



La Supply Chain e la distribuzione

Roberto Politi
Arrow Southern Europe
Supply Chain Solutions Manager

Powering the Supply Chain.SM



ARROW

Elementi di competitività

- Risparmiare sui costi
- Ottimizzare i propri processi
- Migliorare il servizio offerto

- Come interpretare tutto questo?



Risparmiare sui costi Tutti in coda per i saldi?



Powering the Supply Chain. SM



Ottimizzare i processi

Cercare nuovi partner low cost per i trasporti?



Powering the Supply Chain.™



ANOW

Migliorare il servizio offerto

Incrementare le scorte per garantire le consegne?



Powering the Supply Chain.™



ANOW



Una cultura vincente...

WINNING CULTURE

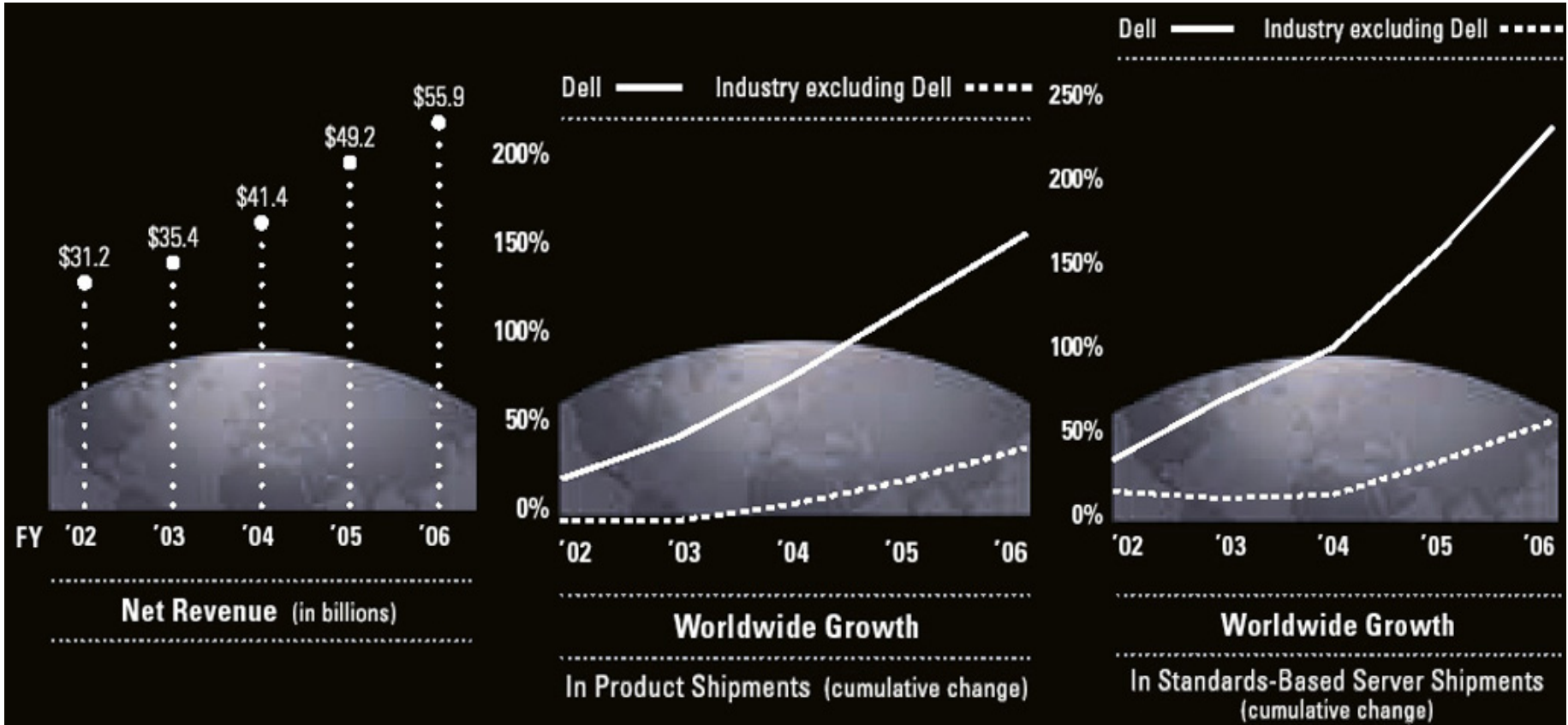
The combination of a superior global team, a uniquely positive working experience and the best business model in our industry is an important differentiator for Dell. We call it our winning culture.

