



EXECUTIVE BRIEF

Le tecnologie digitali aiutano i produttori a combattere l'inflazione dilagante

Quattro criticità indotte dall'inflazione e come le moderne soluzioni ERP basate sul cloud aiutano i produttori ad affrontarle

I recenti picchi di inflazione stanno costringendo i produttori di tutto il mondo ad affrontare potenziali minacce alla redditività e rischi per le relazioni con i clienti. Per evitare ricadute negative legate ai prezzi, i produttori dovrebbero avere una visione ampia dei costi, del portafoglio di prodotti e delle strategie di margine. Ciò contribuirà a mettere in prospettiva la volatilità economica di oggi, a evitare risposte di panico e a rafforzare la continua necessità di investimenti nella digitalizzazione. Gestite con attenzione, le attuali sfide inflazionistiche possono diventare opportunità orientate alle esigenze che abbracciano l'innovazione e l'automazione. Le contromisure all'inflazione, come aggiungere valore al prodotto o avvicinare i centri di distribuzione ai clienti, possono offrire vantaggi a lungo termine di cui produttori e clienti continueranno a beneficiare anche una volta attenuate le temporanee problematiche dei prezzi legate all'inflazione.

Per eseguire con successo queste misure, i produttori possono ricorrere alla moderna tecnologia software con capacità avanzate di risoluzione dei problemi. Le soluzioni moderne aiutano i produttori ad analizzare il potenziale impatto dell'inflazione e ad acquisire informazioni sui modi per controllare meglio gli sprechi, incrementare la produttività e aumentare i servizi a valore aggiunto, una tattica importante per attenuare la resistenza dei clienti ai nuovi prezzi. La combinazione strategica di tagli ai costi e miglioramenti del valore sarà essenziale, in quanto darà ai produttori strumenti potenti per combattere l'inflazione e creerà differenziatori che dureranno ben oltre i cicli alti e bassi dell'economia.

Quattro comuni criticità correlate all'inflazione e meccanismi suggeriti per affrontarle

Statistica riporta che il tasso di inflazione nell'Unione europea (UE) ha superato il 10% (a settembre 2022), con i prezzi in più rapida crescita in Estonia, con un tasso di inflazione superiore al 24%. Al contrario, il tasso di inflazione in Francia era del 6,2%, il più basso dell'UE in quel momento. L'attuale tasso di inflazione nell'UE è al suo massimo storico, il picco precedente è stato del 4,4% nel luglio 2008. Prima dei recenti picchi inflazionistici, gli aumenti dei prezzi nell'UE si erano mantenuti a livelli relativamente bassi, con il tasso di inflazione rimasto al di sotto del 3% tra gennaio 2012 e agosto 2021.

L'inflazione statunitense si è attestata intorno all'8%, il livello più alto degli ultimi 40 anni. Le interruzioni della supply chain globale, la guerra in Ucraina, i dazi commerciali e gli elevati costi di trasporto sono tutti fattori che contribuiscono all'aumento e alla diffusione dell'inflazione. Gli elevati costi delle materie prime sono percepiti universalmente dai produttori in tutti i settori e in tutte le regioni. Secondo un **sondaggio di PwC Pulse** di gennaio 2022, il 73% dei produttori afferma che dovrà aumentare i prezzi dei propri beni e servizi per proteggere sia i margini lordi che i profitti.

Le conseguenti pressioni a livello operativo, come il costo di spedizione delle merci, sono difficili da evitare. Queste sfide hanno un impatto tanto su start-up vulnerabili quanto su grandi aziende. Fortunatamente, per ogni criticità importante sono disponibili meccanismi di contrasto e contromisure per produttori lungimiranti disposti ad adottare una tecnologia moderna basata sul cloud.

