



DISTRIBUTORI AUTOMATICI DPI E MATERIALE DI CONSUMO

**CONTROLLARE E MONITORARE
GLI ACQUISTI.
PRIMA E DOPO**

Live webinar

19 Maggio 2020

I RELATORI DI OGGI

Fiorella Marini



E-business specialist

Laureata in Economia, lavora da oltre 15 nell'ambito della comunicazione nel comparto dei servizi e dell'informatica.

In Würth si occupa di sensibilizzare forza vendita e i clienti verso le sfide del domani attraverso la transizione al digitale.



Paolo Vanzini

E-procurement consultant

Ha esperienza pluriennale nello sviluppo di progetti di supporto e crescita con aziende strutturate nel settore costruzioni ed edilizia.

In Würth affianca e accompagna i clienti nei progetti di digitalizzazione dei processi di acquisto per una maggiore efficienza a livello funzionale e globale.



WÜRTH



Würth Italia

«Ad ogni Cliente la sua Würth»

È questo il grande impegno assunto dall'azienda, per soddisfare le richieste di ciascun Cliente con qualità e specializzazione. Attiva in Italia dal 1963, è cresciuta esponenzialmente divenendo oggi il partner di riferimento per oltre 250.000 professionisti.



Fatturato 2019

539,02 Mio EUR



Clienti

oltre **260.000**



Collaboratori

3.600

di cui 2.500 Tecnici Venditori



Prodotti in gamma

125.000



**Elementi di fissaggio,
bulloneria e
minuteria metallica**



**Utensili elettrici,
a batteria e pneumatici**



**Attrezzatura e
utensili a mano**



**Prodotti
antifortunistici**



**Attrezzatura
per officine**



**Prodotti e sistemi
per il fissaggio diretto**



Prodotti chimici



**Prodotti per taglio e foro.
Tasselli e ancoranti**



**Prodotti per
l'installazione elettrica**



**Prodotti per
costruzioni edili**



**Strumenti di
misurazione**



**Ferramenta per
mobili e serramenti**



AUTO



CARGO



METALLO



INDUSTRIA



LEGNO



INSTALLAZIONI



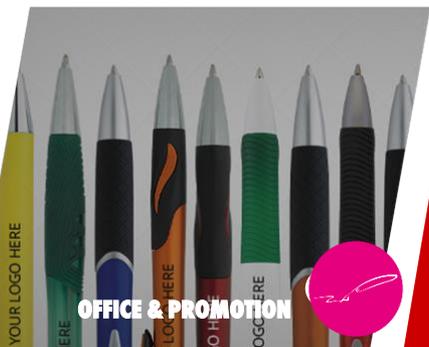
A chi ci rivolgiamo

Nel tempo la gamma dei prodotti Würth si è **sempre più specializzata**, così da poter essere un partner unico con molte soluzioni specialistiche.

Per soddisfare le esigenze di ogni singolo cliente nei diversi ambiti merceologici.



EDILIZIA



OFFICE & PROMOTION



Consulenza a 360°

Consulenza su prodotti, assistenza in fase di progettazione, dimensionamento dei sistemi completi, studio di nuovi componenti, predisposizione di materiali tecnici e sopralluoghi. Per affiancare la nostra clientela a 360°.



Ad oggi
oltre
2500
Tecnici
Venditori

IL VENDITORE



Ad oggi
oltre
170
Punti Vendita

I PUNTI VENDITA



Ad oggi
oltre
100
Operatori

IL CONTACT CENTER



L'E-SHOP



I SISTEMI



LA WÜRTH APP

Punti di Contatto



CLICK & COLLECT



I SOCIAL NETWORK

«Ad ogni cliente la sua Würth»

Il nostro compito: soddisfare le esigenze di qualsiasi tipologia di cliente.

Ogni richiesta ha bisogno di risposte precise, ogni problematica di soluzioni puntuali, ogni Cliente di servizi personalizzati in base alle sue necessità.



