

# Spirax Sarco aumenta il numero di preventivi e offerte del 40%



Con oltre 100 anni di esperienza nella progettazione e produzione di sistemi specializzati per la gestione e il controllo del vapore e altri fluidi industriali, Spirax Sarco è leader mondiale nella fornitura di soluzioni complete per l'uso efficiente dell'energia termica.

Grazie ad una presenza capillare in tutto il mondo, il gruppo Spirax Sarco è in grado di adeguare le proprie soluzioni alle esigenze specifiche di ciascun mercato in cui opera.

Spirax Sarco era alla ricerca di nuove modalità per far crescere la propria attività. I sistemi di regolazione e controllo, che offrono il massimo potenziale di crescita per l'azienda, erano quindi un obiettivo strategico per lo sviluppo.

Nell'ambito di questa strategia di sviluppo, la sede centrale dei sistemi di regolazione e controllo, con sede a Châtellerault, nel sud-ovest della Francia, ha lanciato due progetti chiave. Il primo consisteva nell'espandere la propria offerta di prodotti e il secondo era l'implementazione di un configuratore per migliorare l'efficienza operativa. L'obiettivo principale del configuratore era di consentire a Spirax Sarco di incrementare le vendite dei suoi prodotti alle 38 società commerciali del gruppo e, attraverso un effetto a catena, ai clienti in circa 120 Paesi.

## Configurazioni e stime complesse

La divisione dei sistemi di controllo gestisce oltre 6.000 referenze di prodotto e produce 300.000 pezzi all'anno. Oltre alle valvole di controllo, questa divisione comprende attuatori pneumatici/elettrici, sistemi di controllo indipendenti e accessori come filtri, separatori e valvole di ritegno.

Mentre è relativamente facile gestire gli accessori, le valvole di controllo sono tutt'altra cosa, in quanto hanno molte caratteristiche diverse (materiali, dimensioni, finitura, tipo di sede, tipo di gabbia, tipo di flangia, ecc.) che rappresentano una combinazione di diverse migliaia di opzioni.

## Uno strumento limitato e fonte di errori

Prima di Cincom, Spirax Sarco utilizzava un semplice foglio di calcolo per configurare le valvole e generare i preventivi. La complessità di questi prodotti rendeva questo strumento poco gestibile ed affidabile, generando spesso errori di configurazione, di prezzo e di nomenclatura.

## Cliente

- Spirax Sarco

## Settore

- Sistemi di gestione del vapore e altri fluidi industriali

## Dimensioni

- Vendite: 64 milioni di Euro in Francia, 976 milioni di Euro in tutto il mondo
- Dipendenti: 256 in Francia, 4.800 in tutto il mondo
- 38 società commerciali e nove unità produttive
- Attività commerciale diretta in 30 paesi, indiretta in 120
- 300.000 componenti prodotti all'anno

## Sede

- Châtellerault, Francia

## Soluzione

- Cincom CPQ™

## Principali Risultati

- 40% di aumento del numero di preventivi generati
- Tempo di generazione dei preventivi ridotto da 1-10 giorni a soli 15 minuti
- Eliminazione degli errori di configurazione e preventivazione
- Ritorni di fabbrica eliminati
- Miglioramento dell'allocazione delle risorse
- Miglioramento del servizio offerto ai clienti

## Integrazioni

- Società commerciali del gruppo, reparti vendite e distribuzione, reparti tecnici, reparto produzione

Sebbene il controllo qualità durante l'assemblaggio consentisse di rilevare eventuali componenti mancanti o non conformi, questa mancanza di qualità aveva un triplice effetto:

- Costi aggiuntivi e minori margini di profitto
- Ritardi di consegna
- Perdita di fiducia dei clienti

### **Processi lunghi, complessi e non standardizzati**

Il reparto vendite e distribuzione (S&D), incaricato della redazione delle offerte per le società commerciali del gruppo, era libero di lavorare come meglio credeva. Per le richieste più complesse (circa il 50% del totale), il reparto dipendeva completamente dagli specialisti di prodotto del dipartimento tecnico, che spesso causavano colli di bottiglia e ritardi nella preparazione dei preventivi.

Questo tipo di organizzazione creava i seguenti problemi:

- Mancanza di standardizzazione
- Tempi di consegna lunghi e irregolari
- Perdita di profitto

### **Conseguenze inevitabili**

Con strumenti e processi inadeguati, il rischio di trasferire ai clienti esperienze negative non poteva che aumentare con l'aumento pianificato delle linee di prodotti, influenzando negativamente l'immagine del marchio e la crescita. Era necessario trovare urgentemente una soluzione, in particolare perché la divisione dei sistemi di controllo era stata scelta per guidare lo sviluppo della società con un obiettivo di crescita del 20% in cinque anni.