1. Impatto della carenza di chip

La natura onnipresente dei microprocessori e gli enormi problemi causati dalla recente carenza di questi mostrano quanto produttori, fornitori e consumatori siano oggi interconnessi grazie alle funzionalità di e-commerce e Internet of Things (IoT). Molti prodotti contengono elementi high-tech. Persino i componenti industriali e business-to-business (B2B) spesso presentano chip, sensori e capacità intelligenti, che li rendono vulnerabili alle carenze e ai conseguenti picchi inflazionistici e alla volatilità dei prezzi.

Definizione dei prezzi e margini sottili

I produttori che definiscono i prezzi in base ai costi saranno fortemente colpiti dall'aumento di questi e probabilmente avranno difficoltà ad aumentare di conseguenza i loro prezzi finali. Il risultato sarà la riduzione dei margini, mettendo a rischio la redditività. Questi produttori dovranno affrontare la questione dei prezzi come un problema nel suo complesso, utilizzando le materie prime, l'affidabilità dei prodotti, la velocità di consegna e i servizi a valore aggiunto come modi per giustificare ai clienti l'aumento dei prezzi.

Anche **con una possibile fine all'orizzonte** dell'attuale carenza di chip alcuni produttori, in particolare le case automobilistiche, stanno ancora correndo ai ripari avviando i propri impianti per la produzione di chip. Ma potrebbero essere necessari anni prima che l'ingresso di nuovi fornitori aiuti a bilanciare l'offerta e la domanda e a stabilizzare i prezzi.

I produttori possono affrontare meglio la carenza di chip e i conseguenti aumenti dei costi implementando soluzioni moderne per la supply chain basate sul cloud, che consentiranno di:

Migliorare la visibilità: con piena visibilità a monte e a valle, i produttori possono ricevere notifiche di ritardi nelle spedizioni, consentendo al team di approvvigionamento di preparare e mettere in atto piani alternativi.

Creare partnership: creare partnership strategiche con i fornitori è un altro modo in cui i produttori possono mitigare i rischi della carenza di chip. Le moderne soluzioni per la supply chain basate sul cloud supportano la collaborazione fornendo portali e strumenti per la condivisione sicura dei dati.

Migliorare la pianificazione della supply chain: passare a soluzioni moderne per la pianificazione della supply chain aiuterà i produttori a diventare più strategici nella programmazione degli acquisti e nell'ottimizzazione dei costi di spedizione. Una pianificazione attenta, resa possibile dalle previsioni, aiuterà i produttori a comprendere meglio costi, rischi e opzioni.

Pensare a lungo termine: previsioni accurate, supportate dall'intelligenza artificiale (IA), aiuteranno i produttori a comprendere le proprie esigenze a lungo termine in modo da poter negoziare con sicurezza i contratti con i fornitori per garantire la disponibilità. In alcuni casi i prezzi possono essere bloccati, proteggendo così il produttore da picchi futuri.

2. Elevati costi di spedizione e del carburante

I prezzi del carburante sono saliti a livelli sorprendenti e senza precedenti, aumentando significativamente i costi delle merci. Le tensioni politiche globali, i cambiamenti nelle politiche di trivellazione negli Stati Uniti, le preoccupazioni ambientali e l'aumento della domanda sono tra i fattori che contribuiscono a una complessa situazione globale. Tutte le regioni sono interessate, anche quelle dotate di oleodotti, riserve di carburante e politiche di sostenibilità rilassate. Mentre i politici continuano a discutere, i produttori devono intraprendere azioni per ridurre l'impatto dei costi del carburante oppure decidere di far ricadere i costi sui clienti.

Pianificare strategie di spedizione: i costi di tutti i tipi di trasporto subiscono gli effetti dell'inflazione, dai trasportatori transoceanici di container agli aerei cargo, agli autoarticolati per il trasporto a lungo raggio. Che le spedizioni riguardino merci deperibili destinate a scaffali di negozi o componenti necessari a produttori, le merci devono raggiungere le loro destinazioni nel modo più efficiente possibile, con un equilibrio tra velocità e costi. Ciò può richiedere la scelta di nuovi fornitori, più vicini allo stabilimento di produzione. Un software che fornisce visibilità end-to-end e analisi dei costi è fondamentale per strategie di approvvigionamento proattive. I dati supportano decisioni ben informate basate su fatti, non su paure o sensazioni.