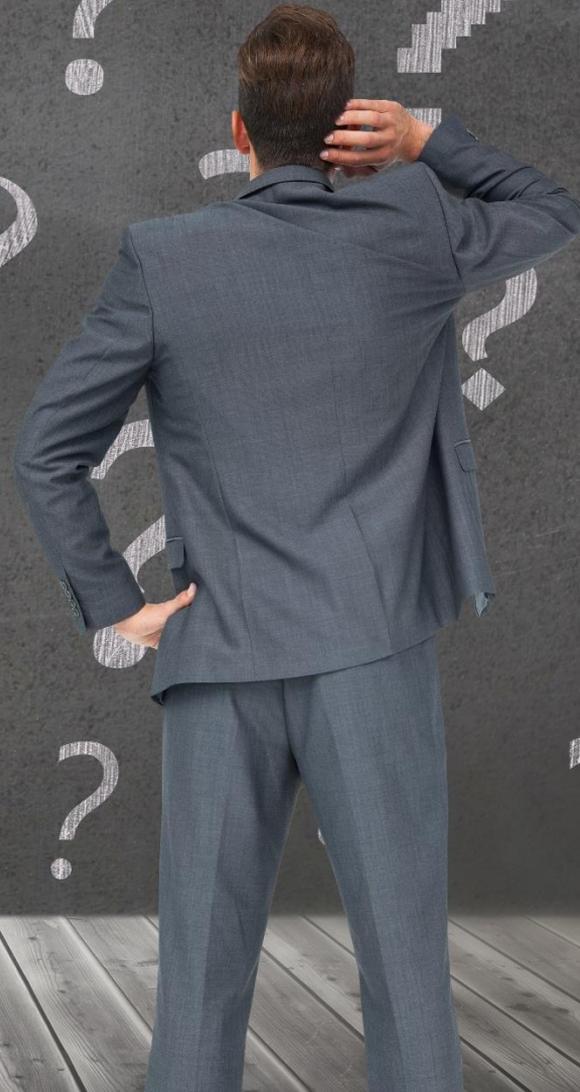
**DISTRIBUTORI AUTOMATICI DPI
E MATERIALE DI CONSUMO**

**CONTROLLARE E MONITORARE
GLI ACQUISTI.
PRIMA E DOPO**

COME AFFRONTARE

QUESTA SITUAZIONE

DI INCERTEZZA?



SITUAZIONE INCERTEZZA: COME AFFRONTARLA

«Come tante altre organizzazioni e compagnie, stiamo vivendo la pressione di essere **STRATEGICAMENTE AGILI** in questo nuovo ambiente.

Ci sono **TRE DIMENSIONI** attorno alle quali dover pianificare in questo momento chiave. Prima di tutto devi essere focalizzato sulla **sopravvivenza a breve termine**. In secondo luogo (...) quale sarà la tua strategia di rilancio nel **medio periodo**? In terzo luogo, devi pensare anche al **lungo termine**: possono entrare in gioco nuove opportunità per modelli di business completamente nuovi.

Non limitarti solo alla sopravvivenza nel breve termine, riserva del tempo per questi altri due intervalli. La tua agilità strategica dipende da come consideri il lungo e il medio termine, così come il breve termine.»



John Quelch, decano della
Miami Herbert Business School

Essere
strategicamente
AGILI



Pianificare su

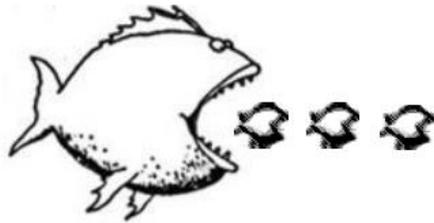
3 dimensioni



COSA SIGNIFICA ESSERE AGILI?

leri...

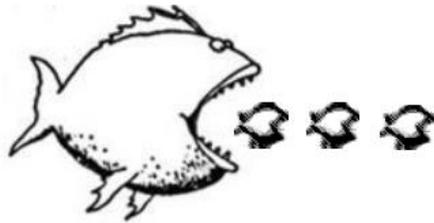
Pesce grande mangiava pesce piccolo



COSA SIGNIFICA ESSERE AGILI?

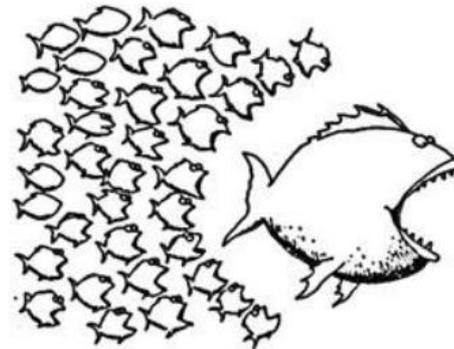
Ieri...

Pesce grande mangiava pesce piccolo



Oggi...

Pesce veloce mangia pesce lento



OCCORRE UN CAMBIO DI PROSPETTIVA

DA «PROBLEM SOLVING»



OCCORRE UN CAMBIO DI PROSPETTIVA

DA «PROBLEM **SOLVING**»



