

Abstract

Piaggio & C. S.p.A. ha implementato la piattaforma SAP R/3, per la gestione dei principali processi aziendali, tra cui i processi di ciclo passivo per l'approvvigionamento di Materiali Indiretti e Materiali Diretti di produzione.

Nel corso del 2007 è emersa l'esigenza di ottimizzare alcuni processi relativi a questi ambiti, e di instaurare dei nuovi scenari collaborativi con i propri Partner commerciali.

La soluzione individuata dal Gruppo Piaggio e Syskoplan Reply è la piattaforma SAP SRM – Supplier Relationship Management.

Scenario

SAP Supplier Relationship Management (SRM) uno strumento in grado di supportare l'azienda nel:

- migliorare le strategie d'acquisto attraverso una maggiore visibilità sullo spending, specifiche iniziative di sourcing, selezione dei fornitori, gestione e verifica della compliance ai contratti
- rendere più efficienti i processi di acquisto attraverso l'implementazione di strumenti automatici, la revisione e lo snellimento delle procedure interne, una maggior compliance alle procedure di acquisto
- avviare una maggiore collaborazione con i fornitori attraverso strumenti di selfservice, connettività, condivisione di documenti e informazioni
- automatizzare il processo di ricezione e gestione delle fatture.

Le soluzioni implementate da Piaggio & C S.p.A. in collaborazione con Syskoplan Reply, consentono di attivare processi collaborativi condivisi con i fornitori al fine di identificare e selezionare le migliori offerte per qualità e costi, ottimizzare i termini contrattuali e analizzare l'impatto di ogni nuovo fornitore all'interno dell'intera catena del valore.

La soluzione SRM implementata da Piaggio & C S.p.A. consente all'azienda di gestire le relazioni con i fornitori, migliorando la competitività e la redditività aziendale.

"Con la Piattaforma SAP SRM abbiamo migliorato la gestione e creato efficienza nella supply chain; infatti tutto il ciclo autorizzativo fino all'emissione degli Ordini avviene, oggi, sul Portale e nei primi 4 mesi del 2009 circa il 37 % delle Fatture sono arrivate tramite la piattaforma SRM. Nel corso del corrente anno si prevede di raggiungere un livello di oltre il 50% delle Fatture, transitate sul Portale, con circa 250 fornitori collegati".

- **Claudio Di Piero**, Responsabile Vendor Assessment – Piaggio & C. SpA -



Soluzione

Il progetto prevede complessivamente l'utilizzo di questa piattaforma per tutte le società del gruppo Piaggio dislocate nel territorio Europeo, ed inoltre prevede un'integrazione multilingua con i differenti Partner Europei ed Extraeuropei ognuno con le proprie specificità secondo il codice icoterms relativo. L'implementazione è stata suddivisa in 13 scenari di dettaglio tra i quali ricordiamo:

QUALIFICA FORNITORI. Lo scenario è basato sul flusso standard SRM denominato Supplier Registration ampliato nella modalità di compilazione dei questionari (on-line piuttosto che off-line). Il componente SRM-ROS offre la base dati per registrare le informazioni generali del fornitore, raccolte tramite la pagina di auto-registrazione e collezionare i questionari compilati in modalità off-line (questionario generale inviato in fase di auto-registrazione) e successivamente in modalità on-line (questionari per categoria merceologica messi a disposizione del fornitore sull'ambiente SRM-SUS).

I questionari utilizzano la tecnologia Web Surveys messa a disposizione dalla piattaforma Netweaver su cui si basano le applicazioni SRM. La valutazione interna è stata realizzata attraverso compilazione di una Web Survey da parte delle funzioni preposte, i diversi step sono gestiti tramite Workflow. Lo sblocco dell'anagrafica fornitore SRM al termine della valutazione è supportata da funzionalità standard; il trasferimento dell'anagrafica fornitore in ambiente R/3 è stato sviluppato ampliando l'interfaccia che è preposta al trasferimento delle modifiche.

ACQUISTI CON NEGOZIAZIONE E ORDINE CHIUSO MATERIALI INDIRECTI.

Lo scenario di acquisto prevede tutta la gestione dei documenti di ciclo passivo focalizzati ai materiali indiretti e prestazioni di servizio, avvalendosi della possibilità di:

- scambio di documenti di acquisto (ordini, richieste di offerta e offerte, contratti quadro)
- scambio di allegati (PDF, word document, excel document, immagini ecc...)
- workflow approvativi dinamici
- interazione diretta con i fornitori
- firma digitale.

ACQUISTO DA CATALOGO. A valle del processo di negoziazione, il sistema SRM può portare all'inserimento di prodotti/prestazioni di servizio in un catalogo interno o all'accesso ad un catalogo esterno mantenuto dal fornitore, dal quale acquistare in modo diretto e facilitato tramite la gestione di un Shopping Cart (SC).

ENTRATA MERCI / FATTURA MATERIALI DIRETTI. La registrazione dell'entrata della merce viene eseguita con riferimento all'ordine di acquisto, e può avvenire con avviso di consegna o direttamente:

- con AdC il fornitore può comunicare i dati della consegna sul portale, la registrazione effettiva dell'entrate merci ed il benessere alla fatturazione avviene all'approvazione da parte del richiedente della consegna ricevuta
- direttamente, l'entrata merci può essere registrata senza che il fornitore abbia sottomesso avviso di consegna, in questo caso può essere il richiedente, il destinatario merci o il Buyer ad effettuare l'operazione che non è sottoposta ad approvazione.