Considerare la rilocalizzazione: può essere necessario riconsiderare strategie per ricollocare gli impianti da Paesi emergenti con bassi costi di manodopera. Le giustificazioni dei costi sono probabilmente cambiate a causa della crisi causata dai costi di spedizione. Quando i risparmi ottenuti da salari bassi sono erosi da costi di spedizione elevati, riportare gli impianti di produzione nel paese d'origine è un passo logico, se c'è manodopera disponibile. Le soluzioni cloud supportano una configurazione agile e rapida di nuove sedi.

Costituire hub: centri di distribuzione più vicini al cliente possono contribuire a tagliare i costi di spedizione. Si possono anche mettere in atto strategie di assemblaggio su richiesta, in modo che l'ultimo passaggio nell'assemblaggio di accessori o nella preparazione di kit possa essere effettuato in hub regionali. In questo modo i prodotti assemblati di maggiori dimensioni, come elettrodomestici o macchinari di precisione, possono percorrere distanze più brevi. Un software che aiuta a gestire l'assemblaggio e la preparazione di kit è essenziale.

Esternalizzare la logistica: affidarsi a società di logistica terze parti (3PL) può contribuire a fare la differenza nelle consegne dell'ultimo miglio. Esternalizzare assemblaggio, evasione degli ordini, consegna e configurazione è spesso una scelta sensata. La collaborazione con società 3PL, come con qualsiasi partner strategico, può essere gestita al meglio tramite soluzioni cloud altamente flessibili che supportano la condivisione dei dati, proteggendo al contempo la sicurezza e la governance dei dati.

Controllare gli spostamenti: anche i costi della flotta devono essere esaminati dai produttori. Interventi di assistenza sul campo non necessari, ispezioni ridondanti in loco e viaggi extra presso le sedi dei clienti per riparazioni di guasti o parti di ricambio possono far aumentare i costi generali. Il miglioramento del tasso di risoluzione al primo tentativo del reparto assistenza produrrà notevoli risparmi sulla flotta. Una soluzione moderna per la gestione del reparto assistenza contribuirà a garantire che le parti, gli strumenti e i tecnici giusti vengano inviati la prima volta, riducendo la necessità di viaggi ripetuti tra il centro assistenza, il deposito ricambi e la sede del cliente.

3. Esperienze dei clienti e allineamento

L'inflazione sta avendo gravi ripercussioni sui consumatori di tutto il mondo, influenzando le prospettive economiche e la spesa. **Alcuni si aspettano che una recessione sia dietro l'angolo**, una prospettiva che scoraggia ulteriormente gli investimenti. Se un produttore debba assorbire le fluttuazioni dei prezzi o far ricadere i costi più elevati sui propri clienti è un dilemma classico. L'industria alimentare ha da tempo ridotto le dimensioni degli imballaggi e il valore dei prodotti per mantenere stabili i prezzi. Questa strategia può ritorcersi contro, poiché i consumatori esperti tendono a notare quando il numero di porzioni in una confezione è ridotto o gli ingredienti sono cambiati.

Mantenere la qualità: i produttori possono essere tentati di ridurre la qualità per risparmiare costi. Per la maggior parte dei macchinari mission-critical, delle apparecchiature industriali e dei dispositivi di precisione, le scorciatoie che hanno un impatto sull'affidabilità delle prestazioni sono inaccettabili. Qualsiasi prodotto che presenti ramificazioni di sicurezza o difesa deve essere immune da tagli di qualità o modifiche alle specifiche che potrebbero influenzare le prestazioni complessive o la conformità ai necessari requisiti. Dispositivi medici, generatori, sistemi frenanti e pompe industriali sono tra i beni che nessuno vuole vedere scontati perché le funzionalità di sicurezza sono state ridotte per risparmiare denaro. Ciò significa che il produttore che desidera ridurre le spese deve rivolgersi ai processi, non ai materiali, per trovare il modo di tagliare i costi generali.