Powering the Supply Chain.SM

ANOW

Migliorare il servizio offerto

Il caso DELL Computers



Powering the Supply Chain.™



ANNO

Migliorare il servizio offerto

Il caso DELL Computers

Dal bilancio 2005-2006:

| OPERATING RESULTS (in millions, except per-share data) | | | | | |
|---|-----------------------------|------------------------------|---------------|---------------|-----------------------------|
| Fiscal-year ended | Feb. 3, 2006 ⁽¹⁾ | Jan. 28, 2005 ⁽²⁾ | Jan. 30, 2004 | Jan. 31, 2003 | Feb. 1, 2002 ⁽⁴⁾ |
| Net revenue | \$ 55,908 | \$ 49,205 | \$ 41,444 | \$ 35,404 | \$ 31,168 |
| Non-GAAP gross margin | \$ 10,288 | \$ 9,015 | \$ 7,552 | \$ 6,349 | \$ 5,507 |
| GAAP gross margin | \$ 9,950 | \$ 9,015 | \$ 7,552 | \$ 6,349 | \$ 5,507 |
| Non-GAAP operating income | \$ 4,789 | \$ 4,254 | \$ 3,544 | \$ 2,844 | \$ 2,271 |
| GAAP operating income | \$ 4,347 | \$ 4,254 | \$ 3,544 | \$ 2,844 | \$ 1,789 |
| Non-GAAP net income | \$ 3,825 | \$ 3,323 | \$ 2,645 | \$ 2,122 | \$ 1,780 |
| GAAP net income | \$ 3,572 | \$ 3,043 | \$ 2,645 | \$ 2,122 | \$ 1,246 |
| Non-GAAP earnings per common share | \$ 1.56 | \$ 1.29 | \$ 1.01 | \$ 0.80 | \$ 0.65 |
| GAAP earnings per common share | \$ 1.46 | \$ 1.18 | \$ 1.01 | \$ 0.80 | \$ 0.46 |
| PERCENT OF NET REVENUE | | | | | |
| Fiscal-year ended | Feb. 3, 2006 ⁽¹⁾ | Jan. 28, 2005 ⁽²⁾ | Jan. 30, 2004 | Jan. 31, 2003 | Feb. 1, 2002 ⁽⁴⁾ |
| Non-GAAP operating income | 8.6% | 8.6% | 8.6% | 8.0% | 7.3% |
| GAAP operating income | 7.8% | 8.6% | 8.6% | 8.0% | 5.8% |
| Non-GAAP net income | 6.8% | 6.8% | 6.4% | 6.0% | 5.7% |
| GAAP net income | 6.4% | 6.2% | 6.4% | 6.0% | 4.0% |

