

---

# **Business Case 2017.**

Analisi dei Basso-Rotanti.

Il Caso  
**Crosa**

---

## La Sfida

Trovare il punto di equilibrio tra l'elevato mix di prodotto e il livello ottimale delle scorte.

### L'AZIENDA CLIENTE

Crosa è un'azienda distributrice di componenti tecnici industriali. In particolare, è specializzata nel mondo food, beverage, packaging e pone molta enfasi nella ricerca di soluzioni personalizzate per i propri clienti, in modo da soddisfare sia le esigenze tecniche che quelle logistiche e di servizio. Opera nel settore da più di 50 anni e la sede centrale si trova ad Alba, in Piemonte.

### IL FABBISOGNO

A causa del dimensionamento e del mix assortimentale che caratterizza il magazzino di Crosa, si è reso necessario:

- **DEFINIRE** quali prodotti/famiglie di prodotto mantenere in assortimento;
- **CONOSCERE** i movimenti del magazzino e identificare le casistiche di best e worst performance;
- **VALUTARE** e **OTTIMIZZARE** il grado di efficienza del flusso di approvvigionamento.

## Il Metodo

Il metodo di lavoro DGM consulting applicato al progetto è volto a:

**ANALIZZARE** e individuare i criteri di definizione di prodotti basso rotanti, no moving, e rotture di stock;

**MONITORARE** gli articoli in esame, e identificazione del rispettivo trend in termini di rotazione;



## IL NOSTRO INTERVENTO

L'intervento di DGM sull'azienda Crosa può essere riassunto in due fasi che poi operativamente sono state scomposte in ulteriori cantieri di lavoro al fine di entrare nel dettaglio:

1. Analisi preliminare per la definizione ed identificazione degli articoli basso-rotanti;
2. Monitoraggio avente una duplice finalità: operativa e strategica.

### FASE 1: ANALISI PER L'INDIVIDUAZIONE DEGLI ARTICOLI BASSO-ROTANTI

La prima fase del progetto è finalizzata al calcolo dei giorni di copertura delle scorte per singola referenza e all'identificazione dei codici che ruotano meno.

L'individuazione dei basso-rotanti segue due passaggi fondamentali:

- Definizione e validazione della metodologia di calcolo degli articoli caratterizzati da indici di rotazione di magazzino più bassi;
- Identificazione puntuale dei prodotti basso-rotanti all'interno di ciascuna famiglia di prodotto e quantificazione del relativo valore.

A seguito dell'analisi dell'assortimento in logica di rotazione di magazzino, gli articoli sono stati così classificati:

- Articoli NO MOVING: prodotti caratterizzati da uno scarico di magazzino pari a zero nel periodo considerato, aventi una giacenza media positiva;
- Articoli BASSO ROTANTI: prodotti con giorni di copertura superiori a quelli indicati dal cut-off mensile di riferimento;
- ROTTURE DI STOCK: prodotti movimentati (scarico  $<>$  0) caratterizzati da giacenza media pari a zero;
- Prodotti NON MOVIMENTATI: prodotti per i quali si ha giacenza media pari a zero e non ci sono scarichi e carichi.

## Fase 2 : MONITORAGGIO DEGLI ARTICOLI BASSO-ROTANTI

La seconda fase ha come output la costruzione di un sistema di reporting in grado di fornire le indicazioni più coerenti rispetto ai diversi soggetti aziendali interessati.

Lo strumento risultante può, dunque, rispondere a una duplice casistica di utilizzo, a seconda del destinatario, del timing di riferimento e dello scopo ultimo.

Nel dettaglio, si possono distinguere le due seguenti funzionalità del modello di analisi:

- Una prima lettura, di carattere più operativo, inerente i responsabili di magazzino. Lo strumento fornisce una linea guida in relazione a un periodo temporale ridotto ("basso-rotanza corta"), in quanto dovrebbe orientare eventuali modifiche puntuali delle giacenze di magazzino;
- Una seconda lettura, di carattere più strategico, fa riferimento a un arco temporale più ampio, così da individuare gli articoli basso-rotanti nel medio-lungo periodo ("basso-rotanza lunga"). Il destinatario di queste informazioni è rappresentato da un gruppo più allargato di interlocutori (tra cui, il management aziendale e l'ufficio acquisti) per supportarne le valutazioni in ottica di rettifica della gamma assortimentale, delle politiche di approvvigionamento e della linea commerciale