A «PROBLEM **FINDING**»
SULLE **TRE** DIMENSIONI

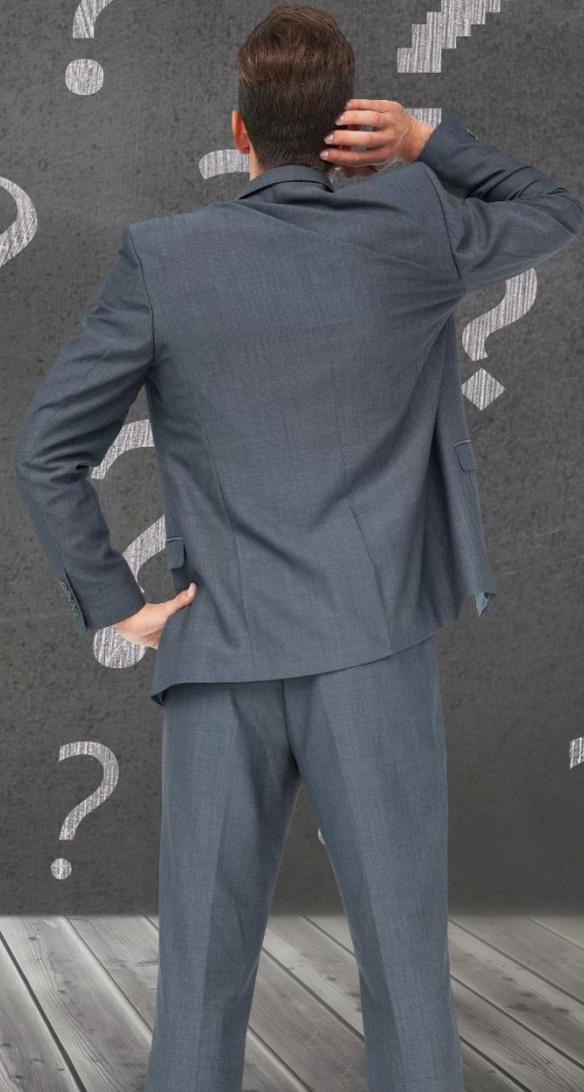
Come monitorare

- prima e dopo -

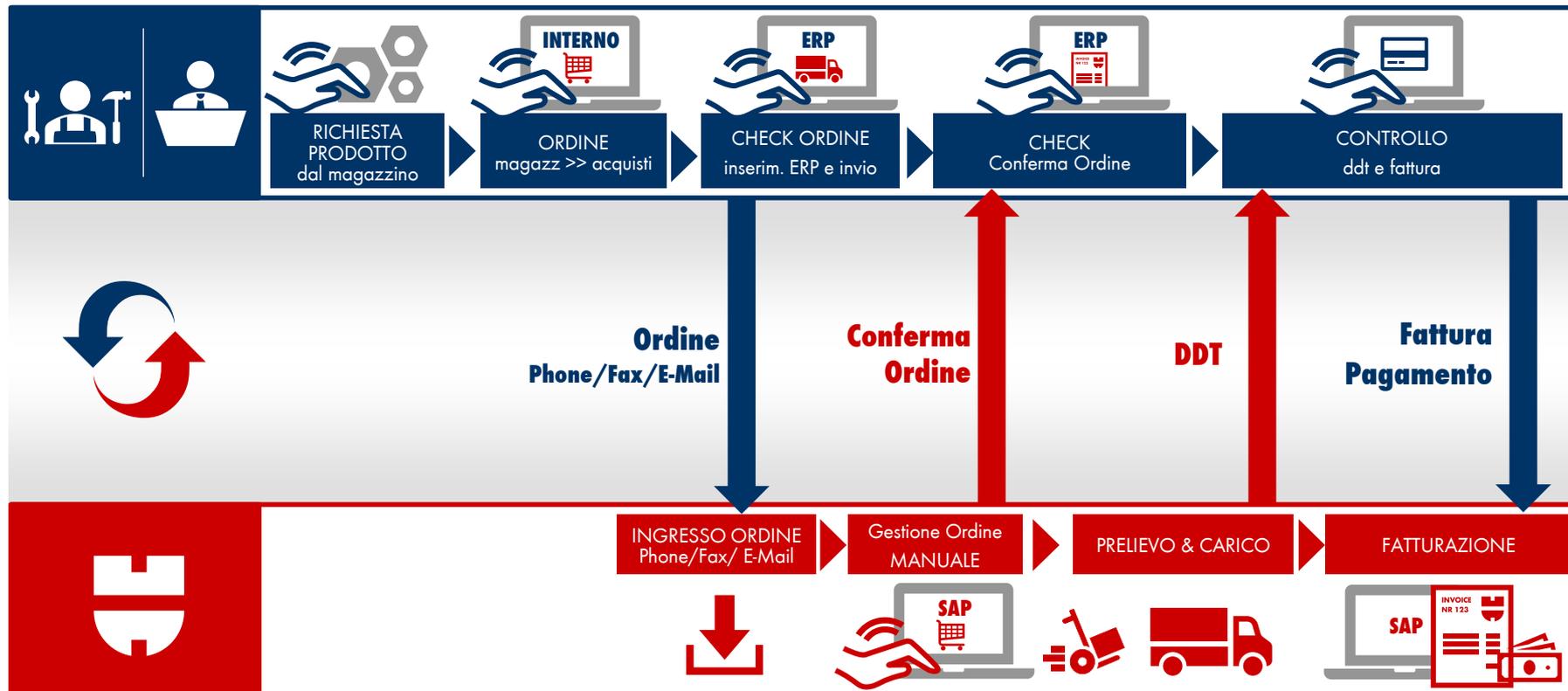
gli acquisti

di dpi e materiale di

consumo?



"PRIMA": PROCESSO D'ACQUISTO MANUALE



TEMPI E COSTI DEL PROCESSO MANUALE

Tempo dedicato ad attività manuali, ripetitive e a rischio errori.



