

CASE STUDY FOOD&BEVERAGE

BAULI

Nata dall'abilità artigianale di Ruggero Bauli, fondatore dell'attività nel 1922, **Bauli S.p.A.** è riuscita negli anni, grazie al proprio know how, alla passione per la qualità pasticceria e allo sviluppo tecnologico, ad ottenere una forte leadership nel settore dei prodotti da ricorrenza e nel Croissant.

Negli anni '60 a Ruggero Bauli subentrano i tre figli di Ruggero: Alberto, Adriano e Carlo. L'azienda imbocca la strada dello sviluppo, basata su un connubio inscindibile tra ricetta originale, qualità artigianale e innovazione e raggiunge un ampio giro di affari, con la successiva acquisizione di FBF di Romanengo a Crema (la più importante realtà produttiva di Croissanteria sul territorio nazionale) e, nel luglio 2006, dell'intero pacchetto azionario di Doria storico marchio italiano noto per la produzione di biscotti e crackers con sito produttivo ad Orsago in provincia di Treviso.

Il segreto del successo di Bauli sta nell'aver saputo coniugare la sapienza delle ricette artigianali all'alta tecnologia. Bauli assicura oggi una qualità garantita da elevati standard inarrivabili per una produzione di tipo artigianale, attraverso la scelta di materie prime di altissimo livello, a migliaia di controlli sulla filiera, dalle materie prime a tutto il processo produttivo.

Oggi **Bauli Group** è una realtà che raccoglie aziende motivate dalla stessa continua e costante ricerca dell'eccellenza qualitativa, con l'obiettivo di ottenere la fiducia del cliente/consumatore offrendo specializzazione, innovazione e servizio.

PROGETTO

Proprio nell'ottica dell'innovazione e del miglioramento continuo, Bauli ha iniziato ad introdurre nel 2015 uno strumento di Sales & Operational Planning che permettesse una standardizzazione di metodi e strumenti e che fornisse supporto alle attività di previsione della domanda

dei prodotti ricorrenti (Natale e Pasqua) e continuativi (Merende, Biscotti e Crackers). Bauli cercava, in particolare, un'architettura applicativa agile e flessibile che supportasse i planners appartenenti alle tre diverse divisioni vendite (Continuativi, Ricorrenti e Private Label) nella definizione dei volumi di produzione per Item/Bucket e che permettesse di condividere le informazioni con le Operations.

SOLUZIONE

I moduli individuati come elementi costitutivi della soluzione sono riferiti ai seguenti componenti della suite:

- » Demand Management
- » Inventory Management
- » Resource & Supply Planning
- » Order Promising
- » Web Supply Engine.

Gli obiettivi nel medio/lungo periodo riguardavano l'introduzione di una soluzione di pianificazione a capacità finita (per prodotti continuativi e ricorrenti) che consentisse di:

- » Generare il target stock sui nodi della rete logistica produttiva in funzione del livello di servizio desiderato
- » Generare il Piano di Replenishment a capacità infinita sui nodi logistici distributivi (Hub/Depositi Periferici) in funzione della domanda commerciale e dei target stock desiderati
- » Determinare il Piano Principale di Produzione a capacità infinita (Da Produrre) per tutti i business di vendita
- » Validare il Piano Principale di Produzione a capacità finita in funzione della disponibilità delle risorse (definizione degli assetti produttivi delle fabbriche nel medio/lungo periodo)
- » Simulare i profili di stock attesi per categoria prodotto
- » Avere visibilità ed allarmi su ipotesi di spazi magazzino occupati.



AZIENDA
BAULI



SETTORE
FOOD & BEVERAGE



DIMENSIONE
5 IMPIANTI PRODUTTIVI
ITALIA, 1 CE.DI. PRINCIPALE
E 2 CE.DI. LOCALI.



FATTURATO
459,80 MLN€ (2018)



MODULI SEDAPTA
DEMAND MANAGEMENT,
INVENTORY MANAGEMENT,
RESOURCE & SUPPLY
PLANNING,
ORDER PROMISING,
WEB SUPPLY ENGINE

Gli obiettivi nel breve periodo riguardavano l'introduzione di una soluzione di pianificazione a capacità finita (sempre per i prodotti continuativi e ricorrenti) che consentisse di:

- » Generare obiettivi di scorta (target stock) sui vari nodi della rete logistica produttiva in funzione del livello di servizio desiderato
- » Determinare il Piano Principale di Produzione a capacità infinita (Da Produrre) per tutti i business di vendita
- » Definire le priorità delle proposte
- » Schedulare la settimana corrente.

BENEFICI

Medio - Lungo Termine

- » Miglioramento del livello di servizio al cliente
- » Contenimento dei costi di giacenza
- » Analisi copertura dei Fabbisogni in base agli Ordini Aperti attivi
- » Generazione Fabbisogni Materiali Netti per Plant / Fornitore / Item / Settimana in funzione delle politiche di scorta e lottizzazione impostate
- » Generazione dei Call Off per Plant – Copacker / Fornitore / Item / Giorno dei Materiali a Lungo Lead Time
- » Pubblicazione e condivisione Ordini Aperti di consegna via WEB.

Breve Termine

- » Soddisfamento Piano Produttivo Schedulato
- » Contenimento dei costi di giacenza
- » Generazione dei Call Off per Plant – Copacker / Fornitore / Item / Giorno dei Materiali a breve Lead Time
- » Verifica coerenza Call Off proposti con gli Ordini Aperti attivi
- » Generazione Spedizione logiche per Plant – Copacker / Fornitore / Item / Giorno – Ora
- » Pubblicazione e condivisione dei Call Off via WEB.

PERCHÈ SEDAPTA

- » Opzione Best of Breed migliore tra quelle valutate
- » Modularità della soluzione
- » Soluzione “taylor-made” per esigenze della Direzione Logistica
- » Facilità di integrazione con sistemi diversi e diverse basi dati (HANA, SQL Server)
- » Portale (WSE) per gestione ordini e capitolati
- » Presente anche durante il processo di Deploy.


