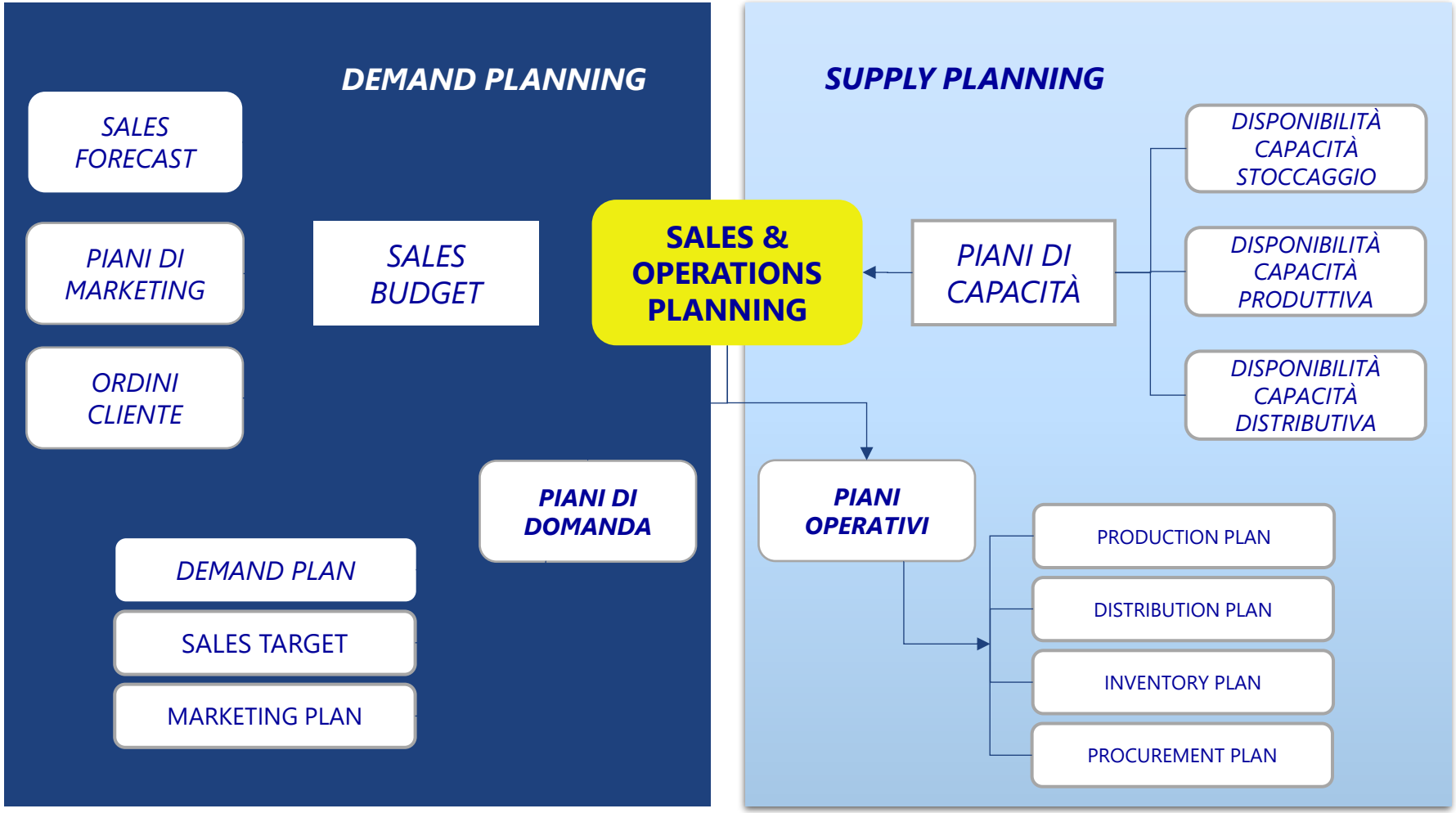
Lo **scopo** principale del S&OP è quello di **gestire ed allocare in modo appropriato le risorse aziendali** (persone, capacità produttiva, capitali, tempo etc...), coerentemente con lo scopo aziendale ultimo.