**10 ordini gestiti
a settimana**

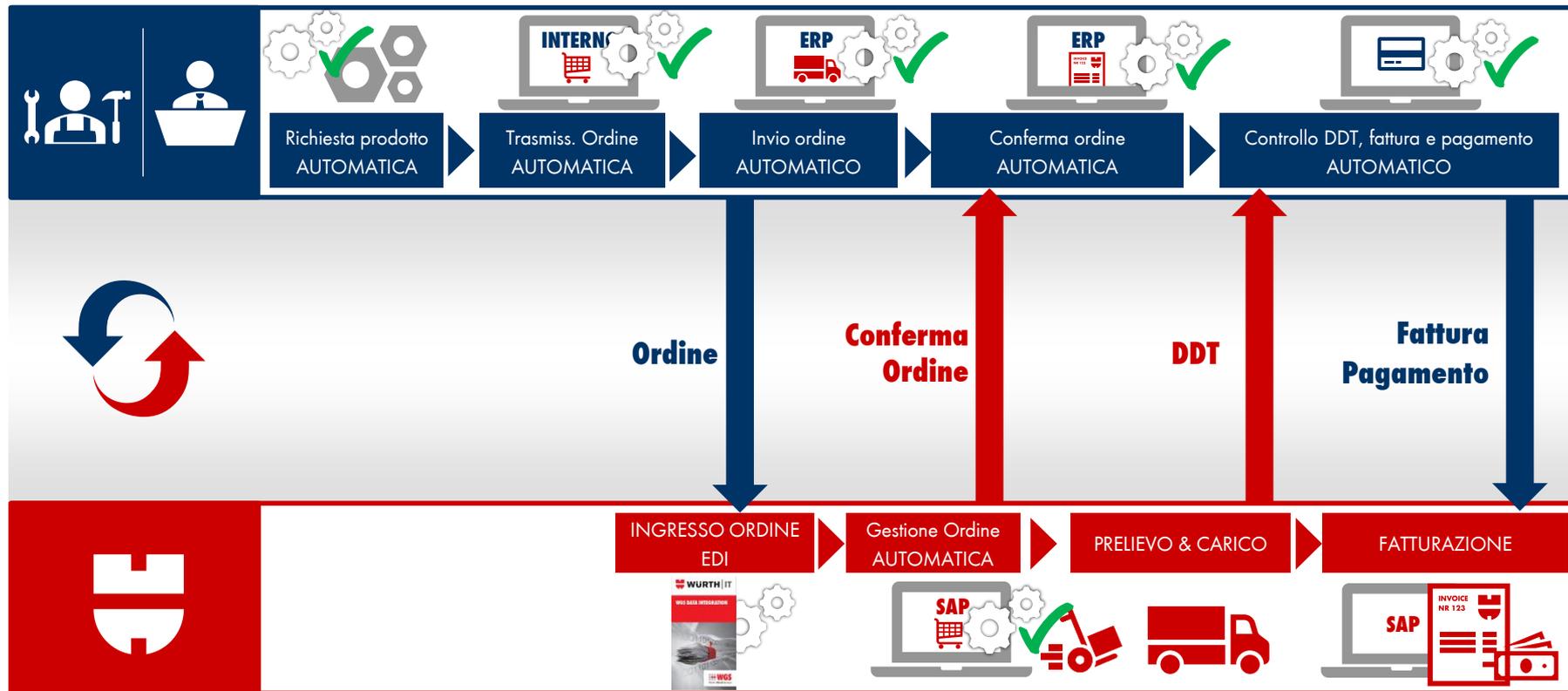


del tempo di un impiegato
assunto **full time**.

