

CASE HISTORY / 02

IL CLIENTE

Azienda industriale settore elettrodomestici

IL PROBLEMA

L'azienda aveva difficoltà a prevedere la domanda, di conseguenza era soggetta a insufficiente disponibilità di semilavorati e componenti e alla difficoltà di reperirli sul mercato al momento dell'utilizzo. Questo portava a considerevoli livelli di stress e spreco di risorse manageriali e produttive.

IL PROGETTO

Introdurre la pianificazione della domanda, eliminare i picchi imprevisti che causavano la cannibalizzazione delle scorte fra diversi articoli semilavorati e componenti.

GLI OBIETTIVI

Avere la totale disponibilità dei componenti necessari all'approntamento del prodotto finito senza generare un incremento nel livello delle scorte.

L'APPROCCIO

Abbiamo iniziato un'analisi dello storico della domanda con l'identificazione dei picchi e delle loro cause. Abbiamo poi introdotto la gestione della Supply Chain per instaurare una maggiore collaborazione con i fornitori, affiancando sia i fornitori che il personale addetto a acquisti e logistica nell'introduzione dei nuovi meccanismi.

I RISULTATI

Eliminazione degli stock out dovuti a picchi di richiesta, riduzione del numero di fornitori necessari a gestione componenti di produzione con conseguente miglioramento delle condizioni di acquisto.