

B^CSD

Per un distributore le scorte rappresentano uno dei principali asset aziendali e, quindi, la loro ottimizzazione rappresenta una grande opportunità di miglioramento delle prestazioni economico-finanziarie, oggi sempre più necessario in un contesto di crescente pressione competitiva. Da un lato le scorte costano il 13% del loro valore; quindi è possibile ottenere una maggiore efficienza riducendo il livello delle scorte e quindi dei loro costi. D'altro canto è possibile ridurre gli stock-out aumentando il servizio al cliente e la sua fidelizzazione, contribuendo quindi ad aumentare il fatturato. Questo modulo cerca quindi di coniugare gli obiettivi di efficienza e riduzione dei costi con quelli di efficacia e servizio al cliente, garantendo allo stesso tempo la semplicità di utilizzo e l'integrazione rispetto ai processi aziendali.



La filosofia: uomo e macchina

La nostra filosofia è quella di valorizzare le potenzialità di computer, modelli matematici e basi di dati, perché sia possibile per gli uomini d'azienda mostrare appieno le loro potenzialità.

Il computer è molto veloce ed in grado di effettuare analisi complesse in modo ripetitivo e soprattutto affidabile anche su grandi quantità di dati eterogenei. Il grande punto di debolezza di un computer è la flessibilità: non è in grado di adattarsi a situazioni diverse da quelle per le quali è programmato. L'uomo ha punti di forza e debolezza esattamente opposti: riesce ad adattarsi a situazioni sempre diverse, ma manca di velocità, capacità di elaborazione delle informazioni e di coerenza. Per esempio, di fronte a stessi dati di domanda non solo due operatori forniranno due previsioni di domanda diverse, ma lo stesso operatore fornisce numeri diversi in istanti diversi, a seconda di umore, stato di affaticamento o stimoli esterni.

Il problema diviene quindi quello di coniugare le rispettive abilità. Ma come?

Il computer è in grado di prendere centinaia di decisioni routinarie in modo assolutamente preciso ed attento, prendendo in considerazione un numero anche molto alto di variabili eterogenee. Il grosso del lavoro "standard" può quindi essere gestito da una macchina. Ciò lascia l'uomo libero di lavorare sui casi veramente eccezionali nei quali la creatività e la flessibilità dell'uomo sono più importanti della velocità e della coerenza di un computer.

Il modulo di previsione della domanda e gestione delle scorte ha la capacità di gestire svariate situazioni "standard" (uno o più magazzini, diversi obiettivi di servizio al cliente, lotti minimi d'acquisto etc..). Queste situazioni coprono la stragrande



maggioranza dei problemi di gestione di un distributore beverage/food. Ciò permette a chi si occupa di acquisti di dedicare il 100% delle sue attenzioni, energie e talento alle situazioni veramente eccezionali, quali lancio di nuovi prodotti, acquisti speculativi etc. dove è realmente richiesto un particolare fiuto imprenditoriale.

La soluzione

Il modulo B^{CSD} (Bollicine Community Stock Drive) si propone come soluzione mirata al settore per il dimensionamento delle scorte in funzione delle previsioni di vendita; semplicissimo da utilizzare in quanto lavora in trasparenza alle procedure e alla quotidiana operatività aziendale:

1. utilizza tanti modelli matematici, ma **non richiede competenze matematiche da parte dell'utente**; pensate alla tecnologia di una macchina sportiva: vi permette di guidare a velocità superiore con le solite leve di controllo: volante, cambio frizione e freno senza preoccuparvi della combustione, del pattinamento in accelerazione o il blocco delle ruote in frenata.

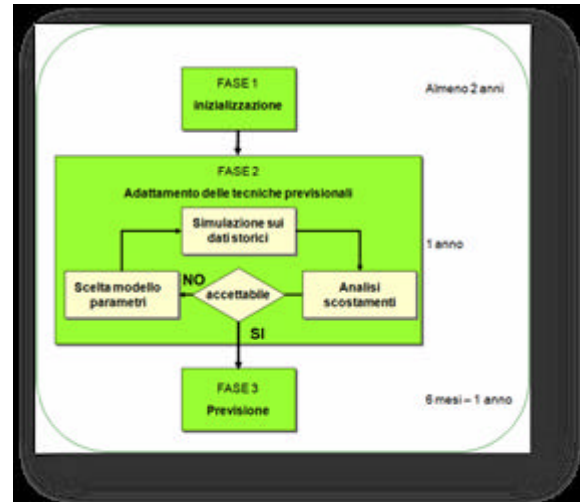
2. **non richiede attività operative**, ma si integra con gli attuali processi e gli strumenti software esistenti; è un cosiddetto modulo software *plug and play*.