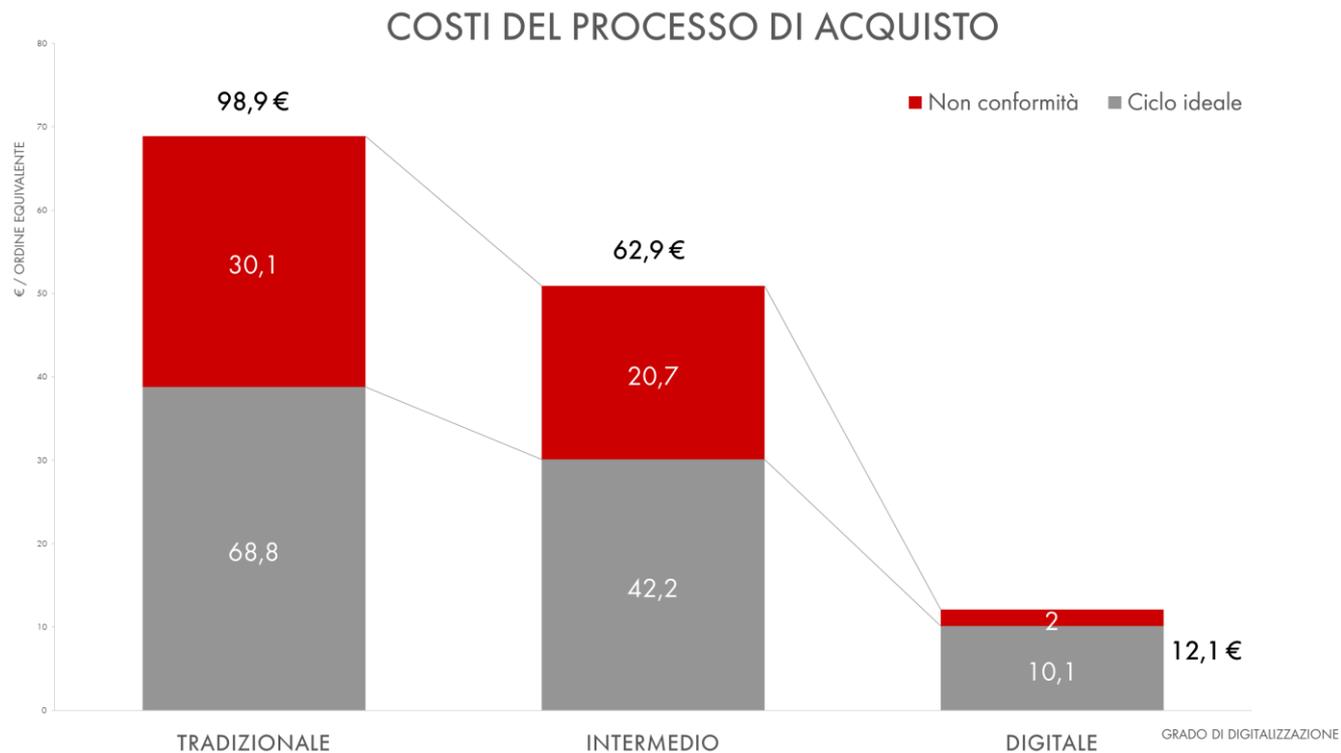


**DENARO INVESTITO IN ATTIVITÀ
MANUALI, RIPETITIVE
E A RISCHIO DI ERRORI**

"PRIMA": PROCESSO D'ACQUISTO DIGITALIZZATO



QUANTO COSTA UN ORDINE D'ACQUISTO



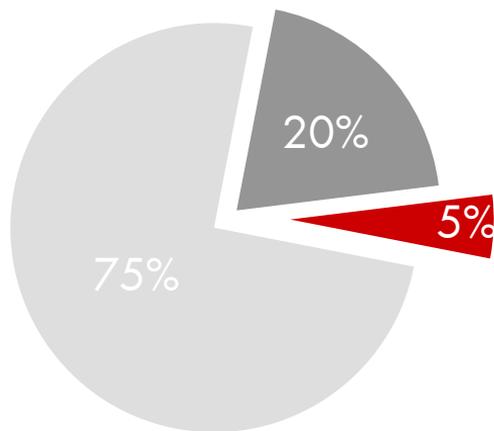
Fonte:
 Politecnico di Milano,
 Rapporto Osservatorio
 Fatt. Elettronica e
 Dematerializzazione.
 Settore: Largo Consumo.

Servizi/Soluzioni

La gestione degli articoli di **classe C** attraverso servizi e soluzioni dedicati.