Powering the Supply Chain.™

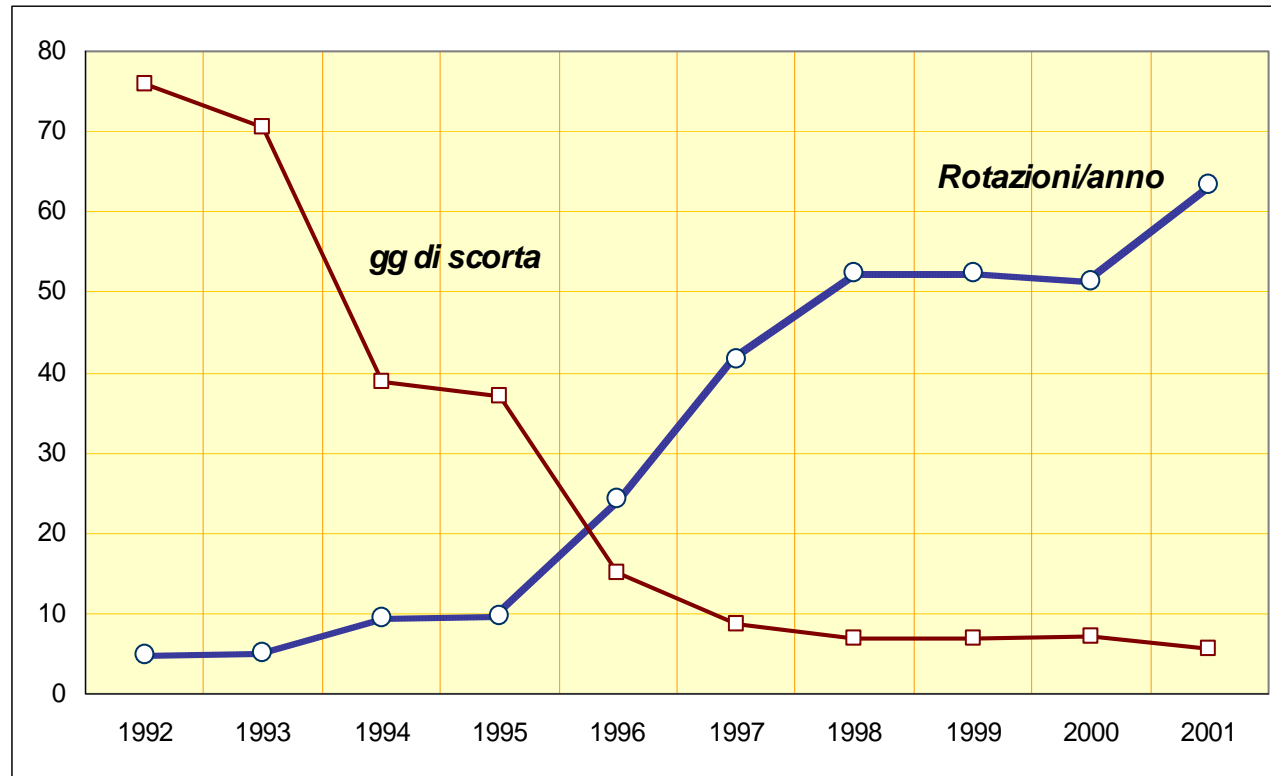


ANOW

Migliorare il servizio offerto

Il caso DELL Computers

A inizio 1994 Dell decide un “crash program” sulle scorte
I risultati sono eclatanti (valori a fine anno fiscale)



Migliorare il servizio offerto

Il caso DELL Computers

| KEY RATIOS | | | | | |
|-----------------------------|--------------|---------------|---------------|---------------|--------------|
| Fiscal-year ended | Feb. 3, 2006 | Jan. 28, 2005 | Jan. 30, 2004 | Jan. 31, 2003 | Feb. 1, 2002 |
| Days of supply in inventory | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 |
| Days of sales outstanding | 29 | 27 | 27 | 28 | 29 |
| Days in accounts payable | 77 | 73 | 70 | 68 | 69 |
| Cash conversion cycle | (44) | (42) | (40) | (37) | (36) |