Le attività tipiche implicate dai processi di S&OP sono le seguenti:

- revisione ed analisi dei risultati del mese precedente
- revisione del *forecast*
- *actions plans* relative alle *Operations*: revisione inventario, piano di produzione, *network* distributivo
- proiezione finanziarie
- allineamento delle strategie di *business* al piano operativo
- definizione di piani realistici di sviluppo di *business*

IL MIGLIORAMENTO DELLA SUPPLY-CHAIN

Un esempio: l'introduzione del S&OP



IL MIGLIORAMENTO DELLA SUPPLY-CHAIN

Un esempio: l'introduzione del S&OP

Si tratta di una serie di processi, opportunamente interconnessi tra di loro e da ripetere in modo sistematico ed iterativo, che permettono alla "ruota" di girare efficacemente.

simco CONSULTING

INTRODUZIONE DEL S&OP

La proposta "to-be": funzioni, tempi e strumenti

- ***BUDGET DELLE VENDITE***

- **Demand Plan Operativo** (mensile)

→

- Controllo dei volumi mensili & *review* del carico di lavoro delle fabbriche M+1/M+3 & rivisitazione dei flussi di merci annuali

S&OP mensile

→

- Revisione dei volumi di domanda / azioni speciali etc

- ***Revisione settimanale della previsione della domanda (lorda) per SKU/Plant***

- ***Richiami settimanali di controllo di disponibilità***

- ***Supply plan rigenerato giornalmente, al netto dello stock e degli ordini "last minute"***

PROCESSO 100% INTEGRATO, PER SUPPORTARE I RISULTATI FINANZIARI

simco CONSULTING

INTRODUZIONE DEL S&OP

La proposta "to-be": funzioni, tempi e strumenti

Processo chiave mensile - *Operational Demand Plan* (ODP)

Obiettivi

- **ODP**
  - ✓ Preparazione
  - ✓ Consolidamento
  - ✓ Presentazione

Partecipanti

MKTG Vendite Finanza Sviluppo Tecnologico

Frequenza

Ogni mese, w1/w2

Outcome

DP Update

Monthly volumes CM -> M+2

Meeting preparatori

ATTIVITA'
Meeting

When	Settimanale / A settimana
Who	Pianificazione, Vendite, (MKTG)
Focus M+1 / M+2	
What	Promo, Azioni speciali, piani BTO (Build To Order)

M-1 Risultati
Meeting

When	Inizio del mese corrente (CM)
Who	Pianificazione, Vendite, (MKTG)
Focus M-1	
What	Trend, Risultati vs piani

Strumenti:
TUTTI:

a) Precedente ODP
b) Budget
c) Promozioni future / BTO outlook
d) Dettaglio risultati previsione mese
e) Phase In – Phase Out (PIPO) outlook
f) Commesse in corso
g) Run Rates & historical by aggs
h) Scorte in eccesso
i) S&OP Inputs
j) BW Mensile GMs

SPECIFICHE:

k) Vendite SKU fcst
l) Buying Groups total Fcst
m) Previous year orderbook (same period)

ODP Follow up

When	Weekly
Who	Planning
Focus	CM/M+1
What	Demand vs plan DP enrichment

Monthly Analyses

DFA AGG
results

When	all'inizio del mese M+2
Who	Planning, MKTG, vendite
Focus	M+1
What	Actual demand vs Fcst

Focus sui volumi di domanda lordi --------→ CM / M+1 / M+2 in avanti

simco CONSULTING

INTRODUZIONE DEL S&OP

La proposta "to-be": funzioni, tempi e strumenti

Processo chiave settimanale - *Demand Forecast review / Demand Plan (DP) enrichment*

Obiettivi

- Aggiornamento DP
  (13/20 settimane *rolling*)

Owner

Planning
(col supporto dell'Order Desk)

