



I 5 principali motivi

per cui le soluzioni ERP
generiche non funzionano per i
centri servizi per metalli

www.invera.com

INDICE DEI CONTENUTI

4. **Motivi #1:** Le soluzioni ERP generiche non sono progettate in modo nativo per l'industria della distribuzione e della lavorazione dei metalli
6. **Motivi #2:** I sistemi ERP generici utilizzano unità di misura sbagliate
7. **Motivi #3:** I sistemi ERP generici non offrono dimensioni dinamiche
9. **Motivi #4:** I sistemi ERP generici utilizzano i codici articolo per identificare i materiali
11. **Motivi #5:** I sistemi ERP generici non offrono sufficiente velocità di elaborazione

PANORAMICA

I CENTRI SERVIZI PER METALLI RISPONDONO ALLA CONCORRENZA

Nel settore della distribuzione e della lavorazione dei metalli, i nuovi concorrenti hanno poche barriere all'ingresso. Con un facile accesso alle attrezzature di lavorazione, possono passare rapidamente alla piena produzione. Inoltre, utilizzando ditte di lavorazione esterne possono ampliare la loro offerta di servizi e promuoversi come sportelli unici per sottrarre quote di mercato ai loro rivali meno intraprendenti.

In risposta a queste tendenze del mercato, gli odierni clienti del settore metallurgico stanno sviluppando aspettative elevate per quanto riguarda il servizio clienti, e al contempo richiedono che i costi rimangano bassi. I centri servizi metalli sono spinti a continuare ad aggiungere sempre più servizi a valore aggiunto alle loro offerte. Dopo tutto, se il fornitore attuale non soddisfa le loro esigenze, possono semplicemente passare a un concorrente.

Di fronte a pressioni come queste, i distributori e i trasformatori di metalli hanno bisogno di soluzioni progettate appositamente per supportare il loro modo di lavorare. Molti centri di servizi per il metallo finiscono per acquistare soluzioni generiche di pianificazione delle risorse aziendali (ERP), cercano di personalizzare queste piattaforme perché riflettano i loro particolari processi aziendali e poi tentano di integrarle quanto più possibile con l'infrastruttura IT esistente.

Si tratta di un approccio che sembra perfettamente logico sulla carta, ma che non funziona bene nella pratica. Perché no? Vi diamo cinque motivi.

La concorrenza: è diventata un dato di fatto per le aziende che producono e vendono prodotti di base. Poiché Internet continua a rendere il nostro mondo più piccolo, i nuovi concorrenti e i loro prezzi scontati non sono mai a più di un paio di clic di distanza.

MOTIVI # 1: LE SOLUZIONI ERP GENERICHE NON SONO PROGETTATE IN MODO NATIVO PER L'INDUSTRIA DELLA DISTRIBUZIONE E DELLA LAVORAZIONE DEI METALLI

Avete mai detto a qualcuno che lavorate nell'industria dei metalli? In tal caso, probabilmente hanno risposto chiedendo: "Cosa intendi?" o "Che tipo di metallo?". In realtà, non esiste un unico "settore dei metalli", ed è per questo che non può esistere una soluzione unica per tutte le aziende che lavorano con i metalli.

Per esempio: considerate quanto siano diverse le esigenze di un centro metalli da quelle di un'acciaieria o di un'azienda metallurgica. A differenza delle acciaierie, i centri servizi metalli devono fare quanto segue:

- **Lavorare con tempi di consegna estremamente brevi.** Se la vostra azienda è come la maggior parte delle altre, gli ordini con consegna in giornata o al giorno successivo sono una prassi normale.
- **Gestire un elevato volume di ordini giornalieri.** Nell'arco di una giornata di lavoro, avrete a che fare con un'ampia varietà di tipi e misture di ordini e potrete persino combinare più ordini in un unico ciclo di lavorazione.
- **Cambiare spesso le strategie di prezzo.** È possibile utilizzare i prezzi di mercato, i listini formali o una combinazione di entrambi.
- **Lavorare con ditte di lavorazione esterne.** Quando i tempi sono stretti e un ordine è fortemente personalizzato, la comunicazione con i partner terzi può essere determinante per il successo della consegna.
- **Realizzare più articoli da un unico prodotto.** Mentre un'acciaieria o una fabbrica possono creare un prodotto metallico assemblando molti componenti, è molto più probabile che il vostro centro servizi metalli realizzi molti prodotti a partire da un unico pezzo di metallo. Ciò significa che dovrete essere in grado di produrre rapidamente un'ampia gamma di articoli unici che variano leggermente in lunghezza, larghezza, spessore, diametro interno e diametro esterno.
- **Gestire la complessità dell'elaborazione degli ordini e del rifornimento dell'inventario.** Dato che il centro servizi metalli lavora la stragrande maggioranza di ciò che vende, i prodotti che consumate (come le bobine) saranno spesso molto diversi da quelli che vendete (come le lamiere). Come farete a tenere traccia di questo nel back office?

