

# L'evoluzione della Supply Chain: dall'ERP alla business intelligence

**P**er anni le aziende hanno investito in soluzioni IT (ERP, SCM) in grado di rendere più efficiente la Supply Chain nelle sue fasi principali: acquisto, produzione, logistica, vendita.

Il risultato è stato un incremento della flessibilità della Supply Chain, dell'efficacia nella riduzione dei costi e nell'aumento di competitività.

Adesso che questi strumenti sono stati adottati da tutti i principali player del mercato, per le aziende si presenta una nuova sfida: riuscire a gestire le incertezze della Supply Chain attraverso una soluzione di Supply Chain Intelligence, in grado di soddisfare il bisogno di molte organizzazioni di essere proattive e non solo reattive.

Mentre le tradizionali soluzioni ERP e SCM di pianificazione e sincronizzazione dei flussi di materiali, gestiscono gli aspetti operativi delle catene di fornitura a partire dai cosiddetti "dati forti", come le offerte, gli ordini e le consegne, le soluzioni analitiche SAS considerano accanto ai "segnali forti" anche una serie di "segnali deboli", in parte deducibili dalla massa dei dati che normalmente affluiscono ai sistemi informativi aziendali, oltre che raccolti con modalità mirate.

Le informazioni generate a partire da questi segnali sono quindi utilizzate per monitorare il mercato e l'intero ciclo del prodotto, sia a monte che a valle dell'azienda. Ciò consente di presentare al management efficaci elementi di supporto decisionale, per il marketing, per il pricing, per il forecasting e per il planning oppure, in modo ancora più innovativo, possono attivare "risposte automatiche" dell'azienda, in conseguenza di eventi che si verificano nel mercato.

## SUPPLY CHAIN ANALYTICS:

### ANALIZZARE LA SUPPLY CHAIN PER MASSIMIZZARNE LE PERFORMANCES

*Organizzazione e miglioramento della Supply Chain:* sono i temi cruciali sui quali sono focalizzate le aziende di manufacturing. I possibili ostacoli al raggiungimento di questi obiettivi sono:

- Presenza di sistemi ERP, SCM e SRM che rendono l'analisi della Supply Chain frammentata e parziale (ad esempio è difficile comparare dati di Planning con quelli di Execution).
- Presenza di un ambiente di decision support incompleto.
- La visibilità sulla Supply Chain dei propri clienti, partner e fornitori è quasi sempre molto limitata.
- Frequentemente i sistemi di misurazione delle performance della Supply Chain sono incompleti e basati su dati di origine dipartimentale.

La mancanza di un sistema di analisi della Supply Chain integrato, fa sì che risulti difficile identificare e risolvere rapidamente problemi che spaziano su più funzioni aziendali o tra aziende diverse e i cui dati sono immagazzinati su più sistemi informatici. Tale mancanza genera anche:

- Difficoltà a definire e comunicare una strategia per la Supply Chain.
- Difficoltà a distribuire le responsabilità (accountability) ai vari attori della Supply Chain.
- Difficoltà nel misurare e incentivare le performance.

### Soluzioni e funzionalità

La soluzione Supply Chain Analytics è in grado di fornire supporto di tipo operativo e di tipo strategico per la Supply Chain. Il supporto operativo è ottenuto grazie a:

- Possibilità di identificare rapidamente i problemi e le migliori azioni correttive e di verificarne l'efficacia.
- Possibilità di identificare in anticipo le 'root causes' di problemi potenziali consentendo di definire e attuare in tempo azioni strategiche.

Il supporto strategico è ottenuto grazie a:

- Misurazione dei Key Performance Indicators usando, ad esempio, come punto di partenza il modello standard SCOR (Supply Chain Operations Reference).
- Focus sulla performance effettiva e guida all'identificazione delle aree di miglioramento e prioritizzazione degli interventi.
- Allineamento delle risorse alla strategia tramite una comunicazione efficace e tramite l'evidenziazione dei rapporti di causa/effetto.
- Possibilità di adattamento nel tempo per rappresentare i requisiti in continua evoluzione di tutti gli stakeholders.

### Vantaggi

- Favorisce il miglioramento continuo delle performance della Supply Chain
- Sfrutta gli industry standard (SCOR) e il know how acquisito da SAS in svariati progetti di Supply Chain Management
- Si basa sulla tecnologia SAS Enterprise Intelligence Platform che consente performance superiori ed integrate nelle aree del Reporting, ETL, Datastorage e Business Analytics consentendo di massimizzare funzionalità e performance del sistema e minimizzare tempi e rischi di implementazione.