Frequenza

Ogni settimana, entro lunedì mattina

Outcome

Aggiornamento DP

13/20 settimane *rolling* per i Plant

Meeting preparatori

ATTIVITA'
Meeting

When	Settimanale / bi settimanale
Who	Pianificazione, Vendite, (MKTG)
Focus	M+1 / M+2
What	Promo, Azioni speciali, piani BTO

M-1 Risultati Meeting

When	Ogni lunedì
Who	(MKT Dir), Svil. Tec., sales, MKTG, finance
Focus	ordini CM, opportunità vs disponibilità
What	Trend, risultati vs pianificato

Strumenti:

a) Risultati del meeting delle Operations
b) Evoluzione della domanda vs forecast
c) Analisi RR
d) Azione Speciali concordate con le Vendite
e) Evoluzione e follow-up PIPO
f) Flussi di merce

DP Follow up

When	ogni giorno / settimana
Who	Planning
Focus	CM/M+1
What	Demand vs plan DP enrichment

Weekly Analyses

DFA SKU results

When	all'inizio della settimana
Who	Planning
Focus	W-1
What	domanda vs forecast

Focus sul mix di prodotti per settimana (13 rolling!!!)

simco CONSULTING

IL MIGLIORAMENTO DELLA SUPPLY-CHAIN

Fattori tecnologici abilitanti: un esempio di un documento di gara, per scegliere un tool evoluto

INDICE

1. SCOPO DEL DOCUMENTO 6
1.1 Progetto automazione del riordino: background, obiettivi e linee guida 7
2. IL CONTESTO OPERATIVO 9
2.1 La Azienda [redacted] 9
2.2 Il mercato di approvvigionamento: caratteristiche e criticità 11
2.3 I mercati di sbocco: caratteristiche e criticità 13
2.3.1 Le peculiarità del canale "pubblico" 13
2.3.2 Le peculiarità del canale "ospedaliero" 15
2.4 Il livello di servizio: metriche dei KPI attuali, conseguimenti e obiettivi 16
2.5 Previsione domanda: situazione attuale, criticità e punti di attenzione 18
2.6 Riordino: situazione attuale, criticità e punti di attenzione 20
3. REQUISITI FUNZIONALI DELLO STRUMENTO *SOFTWARE* 22
3.1 Premessa 22
3.2 Previsione e pianificazione della domanda 22
3.3 Gestione e ottimizzazione dei parametri di gestione delle scorte 26
3.4 Funzioni di supporto al riordino 28
3.5 Monitoraggio di alcuni importanti KPI e reportistica 29
3.6 Simulazioni di scenari futuri 30
4. REQUISITI TECNICI IT 31
4.1 Premessa 31
4.2 Sistema ERP di [redacted] 31
4.3 Architettura HW & SW 31
4.4 Tipologia di licenze da fornire 32
4.5 Security e compliance 32
4.6 Gestione della documentazione / software life cycle 33
4.7 Aspetti relativi alla manutenzione e supporto tecnico 33
5. OGGETTO DELLA FORNITURA: INCLUSIONI ED ESCLUSIONI 34
5.1 Consistenza della fornitura 34
5.2 Il team di progetto 34
5.3 Limiti di batteria e interfacciamento con altri prodotti software 35
5.4 Documentazione 35
5.5 Servizi post-vendita 36
5.6 Istruzione del personale 37
5.7 Esclusioni 37
5.8 Tempistica di realizzazione 37
6. PREPARAZIONE DELL'OFFERTA 38
6.1 Presentazione dell'offerta 39
6.2 Validità dell'offerta 39
6.3 Accettazione parziale dell'offerta 39
6.4 Condizioni di pagamento 39
6.5 Programmi e penali 39
6.6 Garanzie 39
7. ALLEGATI 40

simco | Via Durando, 30 20158 MILANO | Pag.4 W.O. 4493

IL MIGLIORAMENTO DELLA SUPPLY-CHAIN

Fattori tecnologici abilitanti: un esempio di tabulazione tecnica delle funzionalità