Se avete cercato sul mercato un software che vi aiuti a gestire il vostro centro servizi metalli, probabilmente vi siete imbattuti in soluzioni ERP incentrate sul settore, che si presentano come piattaforme industriali per la laminazione o soluzioni per il settore delle risorse naturali. Sebbene queste soluzioni forniscano moduli che possono aiutare le aziende di lavorazione dei metalli a gestire la catena di approvvigionamento, a gestire gli asset e a migliorare le attività di produzione, esse non sono configurate per supportare da cima a fondo i processi aziendali di aziende come la vostra. Le aziende che implementano queste soluzioni possono trovarsi ad affrontare costi elevati per le modifiche, la programmazione personalizzata e l'implementazione, e di solito devono mantenere un gruppo di supporto IT interno di grandi dimensioni per gestire gli intoppi dei processi aziendali che inevitabilmente si presentano.

Non accontentatevi di un'implementazione di questo tipo. Avete bisogno di una soluzione progettata e sviluppata appositamente per il vostro settore. Nel valutare le potenziali soluzioni, assicuratevi che il vostro software sia in grado di gestire facilmente le seguenti esigenze:

- Semplicità di elaborazione (tagliare e spedire).
- Evasione rapida degli ordini (prelevare e spedire).
- Ordini multifase (temprare, molare, forare e spedire).
- Elaborazione degli ordini (profilatura, stampaggio, taglio da bobina a lamiera).



MOTIVI #2: I SISTEMI ERP GENERICI UTILIZZANO UNITÀ DI MISURA SBAGLIATE

C'è una semplice verità che i venditori di ERP generici non conoscono: l'acquisto, la vendita e lo stoccaggio delle scorte possono essere effettuati con diverse unità di misura, anche per lo stesso prodotto.

Ad esempio:

- I prodotti lunghi come angoli, tubi e travi possono essere venduti al pezzo, a peso, a metraggio o al lotto.
- I prodotti in lamiera possono essere venduti al pezzo, a peso, per area o al lotto.
- Gli accessori possono essere venduti al pezzo, in multipli o in lotti.
- Alcuni articoli vengono acquistati e venduti in base ai pesi effettivi e teorici, mentre altri vengono acquistati e venduti come lunghezze fisse e casuali.

I sistemi ERP generici non rispecchiano queste realtà. Spesso forniscono solo una o due possibili unità di misura per ogni prodotto.

Potrebbero limitarvi a una o più delle seguenti alternative:

- Vendere fogli e lamiere solo a peso.
- Vendere travi solo al pezzo o al peso.
- Immagazzinare gli articoli solo in termini di lunghezza fissa. Con la lunghezza fissa, il metraggio totale sarà basato sul numero di pezzi. Ma per la lunghezza casuale, la lunghezza totale sarà una cifra effettiva che può variare da pacchetto a pacchetto. Il problema evidente è che il peso di ciascun pacchetto può variare anche a causa delle variazioni di lunghezza.

Inoltre, i sistemi ERP generici spesso si basano su unità di misura “applicate” che sono attributi del prodotto e non una caratteristica nativa del software. Questa lacuna può comportare diverse difficoltà nella determinazione del prezzo o nella vendita di questi articoli.

MOTIVI #3: I SISTEMI ERP GENERICI NON OFFRONO DIMENSIONI DINAMICHE

La maggior parte dell'inventario che il vostro centro servizi metalli gestisce o produce può essere venduto secondo un numero apparentemente infinito di dimensioni.