## UNA PIATTAFORMA ANALITICA SPECIFICA PER IL RETAIL E CPG

All'inizio del 2004, SAS ha presentato la nuova piattaforma tecnologica di business intelligence, la SAS9, che ha raggiunto dei livelli di eccellenza per quanto riguarda la capacità di integrazione con i mondi applicativi più diffusi sul mercato ed in particolare quelli ERP (la piattaforma SAS9 ad esempio è certificata per il mondo SAP).

Su questa piattaforma tecnologica, SAS ha costruito una piattaforma applicativa dedicata al retail e al CPG, composta da una serie di soluzioni analitiche specifiche per il settore, parte delle quali (Merchandise Intelligence) destinate ad affrontare i problemi più critici della Supply Chain:

- *Prevedere in anticipo l'evoluzione della domanda:* la soluzione SAS seleziona automaticamente i modelli che meglio interpretano le serie storiche disponibili, ottimizza tutti i parametri dei modelli e genera previsioni di alta qualità.

Questo significa per le aziende la possibilità di organizzare la Supply Chain (forniture, produzione, stoccaggio) in modo ottimizzato rispetto alla domanda, con livelli di magazzini più bassi (riduzione dei costi) da un alto e un minor numero di stock-out (incremento dei ricavi).

- *Pianificare la fase di approvvigionamento/produzione:* la soluzione SAS permette di gestire il processo di pianificazione della produzione e degli acquisti. Punto di partenza sono le previsioni della domanda prodotte in automatico dalla componente di demand forecasting. Tali previsioni sono utilizzate come base di partenza del processo di costruzione della previsione della produzione e degli acquisti, processo che deve tener conto dei piani di marketing (es: piano dei nuovi prodotti previsti in lancio), della pianificazione commerciale (target delle varie divisioni) delle necessità degli approvvigionamenti. La componente permette di gestire il workflow delle pianificazioni e la messa a punto di un piano finale e condiviso.

## GENERARE VALORE NEGLI ACQUISTI

Un approccio sistematico al procurement basato sulla conoscenza e sul Supplier Relationship Management è la premessa indispensabile per trasformare i fornitori in partner affidabili per l'azienda e ottenere vantaggi duraturi.

Con SAS Supplier Relationship Management (SRM), la Direzione Acquisti sarà in grado di:

- Integrare i dati degli acquisti fatti attraverso i diversi canali.
- Sapere con tempestività cosa compra l'azienda, da chi, a quali condizioni, per quali dipartimenti.
- Monitorare le performance dei fornitori, non solo relativamente ai prezzi applicati, ma valutando anche i rischi, la qualità, il servizio, etc.
- Operare scelte di ottimizzazione del portafoglio basate sull'analisi e sulla conoscenza.

### Soluzioni e funzionalità

- *SAS Sourcing Data Quality.* Normalizza le informazioni sui fornitori per ottenere misure accurate e utili, ad esempio, nelle situazioni di centralizzazione dell'ufficio acquisti.
- *SAS Spend Analysis.* Migliora la visibilità delle informazioni del Procurement, incrociando le varie gerarchie di analisi e incrementando le possibilità di cost saving e di ranking dei fornitori.
- *SAS Procurement Scorecard.* Misura le strategie principali del Procurement, a partire dai KPI del singolo fornitore fino alla Scorecard dell'organizzazione interna. Aiuta ad assicurare la qualità dei fornitori e a monitorare le loro performance.
- *SAS Sourcing Strategy.* Grazie a tecniche di ricerca operativa, aiuta nelle operazioni di valutazione e bilanciamento delle spesa fra i fornitori.