			Fornitore 1		Fornitore 2		Fornitore 3	
Tipo	**Requisito**	**Richiesta M&D** A = aperto a più opzioni M = obbligatorio N = nice-to-have O = opzionale	**Offerta Fornitore** I = incluso nel prezzo O = opzionale SV = da sviluppare NP = non previsto	**Descrizione/Commento a cura del Fornitore**	**Offerta Fornitore** I = incluso nel prezzo O = opzionale SV = da sviluppare NP = non previsto	**Descrizione/Commento a cura del Fornitore**	**Offerta Fornitore** I = incluso nel prezzo O = opzionale SV = da sviluppare NP = non previsto	**Descrizione/Commento a cura del Fornitore**
HDC	Possibilità modifica manuale del segnale di domanda originale, anche con criteri di aggregazione "smart" sugli assi "prodotto/mercato/tempo" (es. % domanda Cliente + periodo) e propagazione automatica delle modifiche aggregate a livello SKU(L)	M	I	Il sistema permette di vedere, analizzare e modificare il forecast a livello aggregato con propagazione automatica di esse.	I/SV	Attualmente è possibile modificare manualmente la domanda a livello SKU, e visualizzarlo a livello aggregato. Sviluppo necessario per effettuare modifiche a livello aggregato con propagazione automatica a livello SKU(L)	I	intendendo la possibilità di escludere una porzione della domanda storica che non deve influenzare il calcolo futuro
DEMPLAN	Possibilità modifica manuale del forecast algoritmico a qualsiasi livello di aggregazione sull'asse del tempo, del prodotto e del mercato, con successiva propagazione automatica delle modifiche a livello "atomico", secondo opportune basi di splitting	M	I	I dati sono modificabili ad ogni livello di aggregazione, con disaggregazione automatica sui livelli sotto fino a quello atomico proporzionalmente al forecast.	I/SV	Connesso al punto opzionale precedente. Possibile modificare manualmente il forecast, tramite Parametri e Promozioni.	I	Il sistema consente modifiche al Forecast a qualunque livello di aggregazione effettuando poi splitting automatico sulla base di, a scelta: coefficienti di splitting calcolati da SO99+ oppure coefficienti di Splitting definiti dall'utente
DEMPLAN	Tracciamento / storicizzazione (log) delle modifiche manuali ("chi, quando, quanto e perché") con possibilità di ripristino del forecast originale	M	I	Ogni modifica viene registrata e può essere eliminata facilemente oppure può essere direttametne inizializzata l'SKU per tornare ai valori originali.	O	Per il tracciamento/storicizzazione è possibile creare report apposito	O	Attraverso il modulo DCH è consentita la condivisione della domanda e delle previsioni tra le varie funzioni/dipartimenti aziendali. Il dato prodotto dal motore di calcolo previsionale è sottoposto in maniera gerarchica ad ogni livello aziendale previsto dal processo per raggiungere l'approvazione. Ad ogni step approvazionale l'utente disporrà di strumenti per revisionare/arricchire il dato previsionale, così come inserire informazioni utili per le revisioni dei livelli successivi. DCH guida il processo di revisioni tra i vari livelli, consentendo la consultazione/scrittura del dato in base al profilo utente, allo step approvativo in corso tracciano ed informando di chi, quando, quanto,perche'