3. Il sistema è **flessibile**

a. ammette differenti modelli previsionali (media mobile, regressione lineare e non lineare, smorzamento esponenziale, autoregressione) in grado di determinare il *trend* e la *stagionalità*: quindi permette di **adattarsi** a prodotti, domande e condizioni di mercato anche molto differenti.

b. a seconda delle caratteristiche del prodotto la *stagionalità* può essere quella del prodotto o della famiglia; la scelta dipende dalla "ricchezza della storia" di ogni singolo prodotto: se carente, viene privilegiata la stagionalità della famiglia: permette di gestire sia prodotti ad alta movimentazione che prodotti con vendite limitate, sia prodotti con una lunga storia che prodotti appena introdotti.

c. il sistema è **auto adattativo**: cioè in grado di rivedere periodicamente e automaticamente per ogni singolo articolo la scelta del model-

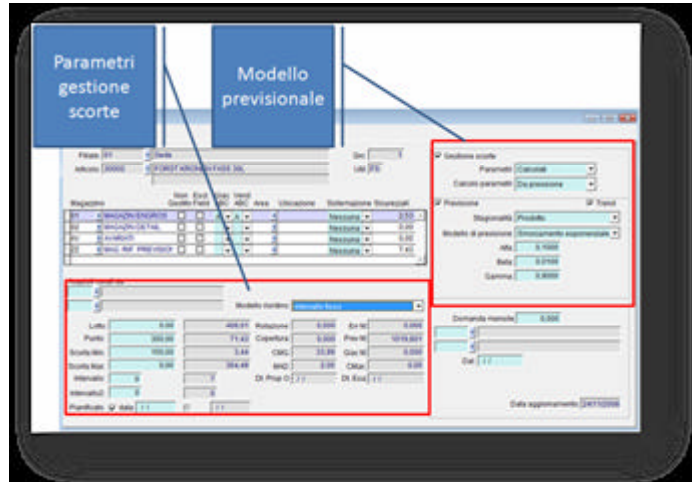


lo matematico e dei parametri utilizzati, in base alla valutazione sistematica dell'accuratezza ottenuta (calcolo del MAD, MAD% e del MSE in base al confronto tra dati previsti e dati reali);

continuando il parallelo precedente, questo modulo è in grado di modificare il suo comportamento a secondo delle "condizioni della strada", come le più moderne automobili.

4. il sistema misura l'**affidabilità della previsione** (intervallo di confidenza), come criterio guida nella fase di generazione degli ordini fornitori chiedendo all'utente quanto si può "fidare" della previsione generata; in altre parole il sistema è in grado di effettuare un'**autodiagnosi**
5. l'esperienza ci insegna che talvolta i dati sono anomali o mancanti ed è necessario fornire una preventiva **pulizia dei dati** evitando di dimensionare previsioni e scorta sulla base di vendite anomale, che in quanto tali non è detto si presentino nuovamente nel futuro; a tal fine, il modulo è in grado di filtrare in modo autonomo le *vendite anomale o non pertinenti* (per es., fatturato in "ribaltamento") e determinare i *punti di svolta di stato e di comportamento* (rapido e improvviso incremento/decremento); il sistema, in altri termini, è dotato di un filtro che toglie dal suo carburante, i dati, le impurità.
6. all'occorrenza è **interattivo**:
 - a. può accettare suggerimenti dall'operatore sotto forma di coefficienti correttivi in grado di esprimere l'influsso di fattori esterni anomali e/o eccezionali (promozioni, azioni di concorrenti, inserimento i nuovi prodotti, ecc.) sulla domanda passata o futura, sia globale (per esempio per una contrazione generale del mercato), sia a livello di singola articolo;
 - b. permette di "associare" articoli vecchi e nuovi e di attivare articoli nuovi eventualmente attribuendo loro caratteristiche (stagionalità, trend, ecc.) e dati da altri commercializzati in precedenza;

in altre parole, questo modulo, pur essendo sviluppato con moderne tecnologie informatiche, ricche basi di dati, articolate formule matematiche permette all'utente di mantenere un saldo controllo dello strumento. Pensate al "cruscotto": nell'automobile ci sono decine e decine di sensori e centinaia di dati eterogenei, ma gli ingegneri meccanici sono stati in grado di scegliere alcuni dati significativi e rappresentativi per capire l'andamento dell'automobile e visualiz-