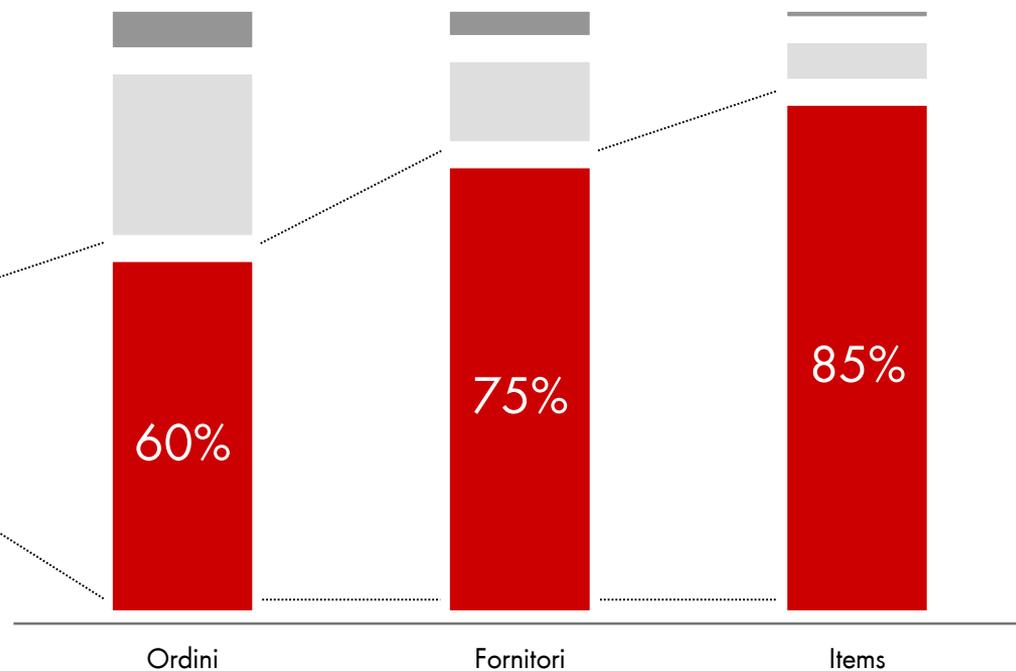
Il business Würth: articoli di classe C

Articoli classe A Articoli classe B Articoli classe C

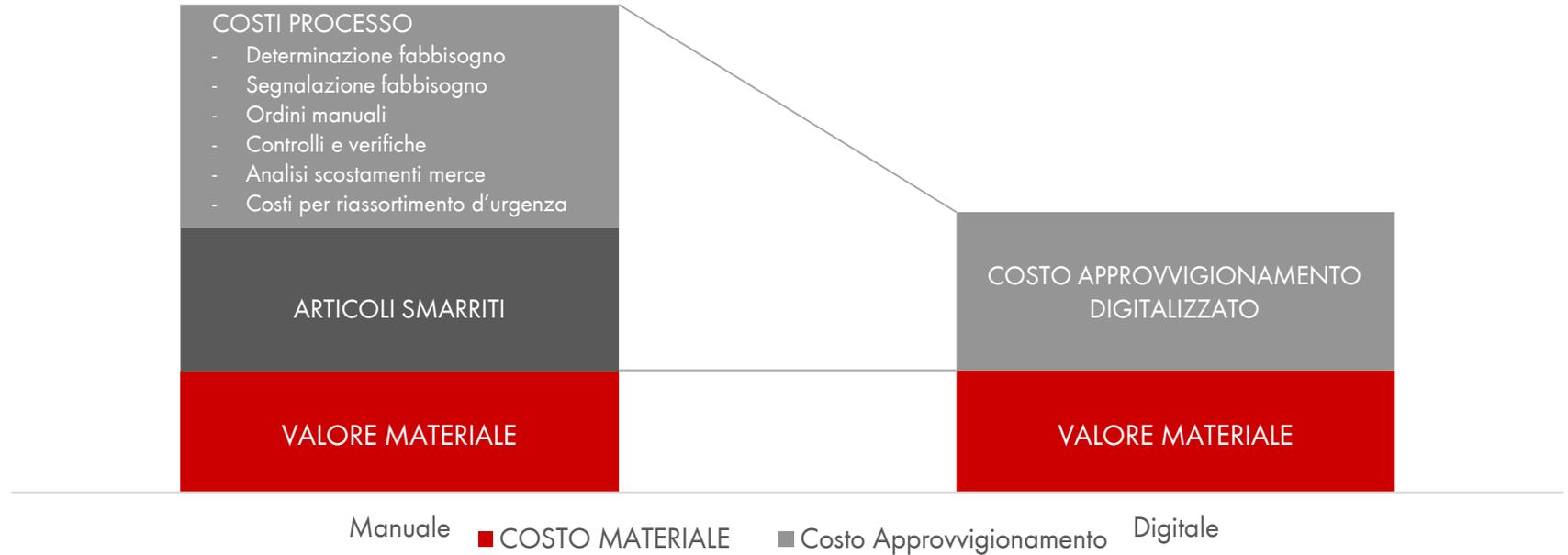


Volume di acquisto

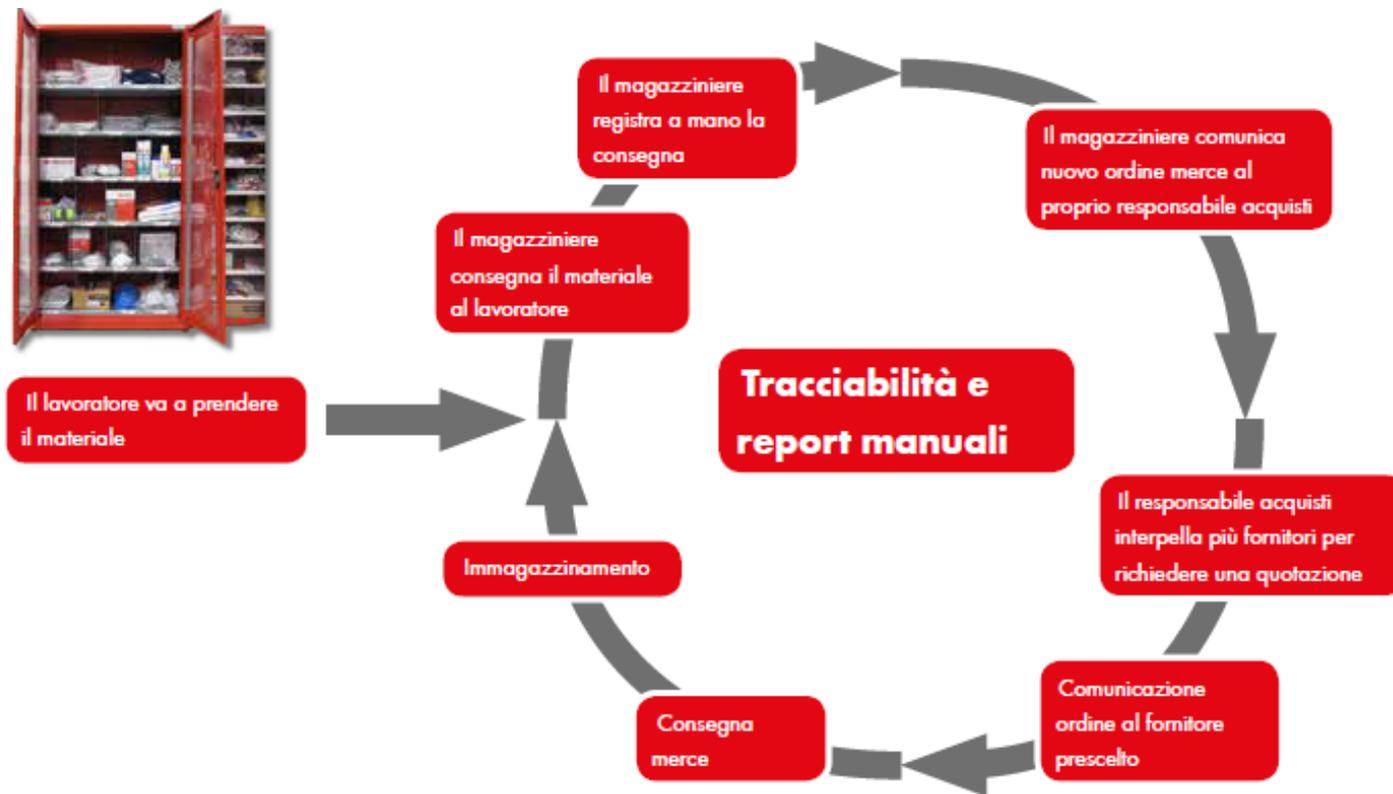
Il 5% impiega tutte queste risorse



QUANTO IMPEGNANO GLI **ARTICOLI «C»**?



"DOPO": DISTRIBUZIONE MANUALE



"DOPO": DISTRIBUZIONE AUTOMATIZZATA