simco CONSULTING

IL MIGLIORAMENTO DELLA SUPPLY-CHAIN

Esempio di tabulazione tecnica delle funzionalità

SCORECARD TECNICA		Fornitore 1		Fornitore 2		Fornitore 3	
PARAMETRI DI VALUTAZIONE	***PESO PARAMETRO***	***PUNTEGGIO (1-5)***	***PUNTEGGIO PESATO***	***PUNTEGGIO (1-5)***	***PUNTEGGIO PESATO***	***PUNTEGGIO (1-5)***	***PUNTEGGIO PESATO***
Completezza / validità della proposta tecnica (sviluppo dettagli, valenza della soluzione, ...)	**30,0%**		**0,88**		**1,22**		**0,95**
Qualità dell'offerta: completezza, rispondenza alle specifiche e livello di dettaglio	50,0%	3,00	1,50	4,00	2,00	3,00	1,50
Proattività: *value engineering* , rapidità di risposta, committment	15,0%	2,50	0,38	4,50	0,68	3,00	0,45
Numero e consistenza punti aperti / gap list da colmare	35,0%	3,00	1,05	4,00	1,40	3,50	1,23
Principali Funzionalità / Aspetti Tecnici: valutazione sintetica dello strumento	**60,0%**		**1,30**		**2,56**		**2,31**
Caratteristiche generali del Sistema offerto (piattaforma): management by exception etc.	10,0%	3,00	0,30	4,00	0,40	4,00	0,40
Supporto alla valutazione critica / pulizia / manutenzione dati storici della domanda da parte dei planner	10,0%	2,00	0,20	5,00	0,50	4,00	0,40
Potenzialità algoritmi di forecast	10,0%	3,00	0,30	4,00	0,40	5,00	0,50
CBF (Consensus Based Forecasting)	2,5%	1,00	0,03	2,00	0,05	2,50	0,06
Ottimizzazione delle coperture / lotti di rifornimento, nel rispetto dei vincoli e dei target di LdS	10,0%	3,00	0,30	4,00	0,40	4,00	0,40
Calcolo automatico LdS individuale per SKU(L), a fronte di obiettivi aggregati	7,5%	1,00	0,08	5,00	0,38	5,00	0,38
Calcolo automatico SS, in funzione di variabilità della domanda e ritardi della fornitura, in funzione del target di LdS	10,0%	2,00	0,20	5,00	0,50	5,00	0,50
Calcolo LT e ritardi statistici all'interno del tool stesso	10,0%	1,00	0,10	4,00	0,40	1,00	0,10
Gestione domanda dipendente (BOM, PT etc.)	2,5%	2,50	0,06	4,00	0,10	4,00	0,10
Gestione possibilità di re-pack, per evitare acquisti inutili	5,0%	1,00	0,05	2,50	0,13	4,00	0,20
Ottimizzazione ordini a Fornitore, ottimizzazione trasporti da Far East	1,5%	3,00	0,05	5,00	0,08	3,50	0,05
HMI: chiarezza, semplicità, configurabilità	5,0%	3,50	0,18	5,00	0,25	3,00	0,15
Simulazioni / analisi what-if	5,0%	2,00	0,10	5,00	0,25	5,00	0,25
KPI: cruscotto con indicatori di forecast accuracy, matrici ABC e XYZ etc.	5,0%	2,00	0,10	4,00	0,20	3,00	0,15
Opzionali già inclusi	1,5%	3,50	0,05	3,50	0,05	4,00	0,06
AI / Machine Learning come un vantaggio	1,5%	1,00	0,02	2,50	0,04	3,50	0,05
Aspetti IT (a cura di M&D)	3,0%	2,00	0,06	5,00	0,15	3,00	0,09
Esperienze / caratteristiche del Fornitore	**10,0%**		**0,40**		**0,31**		**0,49**
Dimensioni aziendali assolute	25,0%	4,00	1,00	5,00	1,25	5,00	1,25
Dimensioni filiale Italia	30,0%	4,00	1,20	2,00	0,60	5,00	1,50
Numero installazioni in Italia	30,0%	4,00	1,20	2,00	0,60	5,00	1,50
Numero installazioni settore Automotive Spare Parts	15,0%	4,00	0,60	4,00	0,60	4,00	0,60
PUNTEGGIO TOTALE PESATO	**100,0%**	**2,57**		**4,09**		**3,74**	

PUNTEGGIO TOTALE PESATO - su scala 1-3		**1,54**	**2,45**	**2,25**
		1,41	**2,51**	**2,30**

