

CASE STUDY FOOD&BEVERAGE

LATTERIA MONTELLO

Latteria Montello è un'azienda alimentare con sede a Giavera del Montello (Treviso), dove sono presenti lo stabilimento produttivo e il centro di distribuzione. Latteria Montello è un'azienda all'avanguardia, leader nel segmento premium del mercato stracchini in Italia. Dispone di stabilimenti tecnologicamente avanzati ad elevata capacità produttiva, impiegando personale altamente qualificato e processi di qualità certificata. Nel corso degli anni l'azienda ha attivato un'efficace rete di distribuzione che ha portato i prodotti a marchio **Nonno Nanni** ad una presenza capillare e puntuale nel territorio.

Opera come azienda per la produzione di stracchini, formaggi freschi e prodotti alimentari derivati, utilizzando come materia principale il latte per la produzione di varie categorie di prodotti.

In un contesto di questo tipo riveste importanza focale un'attenta determinazione dei volumi di domanda per pianificare gli acquisti di materia prima, prevalentemente latte e packaging, e un controllo puntuale della produzione sulle linee.

Latteria Montello spazia tra il canale Ho.Re.Ca. e la GDO, dalla quale ottiene la maggior parte dei risultati operativi.

ANALISI

Nell'ambito di una forte spinta di rinnovamento interna dettata dalla progressiva crescita avuta nel corso degli ultimi anni da Latteria Montello, rientra l'attuale progetto che ha portato Latteria Montello a concentrarsi sugli aspetti di:

- » Elaborazione delle domande previsionali (budget e forecast)

- » Elaborazione di proposte di ordini di lavoro e acquisto e che ha favorito la collaborazione tra l'Azienda e il gruppo sedApta.

Elaborazione del Budget

Il processo di elaborazione del budget è finalizzato alla definizione degli obiettivi di vendita (volumi / valori) su orizzonti medio / lunghi (tipicamente 12 mesi).

Questo processo si sviluppa a partire da informazioni storiche, dati di riferimento, ipotesi di estensione portafoglio articoli o clienti, etc., che vengono valutate attraverso KPIs. Il processo di elaborazione del budget è un processo tipicamente collaborativo, che coinvolge diverse funzioni aziendali che portano il loro contributo in funzione delle informazioni rese loro disponibili nel formato a loro consono.

È un processo tipicamente sottoposto a revisioni (in genere trimestrali) e a confronto con le informazioni di Supply & Operation Planning (previsioni, piani produttivi, profili di carico del magazzino, etc.)

Previsioni di vendita

Il processo di proposta e gestione delle previsioni di vendita si sviluppa in contesti collaborativi top - down e/o bottom - up, ovvero attraverso analisi dello storico basato su approcci matematici e la discussione / integrazione dei profili di vendita proposti attraverso le gerarchie approvative, per arrivare alla release del forecast di consenso.

Il processo si svolge in modalità rolling (tipicamente mensile, o settimanale), supportato dall'analisi degli scostamenti dai valori di riferimento (quali budget, versioni di forecast precedenti, etc.) attraverso l'identificazione e l'utilizzo di specifici KPIs.



AZIENDA
LATTERIA MONTELLO



SETTORE
FOOD & BEVERAGE



DIMENSIONI
1 IMPIANTO
1 CENTRO DISTRIBUTIVO



FATTURATO
103 MLN € (2020)



MODULI SEDAPTA
DEMAND MANAGEMENT
SALES ANALYSIS
SALES COLLABORATION



SOLUZIONE

All'interno del perimetro di progetto globale, la soluzione ha visto la partenza in Live dello Stream di "Budgeting".

Attraverso l'adozione degli strumenti di Demand Management della suite sedApta:

- » Sales Analysis per la generazione di una curva matematica su base storica
- » Sales Collaboration per la visualizzazione, condivisione e forzatura del dato proposto

È stato possibile implementare uno strumento a supporto del team di Controllo di Gestione per poter elaborare una stima dei target di volume per l'orizzonte temporale di budget considerato.

La generazione di proiezioni matematiche consente di intercettare trend e stagionalità specifiche per prodotto/cliente e arricchire il dato prodotto attraverso la gestione di phase in/out.

La parte di Sales Collaboration permette di agire sulle curve matematiche prodotte in funzione di dati storici e anagrafiche promozionali ed effettuare *adjustments* del dato in maniera intuitiva e smart per arrivare a definire volumi di budget che tengano in considerazione tutti gli input considerati.

L'adozione di una Control Tower specifica, contenente reportistiche ad hoc e interazione con gli input di processo, permette agli utenti di avere sempre sotto controllo il processo e i risultati generati.

Trasversalmente al processo, l'approccio Orchestrato consente all'utente di agire sui tool e sul dato nei modi e nei tempi attesi per giungere in maniera efficace al risultato finale.

RISULTATI OTTENUTI

A fronte di quanto precedentemente descritto, si è arrivati ad ottenere un processo guidato e strutturato che supporti l'utente a raggiungere gli obiettivi prefissati in ambito Budgeting.

Questo permetterà di:

- » Incrementare i livelli di accuratezza dei piani previsionali e, a tendere, efficientare i processi produttivi
- » Migliorare il livello di servizio senza incidere sui costi, supportando anzi i processi di dimensionamento delle scorte e di pianificazione della produzione
- » Digitalizzare e standardizzare i processi aziendali
- » Implementare strumenti organizzati e condivisi per distribuire le informazioni in logica orchestrata
- » Implementare modelli simulativi per analisi what-if a copertura, nella fase iniziale, dell'area Budget e, nei prossimi stream di avanzamento, in area di Sales & Demand Planning e Supply Planning
- » Incrementare le informazioni disponibili per arricchire il patrimonio aziendale e migliorare continuamente i risultati
- » Supportare il processo di crescita e di continuous improvement tipico dell'azienda, razionalizzando i KPIs, riducendo le routine manuali e permettendo alle risorse aziendali di focalizzarsi sulle attività ad alto valore aggiunto
- » Ridurre il rischio di errore dovuto alla gestione di strumenti non centralizzati e alle attività manuali a basso valore aggiunto.

Nonno Nanni