Pag. 7

Articolo	UM	Qx C	Saldo scorta					Ultimi documenti					
			Diale Dre CE Dre F Diale	Scd Min Ned giorno Counter Pzimo	Scd Max Counter Fato	2007 APROD MAG07 GIU07	2008 APROD Cris MAG08 PREV 05/09 PREV GIU08	G	NRV	DFB	Data	Ota	Prezzo unitario
2012 MERANER AGGARE HALBOAG 1/1	CS	12	830 0 0 0	30 48.005 3		1.852 1.794 1.858 1.408	1.210 1.194 1.589 1.603	F	3720	15/11/2008	80,00	1,96	000049
Lotto: 2,6700 QxP: 12 Sc. merce: 0+0													
Netto mag: 1,9184													
Netto fat: 1,9184													
2015 MERANER GASTRO 0.75	CS	12	192 0 0 0	50 22.703 2		754 760 485 528	591 760 752	F	3687	15/11/2008	40,00	2,11	000049
Lotto: 3,0600 QxP: 12 Sc. merce: 0+0													
Netto mag: 2,1614													
Netto fat: 2,1614													
2016 MERANER GASTRO NATUR 0.75	CS	12	39 0 0 0	41 14.230 10		471 377 528 528	354 377 469 419	F	3687	15/11/2008	120,00	2,11	000049
Lotto: 3,0600 QxP: 12 Sc. merce: 0+0													
Netto mag: 2,1614													
Netto fat: 2,1614													
2017 MERANER GASTRO HALBOAG 0.75	CS	12	119 0 0 0	17 7.104 4		206 280 56 215	204 280 259 232	F	3687	15/11/2008	40,00	2,11	000049
Lotto: 3,0600 QxP: 12 Sc. merce: 0+0													
Netto mag: 2,1614													
Netto fat: 2,1614													
2020 MERANER AGGARE 1/2	CS	20	628 0 0 0	171 130.065 4		5.237 5.481 2.354 1.775	3.953 5.481 2.353 4.471	F	3720	15/11/2008	295,00	2,30	000049
Lotto: 2,2200 QxP: 20 Sc. merce: 0+0													
Netto mag: 2,3759													
Netto fat: 2,3759													
2021 MERANER AGGARE NATUR 1/2	CS	20	488 0 0 0	77 70.423 2		2.382 2.485 2.184 1.688	1.991 2.485 2.393 1.958	F	3687	15/11/2008	575,00	2,30	000049
Lotto: 3,0000 QxP: 20 Sc. merce: 0+0													
Netto mag: 2,3759													
Netto fat: 2,3759													

I vantaggi

Il primo vantaggio di questo sistema di previsione della domanda e gestione delle scorte è l'**ottimizzazione** di un patrimonio aziendale: le **scorte**. Per un distributore questo rappresenta spesso una quota significativa degli investimenti aziendali e, in un contesto di crescente competizione e stretta creditizia, richiede una sempre più attenta gestione. Il sistema non vede le scorte come un male assoluto ma come uno strumento di gestione di un'azienda, un investimento che va valutato in base ai suoi costi ed ai suoi ritorni aumentando quindi l'**efficienza** dell'azienda.

In secondo luogo, il sistema si occupa del **servizio al cliente** che garantisce, nel breve periodo, di poter vendere e consegnare i prodotti richiesti e, nel lungo periodo, di fidelizzare i clienti esistenti, creando le condizioni per poterne acquisire di nuovi. Il sistema, quindi, supporta l'azienda nella ricerca non solo di maggiore efficienza sui costi ma anche maggiore **efficacia** nel modo di proporsi sul mercato.

Inoltre, il sistema si caratterizza per l'**interattività**. Da un lato il sistema propone analisi articolate dei dati di vendita per prevedere la domanda futura e suggerire ordini ottimali, ma lascia piena libertà di gestione agli utenti che possono adattare i parametri e le soluzioni alle strategie aziendali. Inoltre, gli utilizzatori possono decidere il grado di automazione dei processi, cercando di sfruttare l'automazione, le basi di dati e le analisi dove possibile e le capacità e l'intuito umano, dove necessario.

il modulo si **integra** con gli **attuali sistemi gestionali** coordinando la fase di analisi e previsione della domanda con l'emissione degli ordini verso i fornitori, il ricevimento della merce ed i successivi processi amministrativi. In due parole il sistema lascia immutati i processi operativi, garantendo semplicemente **migliori decisioni di acquisto**, senza significativi costi per cambiamenti organizzativi.



Se la **logistica** è un problema:

B^CSD è la via più breve