Ad esempio:

- Il cliente può ordinare fogli con qualsiasi combinazione di larghezze e lunghezze, che a loro volta possono essere realizzate a partire da un numero qualsiasi di diversi formati di stock.
- Un profilo angolare da 2" x 2" x 1/4" può essere immagazzinato in lunghezze di 20 e 40 piedi, ma può essere venduto in pezzi di qualsiasi lunghezza richiesta dal cliente.

Per questi e altri motivi, è fondamentale che il sistema gestisca dinamicamente la vendita, l'acquisto e lo stoccaggio di un prodotto con qualsiasi dimensione (comprese la lunghezza, o la larghezza e la lunghezza). Il vostro sistema dovrebbe gestire tutto questo senza problemi, senza la necessità di generare nuovi codici articolo o pseudocodici articolo.

Purtroppo, la maggior parte dei sistemi ERP presenti sul mercato non offrono neanche lontanamente tale flessibilità. E questo può portare a un'esplosione di codici articolo, accompagnata da un rallentamento dell'elaborazione degli ordini a causa della creazione di nuovi codici per gli articoli in lavorazione. Inoltre, il personale dovrà fare affidamento su schermate confuse che visualizzano i codici dei pezzi invece delle dimensioni.



Per evitare questo destino, cercate un sistema che vi permetta di lavorare come volete voi:

- Quando si inserisce un ordine di vendita, si dovrebbe essere in grado di inserire la misura del venduto nel campo della dimensione e, in base al peso per piede/metro o al peso per piede/metro quadrato del prodotto, estendere il peso appropriato, la misura lineare totale o l'area del prodotto venduto. Per i prodotti lunghi, questo consente di specificare il prezzo di vendita in lunghezza (prezzo per pollice/piede/metro, per pezzo o per peso). Per i prodotti piatti, è possibile esprimere il prezzo per peso, per area o per pezzo.
- Se un processo crea un prodotto in corso di lavorazione (WIP) che viene prodotto in una misura per essere poi tagliato in un'altra misura finale, la scansione della macchina dovrebbe semplicemente indicare la lunghezza del WIP come parte del piano di lavorazione. Ad esempio, dovrebbe supportarvi se lavorate fogli di 48" x 112" e poi li tagliate a 12" x 56".
- Quando si elabora un ordine di vendita, può capitare di registrare e immagazzinare uno "scarto/rimanenza". Il sistema dovrebbe consentire di inserire la grandezza della rimanenza (lunghezza o larghezza e lunghezza) al momento della registrazione della produzione. Il sistema dovrebbe quindi calcolare automaticamente il peso teorico della rimanenza e includerla nell'inventario. In base alla dimensione della rimanenza, il sistema dovrebbe automaticamente prezzare la rimanenza con un prezzo diverso dal suo costo originale e applicare la differenza di valore all'ordine venduto.
- Il sistema dovrà inoltre visualizzare tutte le misure in sequenza e a partire da un punto di partenza specificato.

Ad esempio, quando cercate angolari da 2" x 2" x 1/4", dovrete trovare:

<i>Length</i>	<i>Pieces</i>	<i>Weight</i>
12' 5"	1 pz	38 lbs
17'	2 pz	54 lbs
20'	50 pz	1.280 lbs
40'	30 pz	3.840 lbs

MOTIVI #4: I SISTEMI ERP GENERICI UTILIZZANO I CODICI ARTICOLO PER IDENTIFICARE I MATERIALI

Noi viviamo in un mondo di codici articolo. La maggior parte dei sistemi ERP generici riflette questo aspetto utilizzando i codici articolo per identificare prodotti e materiali. Ma per i prodotti commercializzati dal vostro centro servizi metalli, i codici articolo non sono un modo naturale di accedere o fare riferimento all'inventario. Bisognerebbe piuttosto accedere ai prodotti in base alla forma, alla qualità, alla dimensione e alla finitura, oltre che alla sua misura. In questo modo per il vostro personale vendite sarà più facile eseguire le ricerche nelle scorte. Qualsiasi buona soluzione per l'industria del metallo dovrebbe fornire questa funzionalità.

Purtroppo, i sistemi ERP generici adottano spesso un approccio diverso: aggiungono attributi di ricerca esterni da utilizzare per cercare il pezzo voluto. Questa può essere un'idea utile per alcuni settori, in cui è necessario trovare il codice articolo giusto tra una miriade di possibilità. Ma per il personale di un centro servizi metalli che deve evadere un enorme volume di ordini in tempi stretti, queste funzioni di ricerca sono inefficaci e scomode da usare. Il personale deve accedere alle scorte o cercarle in modo rapido e diretto, spesso mentre il cliente è al telefono, quindi il tempo è fondamentale.

