

The image features a dark background with a grid pattern. In the foreground, several stacks of gold coins are placed on top of several cardboard boxes. The boxes are arranged on a computer keyboard, with keys like 'H', 'N', 'M', 'pause break', and 'prt sys' visible. A bright yellow horizontal band runs across the middle of the image, containing the text 'ALBERT' and 'copyright hventiquattro'. Below this band, the text 'L'UNICO SISTEMA CHE MONETIZZA LE TUE SCORTE' is enclosed in a yellow box with black borders.

ALBERT

copyright hventiquattro

L'UNICO SISTEMA CHE MONETIZZA LE TUE SCORTE

INDICE

DEPOSITI FRUTTUOSI

2

QUANT'È LA QUANTITÀ
OTTIMALE DELLA SCORTA?

4

IL MERCATO NON È IRRAZIONALE,
È INTELLIGENTE

6

IL NOSTRO PROCEDIMENTO

8

AREE DI INTERVENTO

10

LE IMPRESE ITALIANE
RICONOSCONO AD ALBERT

12

“DEPOSITI” FRUTTUOSI

IL TUO MAGAZZINO:
DA DEPOSITO A RISORSA

Albert agisce sulle fonti di finanziamento interno. Non tanto in termini di puro taglio dei costi, quanto di recupero di flussi di natura tipicamente finanziaria.

Albert considera le scorte di magazzino come soldi gestiti in un deposito bancario.

L'innovazione introdotta nel management delle scorte consente di mantenere un alto livello di conversione in denaro della merce acquistata e in giacenza.



QUANT'È LA QUANTITÀ OTTIMALE DELLA SCORTA?

ALBERT METTE
TUTTI D'ACCORDO

Le scorte di magazzino rappresentano l'impiego di capitale necessario per offrire un livello di servizio ottimale al cliente e o alla catena produttiva.

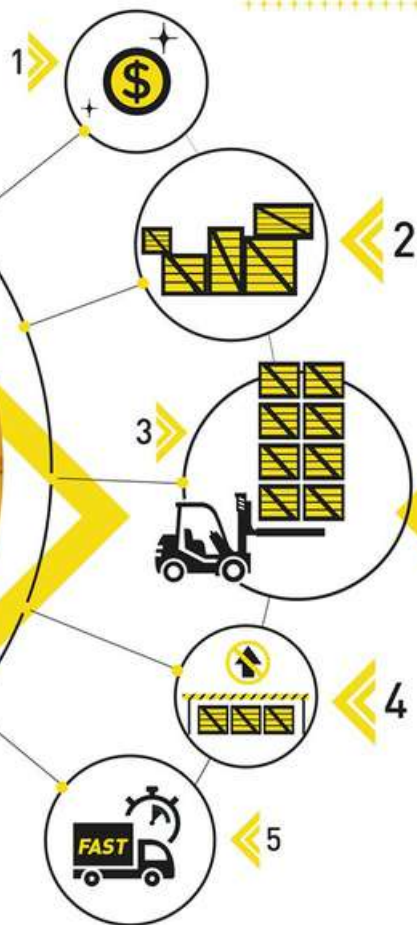
L'obiettivo di una impresa è quello di minimizzare questo costo di gestione.

Solitamente i sistemi informativi delle aziende vengono impiegati quasi unicamente per adempiere agli obblighi fiscali e agli obblighi di natura operativa, tralasciando completamente la parte di ottimizzazione. Spesso, i sistemi informativi vengono impiegati quasi unicamente per adempiere agli obblighi fiscali. Questo è particolarmente vero per la contabilità di magazzino.

Di norma i sistemi gestionali adottano per il calcolo delle scorte il metodo statistico classico, il quale parte dalla speranza che il trend del fenomeno non si discosti in futuro da quello che è stato in passato. Questo presupposto nel tempo crea vere diseconomie di gestione perchè non prende in considerazione le tendenze di vendita.

