

FORECASTING COLLABORATIVO: IL PUNTO DI PARTENZA PER UNA SUPPLY CHAIN ANCORA PIÙ FLESSIBILE

LE POTENZIALITÀ

- Incrementare il livello di servizio
- Migliorare l'accuratezza dell'attività previsionale
- Maggiore tempestività di reazione dei processi produttivi alle variazioni di domanda
- Ottimizzare l'efficienza produttiva e l'utilizzo delle risorse

LA RISPOSTA DI TXT E-SOLUTIONS

- Demand Planning
- Production Planning

RISULTATI

- Tempi di pianificazione ridotti del 40%
- Più flessibilità al sistema produttivo
- Diminuzione delle rotture di stock pari al 60% sui prodotti ad alta rotazione

Profilo Aziendale

Oltre trentacinque anni di attività, quaranta realtà cooperative aderenti in tutta Italia che raggruppano circa 33.000 produttori vitivinicoli associati. Fondata nel 1966, Caviro, www.caviro.it, è una cooperativa agroindustriale di importanza nazionale. Primo produttore europeo di daily wines con i marchi **Tavernello**, **Castellino**, **Brumale** e **Botte Buona**, e primo produttore italiano nella lavorazione dei sotto prodotti della vinificazione, in questi anni l'azienda ha

raggiunto posizioni di leadership sia in Italia che all'estero in entrambe le aree di attività in cui opera: divisione distilleria e divisione vino.

Alla base del grande successo di Caviro è l'ottimo rapporto qualità/prezzo, la perizia di tecnici ed enologi che assicurano al prodotto elevatissimi standard qualitativi e l'esperienza di viticoltori, cantine sociali e consorzi di produttori che, da oltre 30 anni, conferiscono direttamente i loro prodotti, garantendo una fonte sicura di approvvigionamento.

Il contesto della Supply Chain

Con oltre 170 milioni di litri di vino venduti ogni anno, Caviro coordina l'attività di 10 stabilimenti di produzione.

L'azienda utilizza il canale della grande distribuzione (GD/DO) e il canale dei grossisti distributori per servire con i propri vini il mercato italiano e i mercati esteri: Europa, America e Asia.

In questo scenario operativo, le funzioni di pianificazione si confrontano con le dinamiche del largo consumo: una domanda variabile con una forte incidenza delle promozioni sui canali di vendita, la

dipendenza dalla grande distribuzione con lead-time di fornitura sempre più stretti, alti volumi produttivi.

In questo contesto, l'accuratezza delle previsioni ha notevole incidenza sull'efficacia delle successive attività aziendali. Ha impatto infatti, sia sulla pianificazione degli acquisti e l'impegno delle materie prime - la corretta previsione di domanda ha riflessi positivi in termini di riduzione delle giacenze e costi dei materiali -, sia sulla pianificazione della produzione.

A livello operativo, previsioni più affidabili consentono infatti una maggiore sincronizzazione delle fasi di produzione e imbottigliamento ai trend di domanda e, in un ambiente produttivo make-to-stock come è quello di Caviro, una più efficace gestione dei livelli di scorta, minimizzando i rischi di stock-out e stock-over.

La sfida di Caviro

Da sempre caratterizzata da una costante innovazione tecnologica, Caviro ha deciso di attivare un ampio progetto di Supply Chain Management che proprio a partire dalla previsione di domanda, così critica per il settore, guida tutte le attività produttive.

Obiettivo del progetto è:

- rinnovare il processo

previsionale: come in molte realtà, il piano di domanda veniva dedotto dal budget (ogni sei mesi) e l'ottimo livello di servizio al cliente – tratto distintivo dell'azienda – era quindi garantito attraverso il sovradimensionamento delle scorte;

- fornire un supporto alle funzioni di pianificazione

della produzione: superando i limiti dell'elaborazione manuale del piano di produzione, che sebbene efficace, richiedeva tempi di sviluppo notevoli e avveniva pertanto ogni due mesi.

Dopo un'attenta selezione, il partner scelto in questo progetto è stato TXT.

Perché TXT?

Tra le ragioni che hanno guidato la scelta hanno un'importanza chiave la professionalità di TXT e le numerose esperienze dell'azienda nell'ambito di progetti complessi nel settore alimentare.

La soluzione

Caviro ha implementato le soluzioni TXT di Demand

Planning e Production Planning a supporto dei processi di:

- pianificazione della

domanda: l'aspetto saliente della soluzione consiste nell'introduzione di interessanti funzionalità di *forecasting collaborativo (CPFR)*.

I responsabili di produzione e della logistica collaborano con la struttura di vendita (che ha il "polso" del mercato) e con il marketing (che monitora le dinamiche generali del mercato) alla definizione del Piano di domanda. L'analisi dei consuntivi e di dati non strutturati (promozioni, decisioni strategiche, trends di domanda) ora condivisibili via web, consente a Caviro una ripianificazione continua e una maggiore accuratezza del forecast.

La soluzione permette inoltre agli utenti di effettuare le previsioni per diversi orizzonti temporali, aree geografiche, canali, prodotti o famiglie, effettuando simulazioni.

- programmazione della produzione di medio-

lungo termine: il sistema gestionale trasmette le anagrafiche e i dati dinamici

(ordini cliente, giacenze, ordini di produzione in corso) alla soluzione di TXT che elabora con frequenza settimanale il piano di produzione che ha un orizzonte di tre mesi.

I pianificatori abbandonano così la formulazione manuale del piano con Excel per pianificare e ripianificare – nel caso si verificano criticità – molto più rapidamente. La soluzione rende inoltre disponibili, come supporto alla decisione migliore, funzionalità di simulazione per esplorare scenari di produzione alternativi e sfruttare al meglio le risorse.

Con il ridisegno del proprio sistema informativo, Caviro beneficia oggi di un valido supporto operativo all'interno della società, che ha riscontrato benefici in termini di flessibilità del sistema produttivo alla domanda di mercato, minori tempi di pianificazione, incremento del livello di servizio e riduzione delle rotture di stock.

“Con l'uso delle soluzioni di TXT abbiamo ridotto i tempi di pianificazione del 40%, aumentato la flessibilità del sistema produttivo e migliorato il livello di servizio offerto al cliente. In particolare, abbiamo registrato una diminuzione delle rotture di stock pari al 60% sui prodotti ad alta rotazione, senza per questo dover aumentare il livello delle scorte a magazzino.”

Ing. Giorgio Vitolo – Direttore delle operations - Divisione Vino Caviro