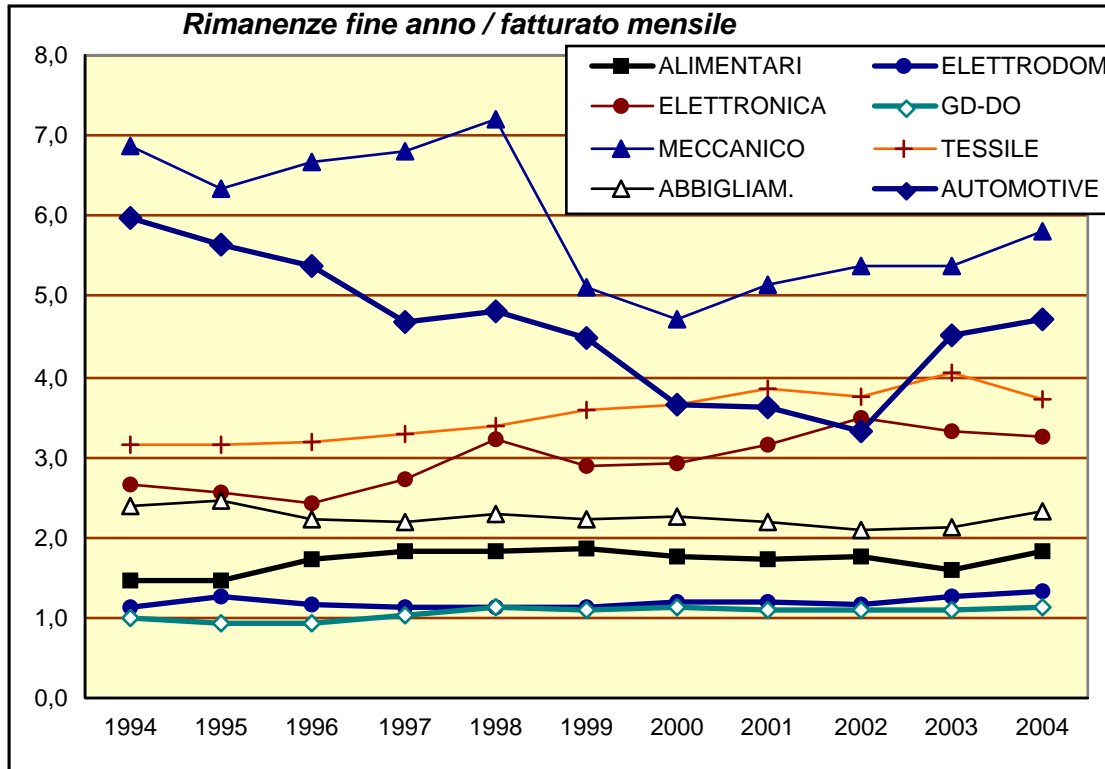
- Nessun dubbio che Dell sia un'azienda di successo...
- Ma nel mondo è nota anche per essere stata la prima a decidere di **LAVORARE SENZA SCORTE...**
- **... e ad esserci riuscita!**