Per le difficoltà intrinseche delle formule, il solo metodo statistico classico è inutilizzabile senza sistemi focalizzati e specializzati nelle funzionalità di analisi.





Strumenti di nuova generazione che si definiscono SIOP (Sales Inventory & Optimization Planning) possono fare veramente la differenza tra un uso probabile o improbabile delle tecniche di statistica.

Albert è il sistema specializzato di management delle scorte "strumento SIOP", che attraverso procedimenti matematici innovativi mette tutti d'accordo nel trovare un punto di convergenza rispetto ai parametri di:

- 1 BASSO CAPITALE VINCOLATO
- 2 ALTO ASSORTIMENTO DI GAMMA
- 3 ELEVATA ED AMPIA CAPACITÀ DI FORNITURA
- 4 SCORTE DI MAGAZZINO OTTIMIZZATE
- 5 TEMPI DI CONSEGNA BREVI

**ALBERT SI INSERISCE
SULL'ESISTENTE E RAFFORZA
LA POTENZA DECISIONALE**

IL MERCATO NON È IRRAZIONALE, È INTELLIGENTE

ALBERT: STRUMENTO SIOP (SALES INVENTORY & OPTIMIZATION PLANNING) PER COMPETERE NEL MERCATO

Albert analizza la situazione delle scorte in rapporto con l'andamento storico delle vendite, identificando immediatamente i prodotti over stock, quelli "a rischio" di stock out e quelli che presentano problemi di approvvigionamento, il tutto in un quadro di sintesi di immediato e facile utilizzo.

L'esame di queste informazioni consente interventi mirati ed efficaci su tutti i prodotti che condizionano (a seconda dei casi) gli impegni finanziari dell'Azienda e le sue vendite.

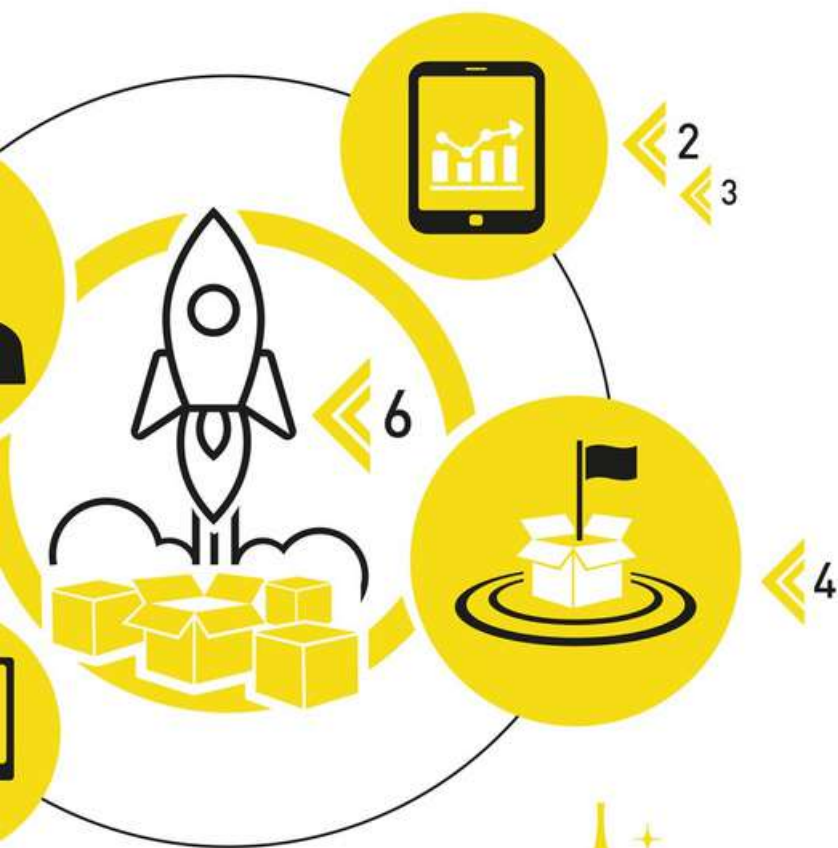
A partire dalle informazioni disponibili, generalmente le quantità di prodotti venduti negli ultimi 12/24 mesi, il servizio previsionale Albert produce

uno o più scenari delle vendite future.