Il lavoratore va a prendere il materiale

Il lavoratore ritira autonomamente il materiale dal distributore e l'operazione viene tracciata dalla macchina

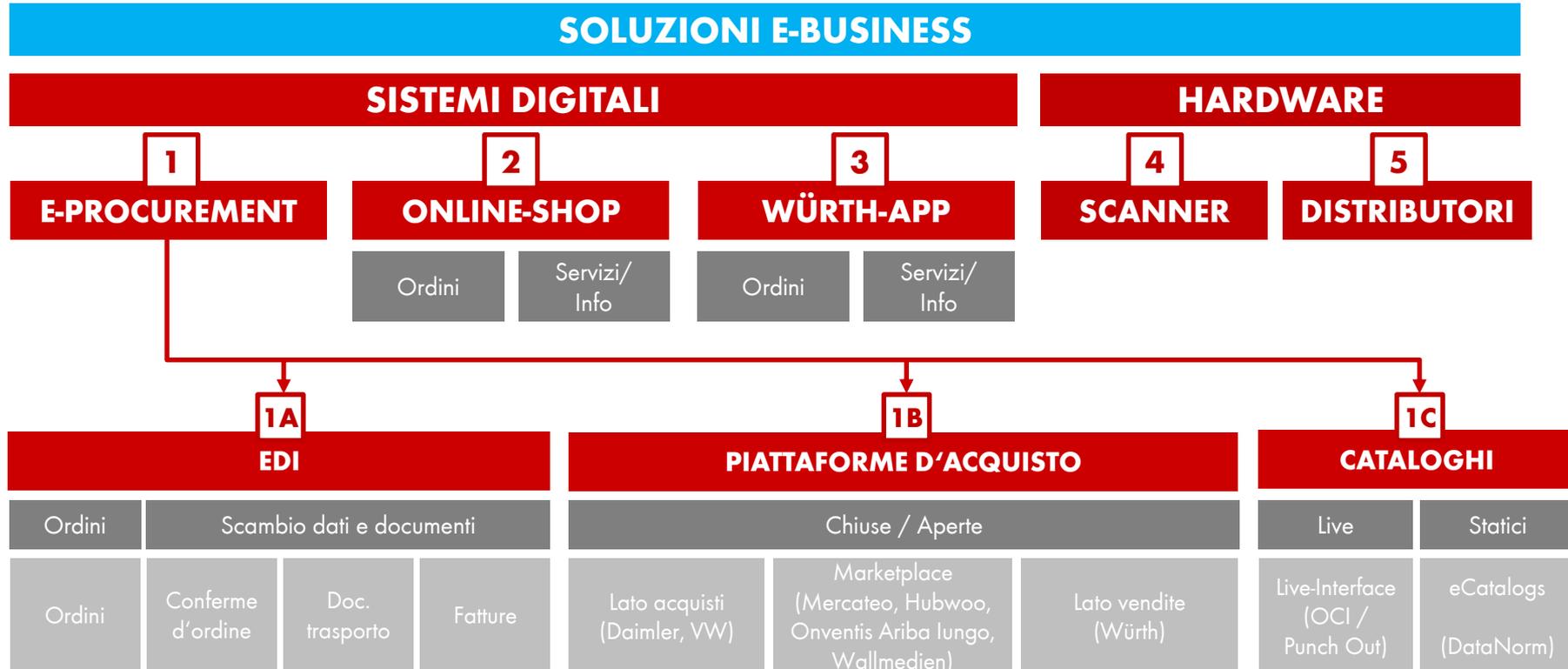
Il distributore comunica autonomamente la merce mancante al cliente e fa il riordino automatico

Tracciabilità e report automatici

Immagazzinamento

Consegna merce

SOLUZIONI E-BUSINESS: OVERVIEW





Distributori Per chi?