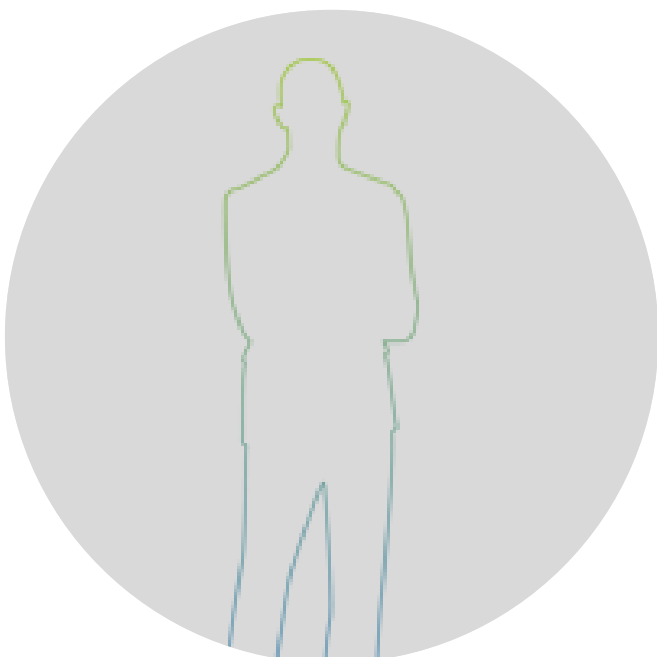
---

## La Soluzione

Grazie al monitoraggio di un tempo sufficientemente lungo degli articoli in giacenza, è stato possibile individuare quattro casistiche di famiglia di prodotto:

- A. Categorie **fortemente basso-rotanti** sia in termini di **quantità** sia come **valore** di giacenza;
- B. Categorie che presentano un **elevato numero** di **no-moving** e **basso-rotanti** ma il cui **valore** è **ridotto** rispetto all'ammontare della famiglia stessa;
- C. Categorie per le quali si registrano **pochi** articoli **basso-rotanti**, tuttavia ciascuno di questi ha un'**elevata giacenza** valorizzata (€);
- D. Categorie con **casistiche ridotte** di **basso-rotanza** o **no-moving** oggetto di **possibili problematiche** legate al **trend** dei **giorni di copertura** della famiglia.

La soluzione offerta e gli strumenti appositamente sviluppati, incentrati sulla nuova classificazione del magazzino, forniscono un supporto al management in fase decisionale. I risultati evidenziati nei report aiutano, infatti, il cliente ad agire nella maniera più consona per ciascuna famiglia di prodotti.



---

## Il Team

**PIETRO CHIARENTIN**  
**Senior Consultant**

[pietro.chiarentin@dgmco.it](mailto:pietro.chiarentin@dgmco.it)

C O N S U L T I N G  
BRIGHTEN UP YOUR BUSINESS

[www.dgmco.it](http://www.dgmco.it)

Copyright © DGM Consulting. Tutti i diritti riservati. È proibita la riproduzione, anche parziale, in ogni forma o mezzo, senza l'esplicita concessione scritta da parte degli autori

DISCLAIMER: Tutti i loghi ed i trademarks in questo documento, appartengono ai rispettivi proprietari. La grafica, le foto ed i contenuti, ove non diversamente specificato, appartengono a DGM Consulting srl. Testi, foto, grafica e materiali inseriti nel documento non potranno essere pubblicati, riscritti, commercializzati o distribuiti, da parte degli utenti e dei terzi in genere, in alcun modo e sotto qualsiasi forma salvo preventiva autorizzazione da parte dei responsabili della DGM Consulting srl. I contenuti offerti dal presente documento sono gratuiti, redatti con la massima cura/diligenza, e sottoposti ad un accurato controllo. La DGM Consulting srl, tuttavia, declina ogni responsabilità, diretta e indiretta, nei confronti degli utenti e in generale di qualsiasi terzo, per eventuali imprecisioni, errori, omissioni, danni (diretti, indiretti, conseguenti, punibili e sanzionabili) derivanti dai suddetti contenuti.