In questo modo pianificare e razionalizzare diventa semplice e molti aspetti della gestione delle scorte, che altrimenti sarebbero e sono trascurati, sono invece messi sotto controllo e soprattutto gestiti con notevoli benefici economici per l'impresa.

**OBIETTIVO:
MONETIZZARE LE SCORTE**





- 1 SI AFFIANCA ALLA DIREZIONE PER IMPOSTARE QUADRI DECISIONALI DI CONTROLLO IMMEDIATI
- 2 RECUPERA I DATI STORICI DEL MAGAZZINO DAL GESTIONALE
- 3 PRENDE E ANALIZZA I DATI MAGAZZINO
- 4 POSIZIONA E INQUADRA IL RENDIMENTO DEGLI ARTICOLI
- 5 DEFINISCE I MODELLI OPERATIVI OTTIMALI
- 6 METTE IN MOTO IL SISTEMA DI OTTIMIZZAZIONE DELLE SCORTE

**ALBERT OPERA IN
AUTOAPPRENDIMENTO,
DOPO L'IMPOSTAZIONE
INIZIALE NON RICHIEDE
INTERVENTI DI PERSONALE**

IL NOSTRO PROCEDIMENTO

IL PROCEDIMENTO MESSO A PUNTO CON ALBERT SI È DIMOSTRATO EFFICACE IN PRESENZA DEI MODELLI DI BUSINESS CHE FANNO RIFERIMENTO A:

- 1 PRODUZIONE MAKE TO STOCK
- 2 PRODUZIONE ASSEMBLY TO STOCK
- 3 DISTRIBUZIONE E COMMERCIO
- 4 SUPPLY CHAIN E CATEGORY MANAGEMENT MODEL
- 5 LONG TAIL MARKETING MODEL

1/2 >>



3 >>



4 >>



5 >>



LE CINQUE FASI DI GESTIONE:

1 ANALISI

Nella fase di analisi sono individuate, analizzate e classificate le scorte ed i consumi. In questa analisi sono considerati tutti gli articoli, come ad esempio le merce soggetta a forti oscillazioni stagionali e o ciclicità di vendita, sono inoltre identificati gli articoli che presentano un potenziale elevato di vendita, da quelli che sono in fase di declino.

2 STIMA DEL POTENZIALE

I dati e i processi raccolti ed analizzati nella fase di analisi garantiscono la possibilità di valutare e considerare il potenziale di ottimizzazione. In combinazione con diverse metodologie di analisi sono identificati i miglioramenti e i potenziali raggiungibili. Albert elabora la strategia di gestione e propone sempre i parametri dinamici di ottimizzazione per l'azienda.

3 REALIZZAZIONE

Albert elabora, in collaborazione con il cliente, un piano che contiene gli interventi da eseguire, che comprende le strategie adatte per l'ottimizzazione delle scorte ed il planning operativo da attuare.

4 INTERVENTI DI REGOLAZIONE

I parametri dinamici devono essere regolati in funzione dell'andamento delle operazioni di gestione e delle singole casistiche aziendali affrontate.

5 CONTROLLI E RISULTATI

Albert calcola l'indice di redditività ottimale di gestione su base temporale e in funzione di questo indice si possono immediatamente osservare gli articoli che si trovano in territorio positivo rispetto a quelli che sono in territorio negativo. Gli interventi di miglioramento sono guidati e tracciati da informazioni puntuali ed oggettive.