ACQUISTO NUOVI COMPONENTI DI PRODUZIONE (SVILUPPO DEL PRODOTTO).

Lo scenario di acquisto prevede tutta la gestione dei documenti di ciclo passivo focalizzati ai materiali diretti per la gestione di campionature/attrezzature, serie e preserie, avvalendosi della possibilità di:

- scambio di documenti di acquisto (ordini, richieste di offerta e offerte, contratti quadro)
- scambio di allegati e specifiche tecniche (PDF, word document, excel document, immagini ecc...)
- workflow approvativi dinamici
- interazione diretta con i fornitori
- firma digitale
- integrazione con il sistema ERP SAP ECC in cui sono disponibili le distinte base dei componenti da acquistare.

ENTRATA MERCE / FATTURA SCHEDULAZIONI MATERIALI DIRETTI. La registrazione di entrata merci sui materiali per i quali è stato creato un piano di consegna (Scheduling Agreement) avviene tramite elaborazione di un avviso di consegna pubblicato sul componente SRM denominato SUS (Supplier Collaboration). Eventualmente, il fornitore ha la possibilità di confermare o richiedere la variazione delle quantità previste sulle schedulazioni, prima di creare l'avviso di consegna. L'avviso di consegna riferito a schedulazione confermata viene utilizzato come riferimento per l'operazione di EM. A seguito della registrazione EM, le quantità confermate vengono comunicate al fornitore su portale, in modo da consentire l'invio della fattura.

ENTRATA MERCE / FATTURA SCHEDULAZIONI GLOBAL SOURCING MATERIALI DIRETTI. Quando la fornitura non avviene a destinazione, un fornitore di logistica di trasporto viene incluso nel processo di entrata merci in modo da tracciare i tempi di consegna. Il fornitore di merci invia l'avviso di consegna selezionando il fornitore di logistica che effettuerà il trasporto; in questo modo a quest'ultimo viene data visibilità del documento AdC sul portale SRM-SUS. Il fornitore di merci è abilitato ad inviare fattura senza riferimento alla entrata merci, la fattura viene recepita e parcheggiata in attesa del documento EM. Solo a conclusione del carico, ovvero del passaggio dei beni tra il fornitore merci ed il trasportatore, viene registrata l'EM sul magazzino di transito con riferimento all'avviso di consegna inviato dal fornitore merci e successivamente registrata fattura per la fornitura. Durante il trasporto il fornitore di logistica può aggiornare il documento di spedizione tramite il portale SRM-SUS, in particolare potrà comunicare le date effettive di fine carico e di consegna a destinazione. Alla ricezione della merce a destinazione, viene registrata l'EM dal magazzino di transito al magazzino di destinazione, contestualmente il fornitore dichiara chiuso il trasporto aggiornando lo stato del documento di spedizione pubblicato sul portale fornitori. Il trasportatore ha accesso tramite portale fornitori ad una funzionalità che gli consente di inviare fattura non riferita ad entrata merci, in questo modo può fatturare periodicamente i propri servizi.

WORKFLOW GESTIONE FATTURE. Nell'ambito della gestione del workflow di fatturazione passiva riconosciamo i seguenti processi principali:

- Acquisizione fatture cartacee
- Workflow di gestione anomalie
- Integrazione portale fornitori (SRM-SUS):
 - Fatturazione da portale elettronica
 - Archiviazione e gestione anomalie fatture portale.

In particolare il sotto-processo “workflow di gestione anomalie” è comune sia ai processi di gestione delle fatture cartacee sia nel contesto delle fatture portale.

FIRMA DIGITALE. I documenti inerenti la formalizzazione dell'acquisto (ordini chiusi, piani di consegna, contratti ecc...), che vengono veicolati ai Partner Piaggio, possono essere sottoposti a firma digitale a norma CNIPA integrata all'interno della piattaforma SRM.

BUSINESS TO BUSINESS. Il variegato parco fornitori Piaggio ha consentito di poter gestire ed implementare diversi metodi di scambio di documenti secondo le reciproche esigenze ed il grado di informatizzazione dei Partner.

Manuale: lo scambio dei documenti avviene per mezzo di un browser internet in modalità consultiva ed attuativa.

Semi automatico: lo scambio di documenti avviene per mezzo di Upload e Download di documenti in formato XML mediante browser internet.

Automatico: lo scambio di documenti avviene direttamente tra sistemi informatici in formato XML.

Syskoplan Reply è la società del gruppo Reply specializzata sulle soluzioni SAP in quanto SAP Alliance Service Partner e Special Expertise Partner (SCM - Supply Chain Management; PI - People Integration; NetWeaver; BI - Business Intelligence; SRM - Supplier Relationship Management; CRM - Customer Relationship Management). Syskoplan Reply, propone un' offerta specialistica basata su solide capacità progettuali e di governance e rappresenta il partner ideale per supportare le imprese nel progettare e realizzare nuovi sistemi basati sulla piattaforma applicativa e tecnologica SAP; mantenere, evolvere ed integrare le applicazioni ; definire ed attuare percorsi di cambiamento atti a fornire risultati in tempi brevi ma con una visione coerente con gli obiettivi di flessibilità e di business e performance a medio/lungo termine. Syskoplan Reply affianca al management aziendale un team con elevata esperienza e capacità manageriale, con competenze specialistiche nell' ambito della business e della system integration e con un elevato profilo in termini di seniority e background personale. Per maggiori informazioni: www.reply.eu