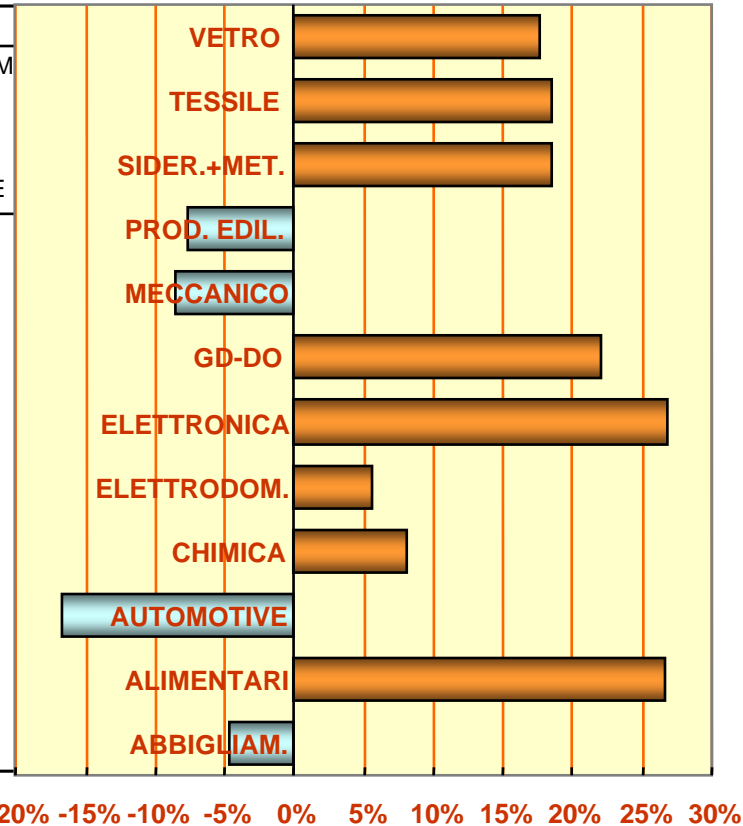
Migliorare il servizio offerto

Le scorte nel mercato Italiano

Mesi di scorta (a fine anno!!)



Variazione ultimi 10 anni



Come può intervenire la distribuzione?

Lo studio di una Soluzione di Supply Chain inizia dagli obiettivi del cliente..



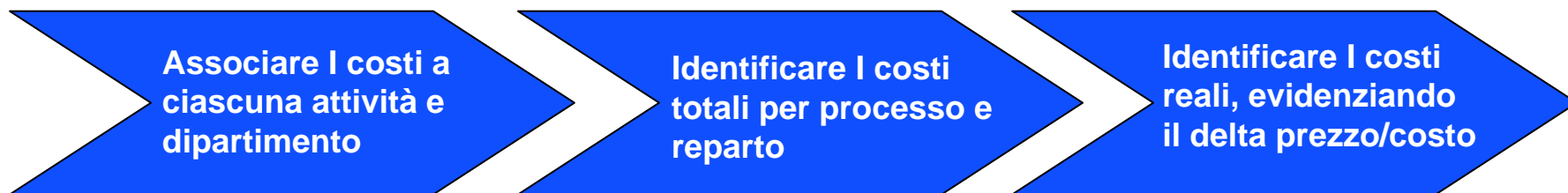
Ma non sempre gli obiettivi sono chiari, o noti

Definire il “Total Cost of Ownership”

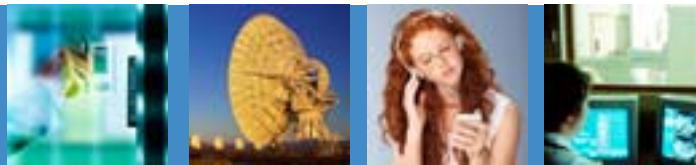
Il Total Cost of Ownership (TCO) è definito come...

“L’insieme di **tutti i costi** che un’azienda deve sostenere per acquistare e procurarsi nei tempi adeguati la materia prima, gestire il flusso di produzione ed ottenere un bene finito e vendibile”

L’analisi del TCO:



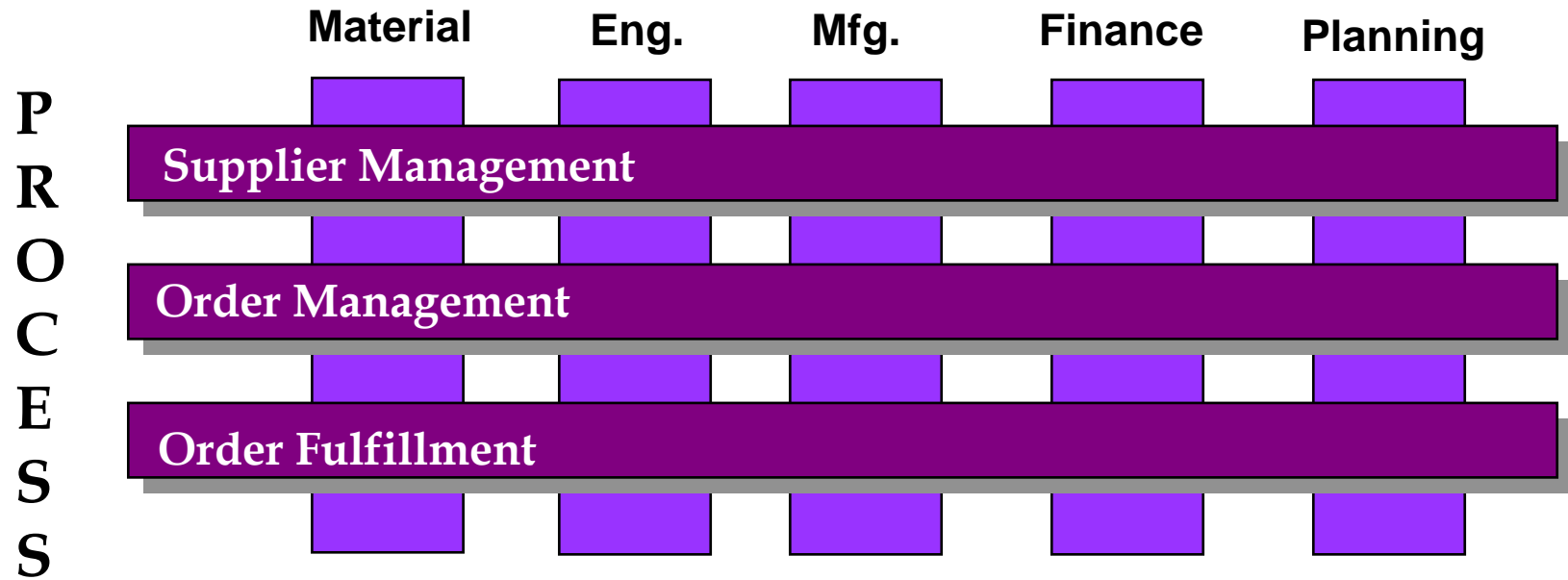
Utilizzando l’analisi Activity Based Costing (ABC), è possibile fornire un servizio di consulenza che aiuti i clienti ad indentificare le aree di miglioramento dei propri processi, e soprattutto di pesare i reali benefici economici di una soluzione logistica



Analisi del TCO, un processo complesso

Richiede un approccio multifunzione e multireparto

DEPARTMENTS



Il risultato dell'approccio TCO

| ACQUISITION COSTS | PRESENT SITUATION | % of TAQ |
|-------------------------|-------------------|----------|
| MATERIAL | 45,000,000 | |
| PLANNING | 140,000 | 5.11% |
| EXPEDITING | 0 | 0.00% |
| PURCHASING | 168,000 | 6.13% |
| INVOICE PROCESSING | 132,000 | 4.82% |
| RECEIVING | 97,500 | 3.56% |
| RECEIVING INSPECTION | 0 | 0.00% |
| INVENTORY CARRYING COST | 981,000 | 35.81% |
| OBSOLESCENCE | 270,000 | 9.86% |
| MATERIAL HANDLING | 429,000 | 15.66% |
| STOCK OUT COST | 432,000 | 15.77% |
| MISSED PRICE PROTECTION | 90,000 | 3.29% |
| TOTAL | 47,739,500 | |

Costo di gestione per
Riga d'ordine >100€

2.739.500 € di costi! Adder del 6%

Volumi minori, l'incidenza tende ad aumentare
Processi meno ottimizzati, incidenza alle stelle



Il risultato dell'approccio TCO

| ACQUISITION COSTS | PRESENT SITUATION | % of TAC |
|-------------------------|-------------------|----------|
| MATERIAL | 45,000,000 | |
| PLANNING | 140,000 | 5.11% |
| EXPEDITING | 0 | 0.00% |
| PURCHASING | 168,000 | 6.13% |
| INVOICE PROCESSING | 132,000 | 4.82% |
| RECEIVING | 97,500 | 3.56% |
| RECEIVING INSPECTION | 0 | 0.00% |
| INVENTORY CARRYING COST | 981,000 | 35.81% |
| OBSOLESCENCE | 270,000 | 9.86% |
| MATERIAL HANDLING | 429,000 | 15.66% |
| STOCK OUT COST | 432,000 | 15.77% |
| MISSED PRICE PROTECTION | 90,000 | 3.29% |
| TOTAL | 47,739,500 | |

La soluzione identificata:

Numero di righe d'ordine ridotto a meno di 15000/yr (EOQ, consolidamenti..)