AREE DI INTERVENTO

ALBERT SI AFFIANCA AL GESTIONALE ESISTENTE, NON RICHIEDE INVESTIMENTI E CON LA METODOLOGIA DELL'**AUTOAPPRENDIMENTO** MANTIENE E CONTROLLA I RISULTATI CONTINUAMENTE

L'UTILIZZO È PER TUTTI: FACILE ED INTUITIVO

Classificazione stati delle scorte in funzione della dinamica e delle vendite

Category management analysis e formazione dei cluster clienti

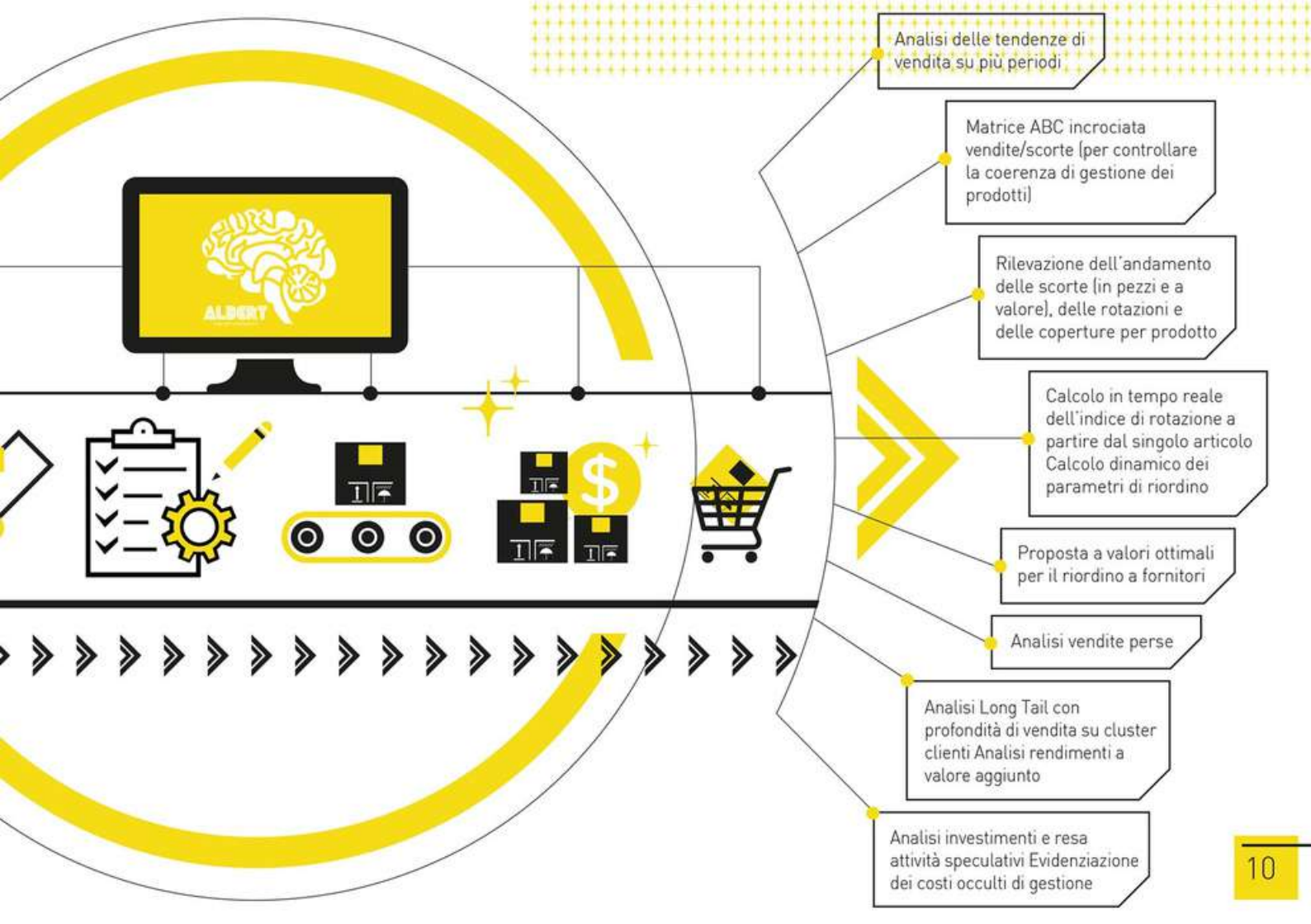
Ciclo di vita del prodotto

Rilevazione del livello di servizio cliente

Rilevazione del Lead Time per fornitore, prodotto

Calcolo della consistenza media mensile

Previsioni della domanda per articolo



Analisi delle tendenze di vendita su più periodi

Matrice ABC incrociata vendite/scorte (per controllare la coerenza di gestione dei prodotti)