Rispettare le normative: per i settori fortemente regolamentati, tagliare i costi per limitare l'impatto dell'inflazione può essere visto come un segnale d'allarme. Il settore aerospaziale e della difesa, ad esempio, deve rispettare rigorosi requisiti di conformità e la modifica della distinta base di un prodotto richiederebbe nuove certificazioni, che possono essere costose e dispendiose in termini di tempo. I produttori possono rivolgersi a un software moderno per gestire e monitorare le funzioni di controllo qualità, tra cui la registrazione dei risultati dei test, delle ispezioni e della conformità. Un'accurata tenuta dei registri è essenziale in momenti come questo, quando la riduzione dei costi può suscitare preoccupazioni nel pubblico. I dati e la documentazione di controllo sono importanti.

Gestire il ciclo di vita del prodotto: mentre la qualità e la conformità su alcuni prodotti non possono essere sacrificate, nel portafoglio di prodotti di un'azienda potrebbe esserci spazio per un'opzione economica, come ad esempio il ridimensionamento di funzionalità non critiche. I produttori dovrebbero esaminare più da vicino le specifiche dei propri prodotti, valutando se hanno caratteristiche eccessivamente complicate o parti impropriamente definite speciali che solo uno o due fornitori sono in grado di offrire. Le soluzioni per la gestione del ciclo di vita dei prodotti aiutano i produttori a gestire le variabili e ad analizzare se le caratteristiche siano puramente estetiche o lussi superflui e in quanto tali possano essere modificate per risparmiare sui costi. Ad esempio, il cuscino per il sedile dell'operatore di un carrello elevatore potrebbe essere declassato a un modello base senza sacrificare la sicurezza, ma la funzionalità della telecamera per la retromarcia non potrebbe essere disabilitata.

Gestire l'inventario di magazzino: una strategia di inventario consentirà ai produttori di gestire meglio il flusso di cassa e controllare la quantità di capitale bloccato nell'inventario. Poiché l'interruzione della supply chain ha cambiato il modo in cui i produttori pensano alla consegna just-in-time, è comunque necessaria molta attenzione prima di espandere notevolmente i livelli di scorte necessarie (per essere pronti ad ogni eventualità). I software per la pianificazione dell'inventario aiutano i produttori a comprendere le sfumature delle varie strategie per scegliere la giusta linea d'azione.

Offrire scelte configurate: fornire opzioni ai clienti può aiutare a rispondere all'incertezza su quali caratteristiche di comfort o aggiornamenti il mercato sarà disposto a sacrificare. Ciò può aumentare il numero di SKU e aggiungere una certa complessità alla pianificazione della capacità, ma può anche aiutare a proteggere il rapporto con il cliente. Lasciare che il cliente si senta responsabile delle scelte, piuttosto che imporle sul cliente stesso, può contribuire a rendere i "modelli economici" più appetibili, offrendo al contempo il modello completo alle aziende che non intendono ridurre le funzionalità.

4. Innovazione dei prodotti e servizi a valore aggiunto

I produttori possono rivolgersi all'innovazione per alleviare le pressioni causate dall'inflazione e dall'aumento dei costi delle merci, applicando capacità di risoluzione dei problemi sia alle attività operative che alla progettazione dei prodotti. Quando i produttori individuano nei costi un problema strategico, le migliori menti dell'azienda possono collaborare su concetti pronti all'uso. I produttori sono risolutori di problemi che spesso sviluppano le soluzioni più innovative quando la posta è alta ed è in gioco la redditività. Gli attuali tassi di inflazione presentano questo tipo di situazione. La sfida può essere trasformata in opportunità quando la tecnologia viene impiegata per fornire informazioni, documentare le decisioni chiave ed esplorare le ramificazioni dei cambiamenti.