Come ulteriore ostacolo all'usabilità, i sistemi basati sui codici articolo tendono a visualizzare il numero particolare invece delle informazioni sul prodotto. Questo può confondere alcuni utenti perché i codici articolo sono spesso criptici e più difficili da usare.

Si noterà la differenza tra il modo in cui una piattaforma software per centri servizi metalli progettata in modo nativo gestisce questo tipo di richieste rispetto a un sistema ERP generico. Come? Per la facilità d'uso, la velocità di inserimento, la semplicità, l'intuitività, la terminologia del settore e il modo in cui vengono visualizzate le informazioni.

Per ottenere la massima usabilità, cercate una soluzione che visualizzi chiaramente Grado, Finitura, Grandezza e Misure. Un sistema progettato per i centri servizi metalli dovrebbe consentire di visualizzare una gamma di prodotti che soddisfano i requisiti del cliente o della produzione, senza costringere l'utente a ricorrere a ricerche esterne lunghe e confuse.

La soluzione dovrà consentire di:

- Cercare secondo una misura ma per più di un grado per volta.
- Cercare angolari da 17' a 30'.
- Cercare lamiere da 1/4" a 3/8".
- Cercare tutte le lamiere più larghi di 32" e più lunghe di 50".
- Visualizzare la misura seguente con lo stesso grado.
- Cercare fogli zincati di un determinato peso di rivestimento, ma per tutti i gradi.
- Cercare un tubo con un diametro esterno compreso tra 8" e 10" con una parete di 1/2".