IL MIGLIORAMENTO DELLA SUPPLY-CHAIN

Esempio di tabulazione tecnica delle funzionalità

EVALUATION GRID NUOVO SISTEMA PIANIFICAZIONE DOMANDA & STOCK			Fornitore 1			Fornitore 2			Fornitore 3		
Criterio	**Fattore**	**Peso %**	**Punteggio netto**	**Razionale**	**Punteggio pesato**	**Punteggio netto**	**Razionale**	**Punteggio pesato**	**Punteggio netto**	**Razionale**	**Punteggio pesato**
Tempistica	Durata delle singole fasi e complessiva del progetto	10%	2,00		**0,20**	3,00		**0,30**	2,00		**0,20**
Aspetti tecnici e supporto post-vendita	Aderenza ai requisiti tecnici / specifiche funzionali espressi nel Tender Document e allegati	40%	1,54	*vedi scorecard*	**0,62**	2,45	*vedi scorecard*	**0,98**	2,25	*vedi scorecard*	**0,90**
	Supporto post-vendita	5%	2,50		**0,13**	2,00		**0,10**	3,00		**0,15**
	Supporto formativo	5%	2,00		**0,10**	3,00		**0,15**	3,00		**0,15**
Costi complessivi (5 anni)	Costo complessivo nei 5 anni (configurazioni "base", non confrontabili al 100%)	30%	3,00		**0,90**	2,00		**0,60**	2,00		**0,60**
	Termini contrattuali	5%	2,00		**0,10**	2,00		**0,10**	2,00		**0,10**
	Condizioni d'acquisto	5%	2,00		**0,10**	2,00		**0,10**	1,50		**0,08**
TOTALE PUNTEGGIO PESATO		100%	**2,14**			**2,33**			**2,17**		

simco CONSULTING

IL MIGLIORAMENTO DELLA SUPPLY-CHAIN

Esempio di tabulazione tecnica delle funzionalità

	Punteggio Netto		
Criterio	**Area**		**Note**
Tempistica	Durata delle singole fasi e complessiva del progetto (LT)	3 se LT<= **4** mesi dal PO al completamento 2 se LT <= **6** mesi dal PO al completamento 1 se LT > **6** mesi dal PO al completamento	proponiamo di dare voto 2 alla durata in linea con Gantt e premiare con voto 3 fornitori in grado di consegnare prima. Andrà però valutato se un LT più corto è veramente ottenibile alla luce delle effettive difficoltà del progetto e delle milestone dettate da altre attività (es. training, pulizia base dati etc.), anche in relazione alle durate delle singole attività in programma. da valutare possibili valori intermedi tra 1-2 e tra 2-3; dettagliare maggiormente in caso di LT minore di 4 mesi potrebbe non avere senso in quanto difficilmente realizzabile.
Aspetti tecnici e supporto post-vendita	Aderenza ai requisiti tecnici / specifiche funzionali espressi nel Tender Document e allegati	Punteggi SCORECARD SIMCO allegata.	proponiamo di usare direttamente il risultato del modello apposito (da sviluppare prima dell'apertura della gara), che fornirà delle valutazioni su scala 1-3 dei diversi parametri tecnici opportunamente pesati. I risultati potranno essere numeri con due decimali.
	Supporto post-vendita	3= Best Offer 2= in linea coi requisiti M&D 1= non in linea coi requisiti M&D	
	Supporto formativo	da valutare assieme	durante il progetto e cataologo cosri / academy
Total cost of ownership	Costo complessivo nei 5 anni	3 = migliore offerta 2 = offerta intermedia 1 = offerta meno competitiva	+/-5% avranno lo stesso punteggio
	Termini contrattuali	3 se il contratto è 100% accettato 2 se sono accettate le sole clausole legali 1 se il contratto non è accettato	
	Condizioni d'acquisto	3 se le condizioni d'acquisto sono accettate (tranche e gg) 2 se sono accettate solo in parte 1 se non sono accettate	

simco CONSULTING

Vi ringrazio per l'attenzione
Potete inviarmi domande anche a
d.giometti@simcoconsulting.com

SIMCO S.r.l. – Via Giovanni Durando, 38 – 20158 Milano
Telefono 02 39325605
www.simcoconsulting.com