In virtù di questi obiettivi di crescita definiti dalla casa madre, il Supply Chain Director della divisione Control Systems di Spirax Sarco ha immediatamente compreso l'enorme potenziale che il miglioramento dei processi di configurazione e di generazione delle offerte sarebbe stato in grado di apportare.

### **Obiettivi ambiziosi**

Il direttore ha quindi iniziato a cercare una soluzione che consentisse di migliorare la qualità del servizio offerto ai clienti e sostenere la crescita, permettendo di raggiungere i seguenti tre obiettivi:

- Strutturare le offerte e standardizzare le conoscenze degli specialisti di prodotto per evitare di dover dipendere da questi ultimi, consentendo ai reparti vendite e distribuzione di essere indipendenti e, in definitiva, di migliorare i tempi di risposta, creando così un vantaggio competitivo.
- Integrare il sistema di generazione delle offerte con l'ERP in modo da convertire rapidamente le proposte commerciali in ordini ed evitare di digitare le stesse informazioni nei due sistemi.
- Ottimizzare i costi eliminando i resi di fabbrica e gestendo un numero crescente di ordini con lo stesso numero di dipendenti.

Benché i principali beneficiari di questa soluzione fossero i dipendenti dei reparti tecnici, commerciali e di distribuzione di Spirax Sarco, l'obiettivo era quello di offrire l'accesso al sistema alle 38 società commerciali del gruppo attraverso un portale in grado di rendere le suddette società maggiormente autonome, trasferendo i vantaggi dell'utilizzo del portale ai clienti finali in termini di tempi di risposta più rapidi.

### **La scelta della soluzione Cincom CPQ**

La funzionalità e la flessibilità di Cincom CPQ, la soluzione di configurazione, gestione dei prezzi e generazione di offerte commerciali, sono state la risposta perfetta alle esigenze di Spirax Sarco. La vicinanza geografica e linguistica di Cincom, unita alla sua flessibilità, ha fatto la differenza nella scelta della soluzione.

### **Implementazione**

Durante la fase di implementazione, la professionalità, la competenza, la flessibilità, la reattività e la capacità di ascolto di Cincom sono state molto apprezzate.

### **Adozione rapida**

I dipendenti hanno rapidamente adottato la nuova soluzione, diventando più indipendenti e potendo contare su un sistema affidabile.

Le società commerciali internazionali più lontane si sono dichiarate soddisfatte di non dover più dipendere dalla sede centrale o essere legate a differenze di fuso orario.

### **Processi più agili e veloci**

Cincom CPQ ha "liberato" gli esperti di prodotto e ha permesso al settore vendite e distribuzione di essere indipendente. Ritardi e frustrazioni sono ormai un ricordo del passato.

Cincom CPQ non ha richiesto una formazione intensiva e la sua flessibilità ha consentito di personalizzare il sistema secondo le esigenze dell'azienda. Spirax Sarco ha così potuto far fronte all'espansione della propria gamma di valvole con la massima tranquillità.

### **Risultati convincenti**

Il Supply Chain Director di Spirax Sarco prevede un ritorno sull'investimento attraverso tre leve: aumento delle vendite, mantenimento dell'attuale effettivo e riassegnazione dei dipendenti attualmente responsabili della creazione di dati tecnici per la configurazione di nuove gamme di prodotti. Tuttavia, i benefici sono stati evidenti sin dal primo giorno di utilizzo della soluzione:

- La configurazione delle offerte e la relativa determinazione dei prezzi richiede ora 15 minuti anziché 1-10 giorni e il numero di proposte generate è aumentato del 40%.
- Non dovendo più creare configurazioni e preventivi complessi, gli specialisti di prodotto possono ora essere maggiormente coinvolti nell'assicurare la compatibilità dei nuovi ordini con le installazioni esistenti presso i clienti.



Per maggiori informazioni, inviate una email a [infoeurope@cincom.com](mailto:infoeurope@cincom.com), chiamate il numero +39 011 51 54 711 o visitate il sito [www.cincom.com](http://www.cincom.com)

Cincom e il logo Quadrant sono marchi registrati di Cincom Systems, Inc. Tutti gli altri marchi sono di proprietà delle rispettive aziende.

© 2018 Cincom Systems, Inc. Printed in U.S.A. Tutti i diritti riservati.

FORM CPQIT1603068 06/18