

TXT PER PIANIFICARE LA DOMANDA

LE POTENZIALITÀ

- *Migliorare ulteriormente l'accuratezza della previsione e di conseguenza:*
 - *La pianificazione di produzione, acquisti e distribuzione*
 - *La velocità di risposta al mercato*
 - *La gestione degli stock*
- *Opportunità di razionalizzare il processo di gestione della domanda*

LA RISPOSTA DI TXT E-SOLUTIONS

- *DP Boxed Solution: soluzione preconfigurata nata dall'esperienza di Accenture e TXT in aziende del settore moda e beni di consumo a ciclo di vita breve*
- *DP Boxed Solution è basata sulla soluzione software Demand Planning di TXT*

RISULTATI

- *Riduzione dei tempi di pianificazione da 5 a 2 giorni*
- *Definizione di un processo di Demand Planning collaborativo e strutturato*
- *Valido supporto decisionale grazie a una visibilità "allargata" sulla Supply Chain (analisi di marginalità, stock-out, possibilità di confrontare il risultato previsivo con il dato di budget)*

NELLE ATTESE DI BINDA

- *Riduzione dell'errore di previsione almeno del 15% con conseguente riduzione di stock-out e generazione di slow moving*

Profilo Aziendale

Dal 1906, anno della sua fondazione, la storia del Gruppo Binda è segnata da importanti successi. Nel 1932 inizia la vendita degli orologi Wyler Vetta e dopo solo tre anni, la distribuzione del marchio Breil, leader di mercato e oggi di proprietà del Gruppo. Il portafoglio prodotti si arricchisce negli anni successivi dei marchi Seiko, Lorus, Nike e D&G Dolce & Gabbana Time. Il 2001 si apre con il lancio della linea di gioielli Breil e nel 2003 nasce la nuova linea di pelletteria Breil. Nel 2004 la divisione alta gamma di Binda acquisisce la licenza di distribuzione in esclusiva dei telefoni cellulari di lusso Vertu. Oggi, il Gruppo Binda impiega oltre 180 dipendenti per un fatturato nel 2004 di 234 milioni di euro.

Il contesto della Supply Chain

Forte del successo ottenuto in Italia (dove conta oggi oltre 5000 clienti), Binda ha accettato la sfida di mercati molto competitivi come l'Europa, l'Asia ed il Medio Oriente – dove negli ultimi anni ha visto una crescita a doppia cifra – e gli Stati Uniti, con l'apertura della nuova filiale di Miami.

Nuove sedi e nuovi distributori accrescono la capillarità della rete retail nel mondo. Percorrendo a ritroso la supply chain, si arriva alla produzione, effettuata nel Far East da terzisti selezionati (ad eccezione di Wyler Vetta – prodotto Swiss Made) e, ancora più su, alle fasi di

progettazione, sviluppo e commercializzazione, curate direttamente dalla sede di Milano.

È una supply chain sempre più estesa, nella quale le distanze tra punto di produzione e punto di consumo aumentano con l'apertura ai nuovi mercati. Ed è una supply chain complessa. L'estensione della rete distributiva e i lead-time di produzione piuttosto elevati (3-4 mesi), uniti a dinamiche di mercato fashion-like con cicli di vita brevi e trend di domanda irregolari, rendono particolarmente delicato il compito di chi pianifica. La risposta di Binda? Da un lato l'attenzione ancora più spinta verso il canale retail – con l'apertura dei negozi monomarca –, così da presidiare ancora meglio il mercato, dall'altro, gli investimenti tecnologici.

La sfida di Binda

Nel 2004 Binda decide di adottare una soluzione software per la pianificazione della domanda. Migliorare ulteriormente la previsione, vuol dire migliorare, a catena, l'efficacia di tutta la supply chain: pianificare meglio acquisti, produzione e distribuzione, aumentare la capacità di risposta al mercato e ridurre, nel contempo, la generazione di prodotti obsoleti, problematica chiave per le aziende con prodotti a ciclo di vita breve. Dopo un attento vaglio delle soluzioni presenti sul mercato, Binda opta per Demand Planning

Boxed Solution (DP Boxed), la soluzione che sintetizza le competenze maturate da Accenture e TXT nella pianificazione della domanda in aziende che gestiscono gamme di prodotti particolarmente dinamiche e variabili.