Automatizzare i processi: se non è possibile riprogettare un prodotto e la base clienti è contraria ad aumenti di prezzo, migliorare la produttività e l'efficienza dei processi produttivi e operativi può essere la scelta migliore per contrastare l'inflazione. L'automazione è spesso il mezzo migliore per ottenere tali miglioramenti. Questa può spaziare dall'aggiunta della robotica in officina all'eliminazione dell'immissione di dati ridondanti e all'ottimizzazione dei flussi di lavoro.

Una moderna soluzione di pianificazione delle risorse aziendali (ERP), implementata nel cloud, contiene best practice e flussi di lavoro comprovati e integrati che sono altamente efficienti. La soluzione "pronta all'uso" consente al produttore di iniziare a velocizzare le operazioni e ad aumentare l'efficienza.

Aggiungere valore: un'altra tattica è rendere gli incrementi di prezzo più accettabili aumentando il valore o i servizi contemporaneamente offerti. In questo modo, il cliente vede delle funzionalità associate al nuovo prezzo e si sente più positivo; il valore è fondamentale per creare un'esperienza cliente positiva. La tecnologia può supportare un valore maggiore in molti modi, dall'aggiunta di servizi post-vendita, garanzie e accordi di servizio alla personalizzazione di funzionalità del prodotto, all'offerta di etichettatura personalizzata e al miglioramento delle opzioni di consegna e configurazione. La tecnologia aiuta a gestire questi tipi di servizi a valore aggiunto, rendendoli facili da implementare per i produttori. Piccole funzionalità aggiunte possono fare molto per costruire relazioni con i clienti, e fidelizzarli.

Creare nuove opzioni: un altro modo in cui i produttori potrebbero affrontare l'inflazione è creando nuove filiali, nuovi flussi di fatturato o nuovi modelli di commercializzazione. Le soluzioni cloud offrono un'implementazione rapida, rendendo possibile una risposta agile. I sistemi a due livelli, supportati anche da soluzioni ERP altamente flessibili, possono fornire un modo rapido per diramarsi da un'azienda esistente e dal suo sistema ERP, sfruttando al contempo nuove e moderne funzionalità.

Superare la volatilità

L'inflazione ha colpito duramente i produttori in tutte le parti del mondo. **Gli esperti economici prevedono** che la volatilità e i costi elevati potrebbero essere sfide che non saranno risolte rapidamente. I produttori trarranno beneficio dall'esame dei costi, dei processi della supply chain, dei servizi e delle strategie di prodotto per cercare modi per contrastare l'aumento dei costi, continuando comunque a soddisfare i clienti e a creare esperienze positive. La tecnologia, come le moderne soluzioni ERP basate sul cloud, aiuterà i produttori a prendere decisioni sui costi in base ai dati e a trovare risposte innovative ai problemi indotti dall'inflazione. Essere proattivi e strategici nel rispondere all'inflazione consente ai produttori di attingere a nuovi differenziatori e a distinguersi dalla concorrenza.

PER SAPERNE DI PIÙ 

Seguici:     



Infor è un fornitore globale di business software nel cloud specializzato per settore di mercato. Oltre 65.000 organizzazioni in più di 175 paesi si affidano ai 17.000 dipendenti di Infor per raggiungere i propri obiettivi aziendali. Per saperne di più visita www.infor.com.

Copyright© 2023 Infor. Tutti i termini e i simboli grafici utilizzati nel presente documento costituiscono marchi commerciali e/o marchi registrati di Infor e delle relative consociate o affiliate. Tutti gli altri marchi qui riportati sono di proprietà dei relativi proprietari. www.infor.com.

Infor in Italia, Via Torri Bianche 24, 20871 Vimercate MB, www.infor.com/it-it

INF-2810263-it-IT-0523-1