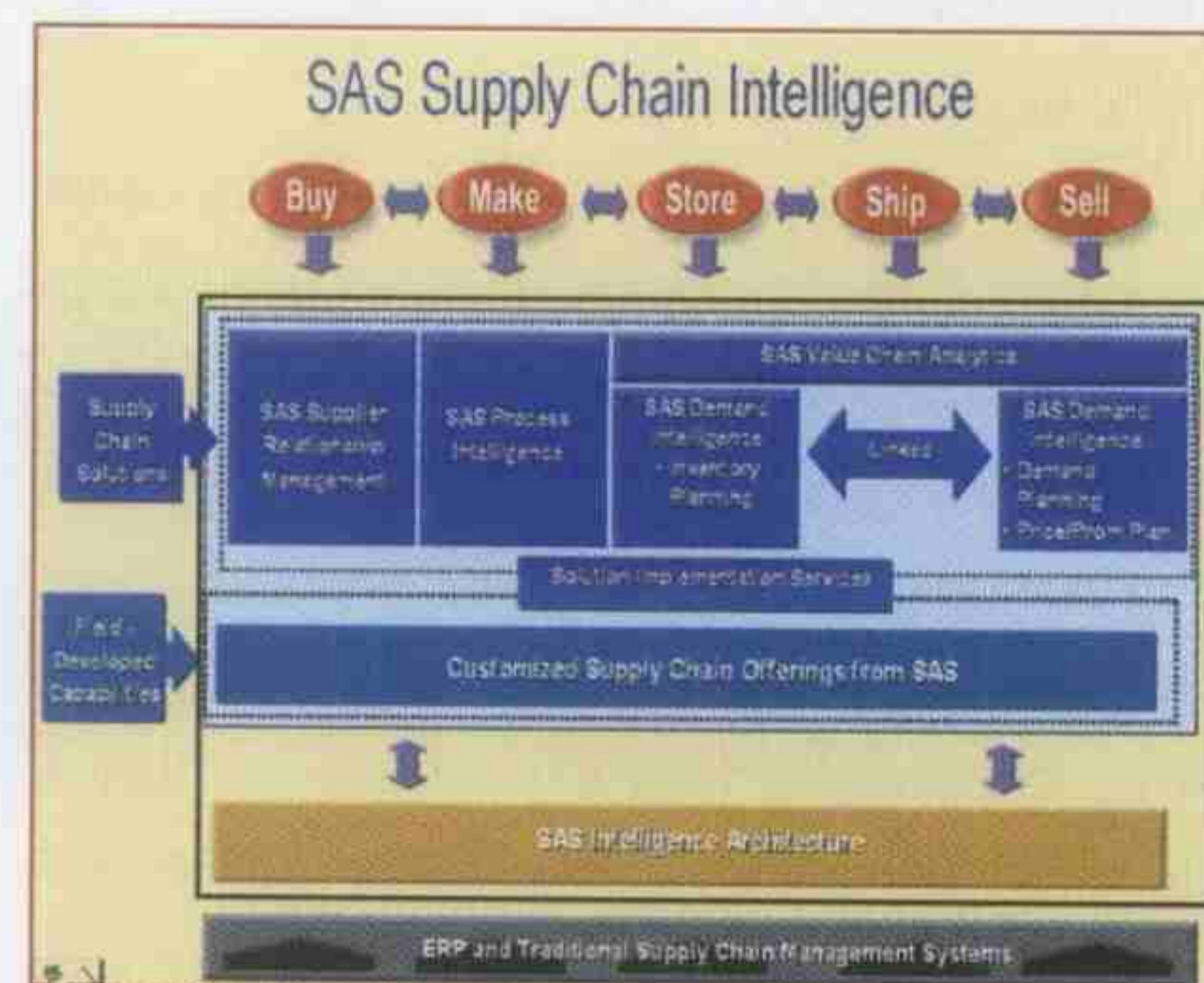
La soluzione SAS SRM permette l'analisi dei dati, opportunamente profilati, attraverso una semplice interfaccia Web. L'informazione necessaria è facilmente reperibile nelle diverse strutture dell'organizzazione, dall'analisi di sintesi fino al drill down del grado di dettaglio. Basandosi su una struttura a portale, l'intera informazione può essere analizzata e monitorata.

### Vantaggi

- Riduzione del tempo per realizzare analisi della spesa.
- Monitoraggio dei fornitori e dei buyer.
- Accesso alle informazioni rilevanti del Procurement.

- *Definire gli assortimenti e la distribuzione nei PdV/CEDI:* la soluzione SAS consente di definire, a partire dal piano di produzione e approvvigionamento, le caratteristiche dell'assortimento di ciascun PdV sulla base delle caratteristiche del PdV stesso e la collocazione spaziale dei prodotti per una massima ottimizzazione dello spazio.

- *Ottimizzare prezzi, promozioni e sconti:* la soluzione SAS aiuta i retailers ad influenzare la domanda attraverso una gestione efficace della politica dei prezzi, delle promozioni e dei piani di sconto. Ad esempio, per massimizzare il ritorno dei saldi di fine stagione o dell'inventario, i retailers necessitano della capacità di ottimizzare il piano degli sconti che tenga conto dei fattori critici: livello delle scorte, livello della domanda base, elasticità al



prezzo e caratteristiche locali delle preferenze e della domanda. La soluzione aiuta i retailers a determinare quali items dovrebbe essere scontato, di quanto e in quale momento. Lo stesso supporto viene fornito per il piano delle promozioni per ottimizzare i ricavi ed il margine e per il piano dei prezzi di listino per massimizzare volumi e margine restando però competitivi sulla concorrenza. ■