Gestione materiali -40% con soluzione Basata su Kanban

Ricevimento - Implementazione Barcode

Registrazione fatture - EDI

La proposta scelta ha generato un risparmio misurato di 850.000 € (-30%)



Un approccio diverso - L'esempio quotidiano?

Ho comprato tutto al supermercato sotto casa,
Ci ho messo mezz'ora in tutto.
Ho in casa solo quello
che mangio in una settimana e
non rischio che marisca nulla.
Ho risparmiato benzina, tempo e non ho
buttato via niente.



-5% a l

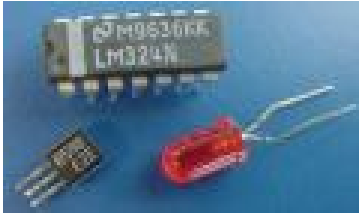


In conclusion..

Powering the Supply Chain.SM



Le competenze della distribuzione?



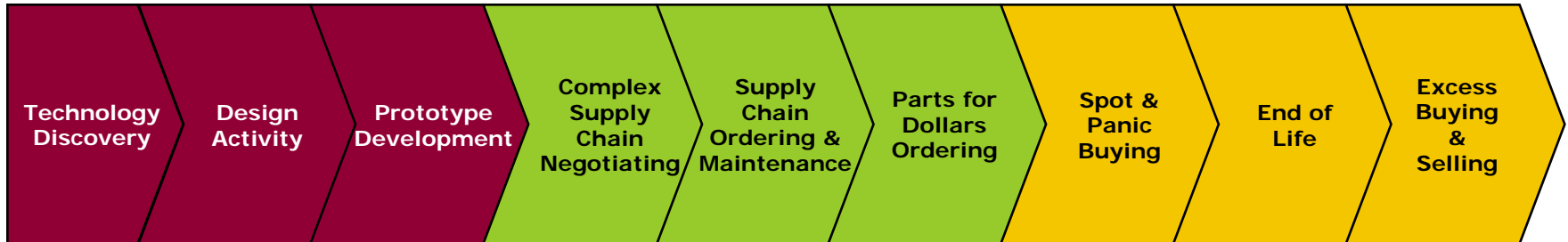
Engineering



Purchasing



Manufacturing



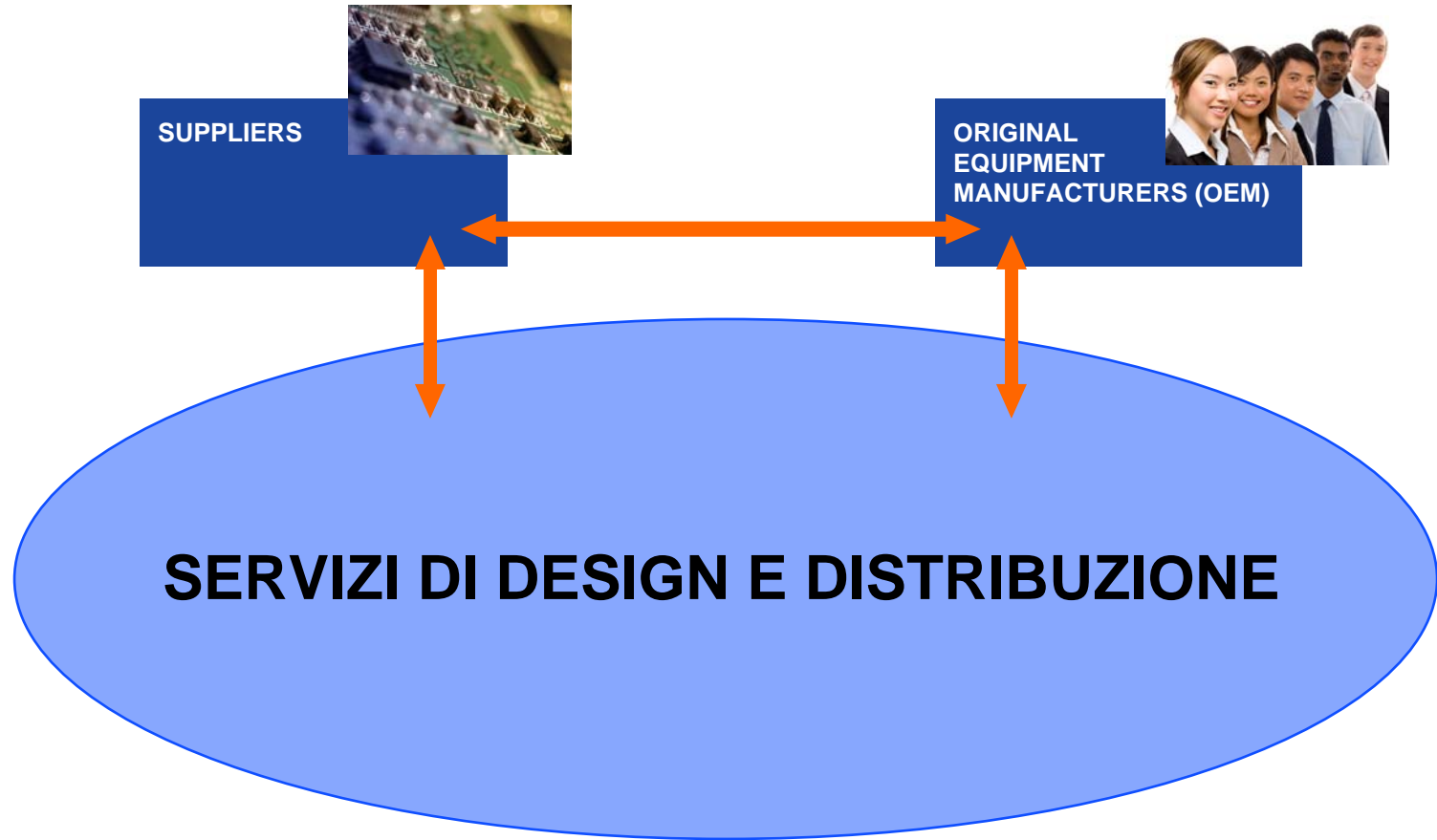
Il servizio al cliente attraversa tutta la filiera, dal Concept alla gestione dell'EOL...

Powering the Supply Chain.SM



ANALOG

Una volta era tutto più semplice...



La Complessità del problema è cambiata



Il costo del risparmio

- Le grandi aziende vincenti hanno lavorato per ottimizzare i propri processi
- La competitività non passa solo per il prezzo
- Non si vince la sfida con i mercati low cost cercando solo di ottenere nuovi sconti
- La nuova frontiera per la distribuzione è di mettere a disposizione di tutti i clienti la metodologia ed i processi che hanno consentito ad aziende come Dell di vincere la sfida
- La sfida si può e si deve giocare anche sul fronte dei processi



La Supply Chain nella distribuzione

- La competenza tecnica, lo Stock ed il prezzo non bastano più
- Si devono aggiungere la competenza sui processi, l'offerta di strumenti integrati di gestione e di comunicazione, e lo studio di soluzioni specifiche
- In sostanza serve la capacità di:

IDENTIFICARE IL PROBLEMA LOGISTICO DI UN CLIENTE E
PROPORRE LA SOLUZIONE ADEGUATA

LA SOLUZIONE NON E' MAI QUELLA DI SPOSTARE UN
COSTO DA UN PUNTO AD UN ALTRO DELLA FILIERA...





Q&A

Powering the Supply Chain.SM



ANOW