

ARENA

GESTIRE LA COMPLESSITÀ DI UNA SUPPLY CHAIN GLOBALE



Contesto e obiettivi

ARENA PROGETTA, REALIZZA E RIVENDE in tutto il mondo abbigliamento e accessori per nuoto e sport acquatici. La sede aziendale si trova a Tolentino, nelle Marche, e la produzione è delocalizzata in Europa ed Estremo Oriente. Quale realtà internazionale che conta 4 filiali e rivende in oltre 100 Paesi, Arena gestisce una rete distributiva multilivello con un magazzino centrale in Italia e 2 magazzini regionali in Francia e negli Stati Uniti.

I maggiori clienti di Arena sono grossi retailer con un elevato potere contrattuale. Per meglio soddisfare i consumatori, essi ordinano più spesso e in quantità inferiori rispetto al passato, e richiedono tempi di consegna sempre più brevi. Arena doveva adeguarsi. Nel 2017 solo il 35% della produzione era destinato al magazzino e il resto avrebbe dovuto essere realizzato su commissione. Tuttavia, il tempo di consegna di quattro mesi e mezzo per la merce prodotta in Estremo Oriente rendeva quest'opzione impraticabile, costringendo il team di pianificazione di Arena ad ordinare fino al 60% delle quantità in anticipo.

L'adozione di uno strumento avanzato di pianificazione fa parte della strategia aziendale volta a migliorare la capacità di soddisfare le richieste del mercato. Per prima cosa, Arena ha suddiviso il proprio assortimento in raggruppamenti sulla base di vincoli di fornitura e opportunità commerciali. Per ogni raggruppamento ha poi definito il livello di servizio e la politica di riordino, allo scopo d'aumentare sia la capacità dell'azienda di consegnare sul pronto che la disponibilità, riducendo nel contempo il valore delle

ARENA WATER INSTINCT

ANNO DI FONDAZIONE: 1973

MAGAZZINI: 1 magazzino centrale, 2 magazzini regionali in Paesi diversi, 15 magazzini logici per i clienti maggiori

SKU: 5.000 continuativi + 15.000 stagionali

DIPENDENTI: 250

FATTURATO: €125M (2018)

PRESENZA SUL MERCATO: 116 Paesi



scorte. “La scelta è ricaduta su RELEX per la potenza di calcolo del software e la comprovata esperienza nell’ottimizzazione dei livelli di stock,” ha dichiarato Giorgio Farinelli, Supply Chain Director di Arena.

In precedenza, gli ordini dai fornitori per il magazzino centrale e da questo ai magazzini regionali erano gestiti in Excel. Anche le previsioni venivano calcolate in Excel sulla base delle vendite storiche e corrette dai responsabili commerciali per riflettere gli obiettivi finanziari. I picchi eccezionali della domanda, come grossi ordini da parte dei maggiori clienti, venivano gestiti manualmente.

Uno degli obiettivi del progetto era calcolare una previsione più accurata sia per i prodotti stagionali che per quelli continuativi. Arena voleva anche automatizzare il calcolo degli ordini di produzione destinati al magazzino centrale e di quelli da quest’ultimo in distribuzione ai magazzini regionali.

Il progetto

L’IMPLEMENTAZIONE È INIZIATA A LUGLIO 2017 con la previsione, il riordino e l’allocazione dei prodotti stagionali. Produrre previsioni della domanda affidabili a livello di SKU era difficile a causa delle variazioni nei profili delle taglie tra diversi mercati e modelli. Gli esperti di RELEX hanno creato una funzione che analizza i dati storici e calcola previsioni accurate per singola taglia, utilizzando il Motore delle Regole di Business. Si tratta di uno strumento che permette agli utenti di impostare dei filtri e di applicare delle azioni automatiche ai risultati, senza coinvolgere il reparto di Ricerca e Sviluppo.

I vincoli agli ordini imposti dai fornitori rappresentavano una difficoltà ulteriore. L’operazione di allineamento delle quantità a questi vincoli era molto onerosa in termini di tempo per il team di Arena. Ora il processo è gestito da RELEX in maniera automatica.

Inizialmente RELEX ha messo a punto una soluzione per la gestione di tre cicli d’ordine a stagione, con focus sulla stagione

“ RELEX ci ha seguito passo per passo fino a che non abbiamo risolto tutti i punti. È stato un percorso fantastico.

Giorgio Farinelli
Supply Chain Director, Arena

corrente. Il sistema è stato poi sviluppato per consentire ad Arena di prendere in esame stagioni e cicli d’ordini multipli. Il riordino dei prodotti continuativi sarà gestito con un approccio integrato, in cui la previsione per il magazzino centrale si basa sulle proiezioni di riordino dei magazzini regionali.

I risultati

Prima di RELEX, gli esperti di Arena erano impegnati in operazioni di acquisto di routine e avevano poco tempo per ottimizzare gli ordini in base agli obiettivi aziendali. Adesso hanno una visibilità end-to-end dell’intera supply chain, le decisioni sono supportate da dati affidabili e gli ordini vengono calcolati con precisione in pochi minuti. Ciò permette al team di gestire proattivamente la pianificazione senza aumentare il proprio organico.

“Il sistema è in grado di effettuare calcoli rapidi nonostante la mole ingente dei dati,” ha spiegato Claudio Perna, Planning & Inventory Manager di Arena. “Ciò ci consente di produrre numerose iterazioni durante il ciclo d’ordine e di reagire a eventuali situazioni impreviste.”

RELEX ha avuto un ruolo fondamentale nel supportare l’evoluzione dei processi di Arena verso un controllo più olistico della sua catena distributiva. Dall’introduzione di RELEX, i cicli di ordine sono passati da 6 a 12 all’anno e le cancellazioni sono diminuite in maniera significativa. I clienti di Arena sono ora in grado di fare ordini più frequenti, allineandosi di fatto alla domanda dei consumatori. Il progetto è ancora in corso, ma nel complesso l’impatto dei nuovi processi e dell’utilizzo del sistema è stato molto positivo.

“RELEX ci ha seguito passo per passo fino a che non abbiamo risolto tutti i punti”, ha dichiarato Farinelli. “C’è stato molto da imparare e la nostra fiducia nello strumento è aumentata col tempo. Abbiamo messo a punto una soluzione all’avanguardia ed è stato un percorso fantastico.”

Risultati:

- ✓ Focus sulla pianificazione anziché sulle attività di routine
- ✓ I cicli di ordine sono saliti da 6 a 12 l’anno
- ✓ Riduzione significativa delle cancellazioni

RELEX DÀ RISULTATI. I nostri clienti di solito riducono l’inventario del 30%, aumentano la disponibilità fino al 98%, riducono lo spreco anche del 40% e aumentano i profitti. Offriamo un modello a basso rischio con costi fissi concordati e libertà di uscita. Il nostro segreto? Una tecnologia all’avanguardia che analizza i dati storici in tempo reale per permettere ai clienti di migliorare la pianificazione; previsione della domanda, analisi mirata dei dati, riordino automatico e molto altro. Contattateci!

► info@relexsolutions.it ► www.relexsolutions.it