Rilevazione dell'andamento delle scorte (in pezzi e a valore), delle rotazioni e delle coperture per prodotto

Calcolo in tempo reale dell'indice di rotazione a partire dal singolo articolo
Calcolo dinamico dei parametri di riordino

Proposta a valori ottimali per il riordino a fornitori

Analisi vendite perse

Analisi Long Tail con profondità di vendita su cluster clienti
Analisi rendimenti a valore aggiunto

Analisi investimenti e resa attività speculativi
Evidenziazione dei costi occulti di gestione

LE IMPRESE ITALIANE RICONOSCONO AD ALBERT

LA POSSIBILITÀ DI RIDURRE LE
SCORTE, A PARITÀ DI VENDITE,
IN STIME CHE OSCILLANO TRA

IL **20%** E **40%**

UNA MAGGIORE EFFICACIA NELLA
GESTIONE DELL'ASSORTIMENTO
SECONDO I PRINCIPI DEL MARKETING

LONG TAIL

UN MIGLIORAMENTO MEDIO DELLA
CAPACITÀ DI EVASIONE DEGLI
ORDINI STIMATA NEI VALORI DEL

14% / 16%

L' **EVIDENZIAMENTO ED ELIMINAZIONE
DEI COSTI OCCULTI** NELLA GESTIONE
DELLE SCORTE, IN RELAZIONE ALLE
DINAMICHE ORGANIZZATIVE INTERNE
ED A QUELLE ESTERNE CON I FORNITORI

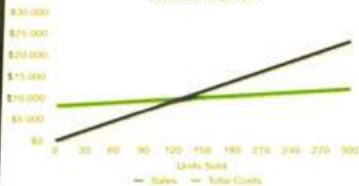
Break-Even Analysis

ALBERT
Copyright © Albert Einstein

Use this calculator to determine the break-even point for a product: the number of units you need to sell for your revenue to equal your costs. Enter your costs, unit price, and unit increments in the table below.

	UNITS SOLD	SALES	TOTAL COSTS	PROFIT/LOSS
	0	\$0	\$6,140	-\$6,140
	15	\$1,155	\$6,335	-\$5,180
	30	\$2,310	\$6,530	-\$4,220
	45	\$3,465	\$6,725	-\$3,260
	60	\$4,620	\$6,920	-\$2,300
	75	\$5,775	\$7,115	-\$1,340
	90	\$6,930	\$7,310	-\$300
	105	\$8,085	\$7,505	\$580
	120	\$9,240	\$7,700	\$1,540
	135	\$10,395	\$7,895	\$2,500
	150	\$11,550	\$8,090	\$3,460
	165	\$12,705	\$8,285	\$4,420
	180	\$13,860	\$8,480	\$5,380
	195	\$15,015	\$8,675	\$6,340
	210	\$16,170	\$8,870	\$7,300
	225	\$17,325	\$9,065	\$8,260
	240	\$18,480	\$9,260	\$9,220
	255	\$19,635	\$9,455	\$10,180
	270	\$20,790	\$9,650	\$11,140
	285	\$21,945	\$9,845	\$12,100
	300	\$23,100	\$10,040	\$13,060

COST VS. SALES



Se desideri maggiori informazioni su Albert contatta



Sede di Bolzano

Via Alessandro Volta, 3/E

39100 Bolzano (BZ)

+39 0471 971777

info@horizon.bz.it

www.horizon.bz.it