Perché DP Boxed?

Le ragioni che hanno guidato la scelta sono state:

- la flessibilità della soluzione e la facilità d'uso, grazie all'interfaccia Excel apprezzatissima dagli utenti;
- la possibilità di estensione agli altri moduli della suite di Demand & Supply Chain Management di TXT;
- La semplice integrazione con il gestionale aziendale.

Molto apprezzata infine è stata la qualità del team misto TXT-Accenture, capace di assistere il cliente passo a passo nel cambiamento e garantire già in fase di selezione una rapida messa in servizio dell'applicativo.

La soluzione

Operativa dopo solo tre mesi, la soluzione ha contribuito in primo luogo a creare un processo

di gestione della domanda collaborativo e strutturato. La prima fase del processo di Demand Planning è oggi di previsione statistica.

Il sistema elabora una proposta che viene rivista e integrata dagli utenti: si tratta di undici brand-manager delle funzioni marketing e vendite.

Tutti apportano la propria conoscenza del mercato

- **informazioni relative a promozioni, lanci – fino ad arrivare a una previsione accurata e condivisa.**

A loro disposizione, anche una serie di funzionalità che consentono una visibilità allargata sulla Supply Chain e rappresentano un valido supporto decisionale, ad esempio:

- ***l'analisi di marginalità del prodotto:*** è una delle leve a disposizione del marketing per valutare la convenienza di "spingere" o meno sul mercato un prodotto rispetto a un altro;
- ***l'analisi di stock-out:*** che sulla base di giacenze e ordini di acquisto "in essere" anticipa nel più breve periodo possibile rotture di stock;

- **la possibilità di confrontare il risultato previsivo con le previsioni di budget.**

DP Boxed gestisce oggi oltre 2000 referenze ed è stata completamente integrata all'interno dell'architettura applicativa aziendale. Riceve in input sia i dati di sell-in dall'ERP aziendale, sia i dati di sell-out dal sistema POS, utilizzato da panel scelti di clienti. L'integrazione ha consentito, da una parte, di fornire agli attori coinvolti nei processi di pianificazione e controllo della supply chain un aggiornamento costante sull'andamento del mercato e sulle performance aziendali, dall'altra di potenziare gli strumenti di analisi dei dati grazie alla completa integrazione con Excel e con il sistema di datawarehouse.

Se si guarda ai benefici anche in termini quantitativi, un primo target già raggiunto è una sensibile diminuzione dei tempi di pianificazione. Nelle attese di Binda anche una riduzione dell'errore di previsione e, in cascata, una riduzione dei livelli di stock e del rischio di invenduto.

“L'integrazione di DP-Boxed ci ha consentito, da una parte, di fornire agli attori coinvolti nei processi di pianificazione e controllo della Supply Chain un aggiornamento costante sull'andamento del mercato e sulle performance aziendali, dall'altra di potenziare gli strumenti di analisi dati oggi disponibili in Binda grazie alla completa integrazione con excel e con il nostro sistema di datawarehouse.”

M. Ragazzini, IT Manager - Binda Italia

“In collaborazione con TXT e Accenture abbiamo introdotto in azienda un nuovo modo di lavorare. Abbiamo ridisegnato il processo di gestione della domanda, svincolandolo rispetto al passato dalla sensibilità della singola persona e favorendo una condivisione degli obiettivi e delle strategie di vendita trasversalmente a tutte le funzioni coinvolte. Se guardiamo ai benefici, un primo risultato già ottenuto è la riduzione dei tempi di pianificazione da cinque a due giorni. Ci aspettiamo anche una riduzione dell'errore di previsione almeno del 15% con una conseguente diminuzione degli stock-out e dei prodotti slow-moving.”

M. Forzani, Supply Chain Manager - Binda Italia