1. Azienda che hanno un alto consumo annuo e un'alta rotazione di DPI e altro materiale di dimensioni ridotte e basso valore unitario (che però comportano alti costi di gestione)
2. Aziende che hanno materiale di valore più elevato e devono tracciare il prelievo, la restituzione e le relative informazioni

Perché installare un **DISTRIBUTORE AUTOMATICO**



Permettono il prelievo di materiale 24 ore al giorno,
tutti i giorni.

Ogni transazione viene memorizzata e registrata in un
database con dati come: orario, identificativo del
prelevante, settore/piatto di prelievo, ecc....

Perché installare un **DISTRIBUTORE AUTOMATICO**

È dotato di lettore di BADGE per consentire ai dipendenti di prelevare i prodotti.

È possibile definire, per ogni utente, gli articoli prelevabili in base alla valutazione dei rischi o valutando la storicità dei prelievi.



Perché installare un **DISTRIBUTORE AUTOMATICO**



Accesso al PORTALE dove gestire i badge, individuare i prodotti, scaricare la reportistica e definire eventuali limitazioni.

Sono presenti TABELLE RIEPILOGATIVE E DETTAGLIATE dei distributori in funzione, schermata di configurazione, definizione della scorta minima, gestione della white-list.

Perché installare un DISTRIBUTORE AUTOMATICO EVOLUTO

Gestione del ciclo di vita del prodotto:
presa/reso materiale, scadenza,
lavorazioni effettuate, ecc...

Gestione stock esterni.

First in first out.

Alta customizzazione di processo.



Perché installare un DISTRIBUTORE AUTOMATICO EVOLUTO

La piattaforma permette la gestione dell'inventario.

La reportistica è completa, personalizzabile e altamente flessibile.

Il software supporta la gestione di materiale con funzionalità di prelievo, reso, scambio, riaffilatura, inventario, trasferimento, ecc...





DISTRIBUTORI AUTOMATICI

La gamma Würth

- Distributore CONFORT
- Distributore CONFORT PLUS
- Distributore LARGE
- Distributore EVOLUTO
- Distributore ORSYMAT

DISTRIBUTORE CONFORT

FUNZIONI PRINCIPALI:

- Autonomia di prelievo
- Identificazione prelevante
- Abilitazioni personalizzate al prelievo
- Tracciabilità transazioni
- Riordino automatico





DISTRIBUTORE CONFORT PLUS

FUNZIONI PRINCIPALI:

- Immagazzinamento
- Prelievo
- Accesso previa identificazione
- Lettura PIN, RFID, codici a barre
- Tracciabilità
- Reso
- Noleggio
- Riordino automatico



DISTRIBUTORE LARGE

FUNZIONI PRINCIPALI:

- Autonomia di prelievo
- Identificazione prelevante
- Abilitazioni personalizzate al prelievo
- Tracciabilità transazioni
- Reso
- Riordino automatico



DISTRIBUTORE EVOLUTO

FUNZIONI PRINCIPALI:

- Autonomia di prelievo
- Identificazione prelevante
- Abilitazione personalizzate al prelievo
- Noleggio / reso
- Riaffilatura
- Gestionale di riordino interfacciata con il cliente
- Tracciabilità dell'intero processo (ordine, trasferimento, prelievo, reso)
- Gestione centralizzata di più magazzini
- Riordino automatico

DISTRIBUTORE ORSYMAT

FUNZIONI PRINCIPALI:



- Autonomia di prelievo
- Identificazione prelevante
- Abilitazioni personalizzate al prelievo
- Tracciabilità transazioni prelievo
- Noleggio / reso
- Gestionale di riordino automatico
- Gestione centralizzata di più telai
- Riordino automatico

I VANTAGGI in sintesi

- ✓ interlocutore unico
- ✓ disponibilità h24 e reperibilità immediata dell'articolo
- ✓ identificazione del prelevante
- ✓ tracciabilità e memorizzazione delle transazioni
- ✓ autorizzazioni differenziate al prelievo per reparto/attività
- ✓ riordino automatico
- ✓ stoccaggio sicuro degli articoli più costosi
- ✓ riduzione degli articoli smarriti
- ✓ segnalazione in tempo reale di guasti e malfunzionamenti
- ✓ accesso immediato a reportistica
- ✓ piattaforma di gestione on-line dedicata (mobile e pc)
- ✓ assistenza tecnica





Distributori automatici

Cosa fare per averli?

Parte tutto da una progettazione in cui si valutano le esigenze e la fattibilità dei clienti:

1. Definire gamma articoli (fabbisogno e modalità approvvigionamento)
2. Eseguire sopralluogo per pianificazione moduli e postazione
3. Progettare i distributori
4. Montaggio
5. Messa in funzione
6. Uso

DOMANDE? GRAZIE!

Fiorella Marini



E-business specialist

fiorella.marini@wuerth.it

www.wuerth.it



Paolo Vanzini

E-procurement consultant

paolo.vanzini@wuerth.it

www.wuerth.it