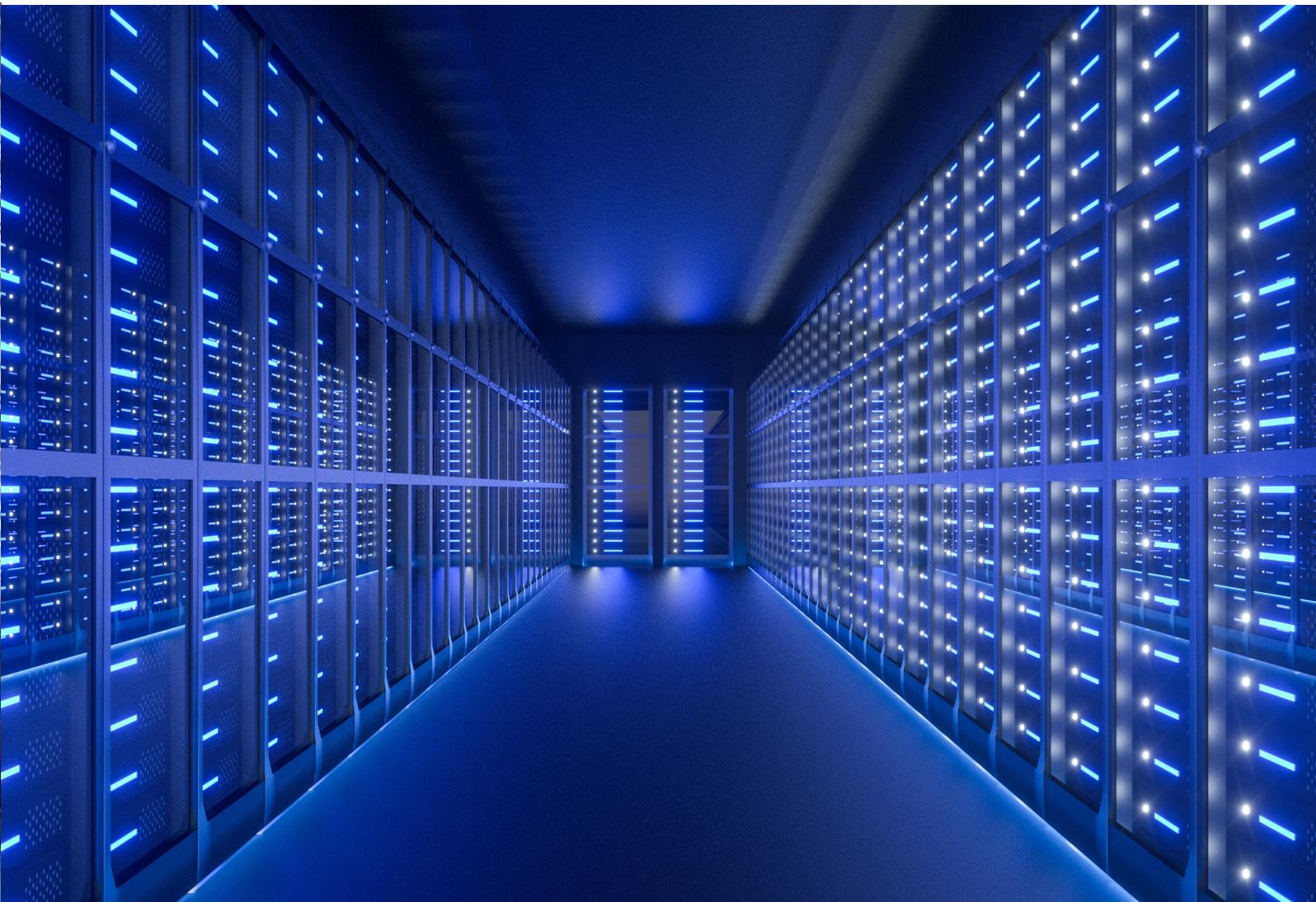


MOTIVI #5: I SISTEMI ERP GENERICI NON OFFRONO SUFFICIENTE VELOCITÀ DI ELABORAZIONE

Una volta ricevuto l'ordine, l'importante è che l'esecuzione sia rapida. I centri servizi metalli hanno bisogno di sistemi rapidi e agili per elaborare gli ordini mediante una o più fasi, con un intervento minimo per la pianificazione e la programmazione. A differenza di un'acciaieria, di una fabbrica o di un produttore, il vostro centro servizi metalli deve essere in grado di apportare rapidamente un'ampia gamma di modifiche grazie alla flessibilità della vostra attività.

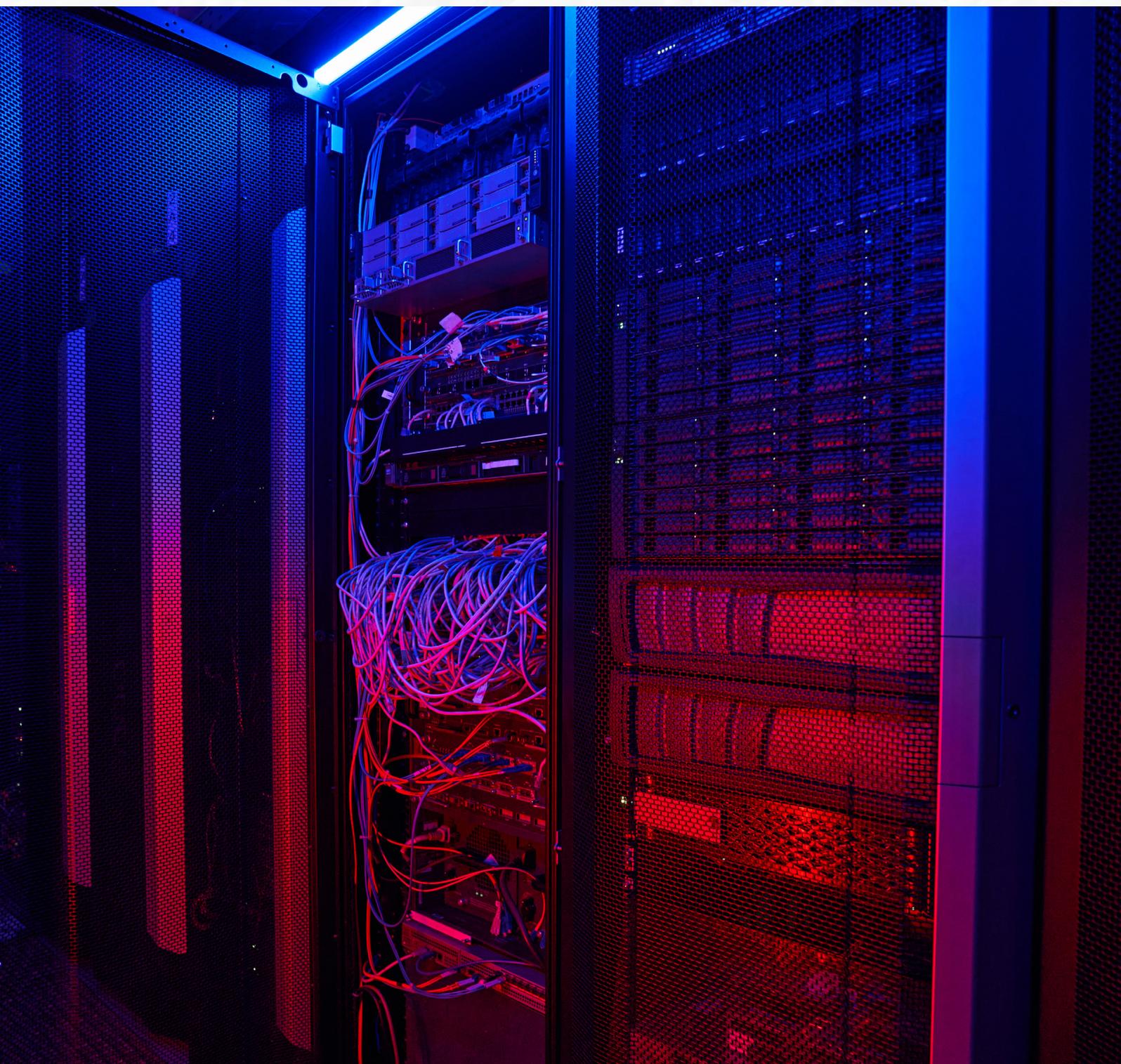
Ad esempio, potrebbe essere necessario:

- Trasferire una lavorazione da un addetto interno ad uno esterno.
- Cambiare il materiale che avrebbe dovuto essere utilizzato con un prodotto diverso.
- Aggiungere una fase di elaborazione non pianificata.
- Spedire il materiale senza che sia stato completato un processo.
- Aggiungere un nuovo ordine a un lavoro esistente.



Purtroppo, la maggior parte dei sistemi ERP generici manca di questa flessibilità, perché sono stati progettati per essere sistemi di pura distribuzione o sistemi di produzione e fabbricazione. In genere prima di elaborare il materiale ordinato questi sistemi richiedono la creazione di ordini di lavoro, distinte base e altri documenti. Questo comporta una perdita di tempo e un coinvolgimento inutile per voi e il vostro team, e ritardi per i vostri clienti.

Cercate una soluzione che offra un'integrazione multi-fase, multi-magazzino e di elaborazione esterna. Questo tipo di piattaforma è ideale per qualsiasi centro servizi metalli che abbia bisogno di far fluire il materiale attraverso un'ampia gamma di processi.



CHIAMATE PER UNA CONSULENZA GRATUITA

Siete pronti a iniziare a lavorare con una soluzione software progettata per far risparmiare tempo e denaro ai centri servizi metalli? Considerate ciò che INVEX ha da offrire.

INVEX è un software ERP progettato per le esigenze specifiche dell'industria del metallo. Soddisfa le esigenze dei centri servizi metalli, dei centri servizi acciaio, dei grossisti di prodotti siderurgici, dei trasformatori di lamiere, dei distributori di metalli, dei trasformatori su ordinazione, dei distributori di prodotti per l'edilizia e dei tubifici. Sfruttando l'ampia esperienza di Invera nel settore dei metalli, INVEX può aiutarvi a massimizzare le vostre operazioni, ad aumentare i vostri profitti e a far crescere la vostra azienda in modo competitivo.

Per una consulenza gratuita su come INVEX può aiutare il vostro centro servizi metalli a fare di più con meno, chiamate Invera al numero **1-610-325-0124**.



INVERA

Contattaci

www.invera.com

Tel. richieste: (514) 925-8558

Tel. generale: (514) 935-3535

Stati Uniti

Invera Corp.

6125 Luther Lane, #425

Dallas, TX 75225

USA

Canada

Invera Inc.

4333 St. Catherine West, Suite 201

Westmount, Quebec

Canada, H3Z 1P9

Regno Unito

Invera Ltd.

33 Cavendish Square, 14th Floor

London W1G 0PW

United Kingdom

INVERA

Metal Enterprise Cloud Solutions