

Sundek - Kickoff Spa: l'ottimizzazione dei costi è "di moda"

IL CLIENTE:	Sundek
SECTTORE:	Al dettaglio
CATEGORIE DI COSTO:	Energia, Imballaggio, Trasporti

IL CLIENTE

Nel 1958 Sundek, azienda californiana di costumi da bagno attiva dagli anni '40, focalizza la propria attenzione sulle isole Hawaii e la costa della California, dove un nuovo sport sta nascendo - il surf.

Sundek viene immediatamente conosciuta come il "brand del sole", grazie al suo logo fiammeggiante, che è anche reminiscenza delle onde dell'oceano.

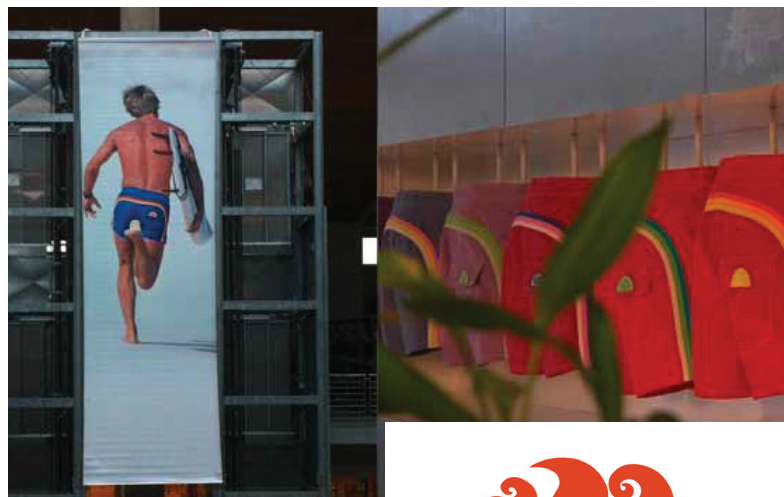
Ha inizio così la creazione di costumi tecnici progettati espressamente per il surf, con tessuti in nylon di facile asciugatura e stampe tropicali ispirati ai colori delle Hawaii.

Queste caratteristiche catapultano Sundek nel nuovo mercato del "surf wear" e dagli anni '70 e ne fanno uno dei marchi leader non solo in California e alle Hawaii, ma in tutto il mondo. Oggi Sundek è presente sul mercato globale ed i suoi boardshorts con l'arcobaleno hanno conquistato intere generazioni, divenendo un vero e proprio simbolo.

IL PROGETTO

Kickoff Spa, azienda toscana licenziataria per tutto il mondo del marchio Sundek, si è rivolta ad Expense Reduction Analysts affinché effettuasse un'analisi dei costi indiretti aziendali, con particolare attenzione alle spese di Trasporto. Il progetto è stato seguito da Ugo Rietmann, Client Manager, e Marco Fadda, Cost Manager esperto di Trasporti, con la collaborazione della Dott.ssa Emma Bettini, Logistic Manager e in carica referente per il progetto Trasporti da parte di Kickoff Spa.

I costi di Trasporto nel settore della moda rivestono un'importanza particolare poiché la stagionalità del prodotto è evidente, le campagne di acquisti e di vendita sono estremamente brevi e di fatto, nel caso specifico, le attività sono concentrate in un quadrimestre, Febbraio-Maggio. Il rispetto dei tempi, i livelli di servizio richiesti e la distribuzione



capillare nei punti vendita delle località turistiche o presso i centri logistici specializzati, richiedono pertanto fornitori di qualità capaci di soddisfare ogni particolare esigenza del cliente.

Altrettanto delicata e strategica è la fase del post-vendita che comprende attività quali il riassortimento del prodotto nei momenti del picco estivo o il ritiro dell'invenduto.

Nel caso particolare di Kickoff Spa, i consulenti di Expense Reduction Analysts hanno individuato tre principali segmenti oggetto di analisi: il segmento Import (MARE/AEREO) dal Far East, il segmento Trasporti su vendite Nazionali e infine quello relativo ai Trasporti su vendite Inter-nazionali.

Sundek - Kickoff Spa: l'ottimizzazione dei costi è "di moda"

I RISULTATI

Per queste tre aree di costo i consulenti di Expense Reduction Analysts hanno saputo individuare specifiche soluzioni di risparmio con una previsione di circa il 14% sulla spesa totale, valutata intorno al milione di euro.

Nel caso dell'Import, in particolare dal Far East, i consulenti di Expense Reduction Analysts hanno effettuato attente analisi delle esigenze del cliente e hanno valutato delle alternative sia per la spedizione via mare che aerea.

Emma Bettini puntualizza: „Il processo dell'import è uno dei processi più complicati perché deve coniugare efficienza e puntualità. Infatti, in funzione della pianificazione della produzione e del rispetto delle tempistiche dei fornitori esteri, dobbiamo essere pronti ad utilizzare un sistema di trasporti misto; questo impone uno sforzo organizzativo importante e la capacità di gestire eventuali situazioni di emergenza. Nel 2014, ad esempio, uno sciopero a livello nazionale in uno dei paesi d'origine della merce ha ritardato la produzione e ci ha costretti ad utilizzare pesantemente il vettore aereo. Il mix di spedizioni ci ha consentito di

essere comunque puntuali sui punti di vendita“. Grazie alla loro esperienza, i consulenti di Expense Reduction Analysts hanno saputo supportare Kickoff Spa nella scelta degli spedizionieri, in particolare per l'ottimizzazione dei costi di nolo, proponendo soluzioni che hanno portato ad un risparmio del 16% sui costi di Import nella sola compagna 2014.

Per quanto riguarda il servizio di Trasporto sulle vendite, le indicazioni della Dott.ssa Emma Bettini erano molto chiare: „Le nostre esigenze sono molto particolari: in poche settimane dobbiamo essere in grado di svuotare letteralmente il magazzino! Kickoff consegna i suoi prodotti in Italia ed in diversi paesi esteri, come la Spagna e la Francia, e il nostro obiettivo è di essere sugli scaffali all'inizio della stagione turistica. Il corriere che lavora con noi deve essere in grado di gestire una consegna nel centro storico di Saint Tropez oppure al centro logistico delle catene retail“.