

Le interruzioni delle catene di approvvigionamento provocate dalla crisi del Mar Rosso costano all'Italia 95 milioni di euro al giorno. Con l'obiettivo di aiutare le aziende a diversificare le fonti di approvvigionamento e ottimizzare le scorte, la piattaforma di supply chain collaboration in cloud IUNGO ha analizzato 5 fattori che rallentano le comunicazioni tra imprese e fornitori.

Con la crisi del Mar Rosso, l'Italia perde 95 milioni di euro al giorno: sono queste le stime di Confartigianato, che ha calcolato l'entità dell'impatto causato dalla riduzione del traffico delle navi mercantili tra l'Oceano Indiano e il Mar Rosso sui flussi commerciali dell'Italia.

Le catene di approvvigionamento, già minate da pandemia da Covid-19 e guerre, **non godono di buona salute**: vivono di interruzioni, blocchi, chiusure e restrizioni. Le conseguenze peggiori? Tra tutte, ritardi nelle consegne, aumento dei prezzi e scarsità di materie prime.

"Questi elementi, che insieme alimentano viziosamente un già fragile contesto di incertezza, impattano sulle aziende di tutte le dimensioni, dai piccoli commercianti ai grandi produttori, creando delle vere e proprie interruzioni nelle comunicazioni tra clienti e fornitori." - dichiara **Andrea Tinti, CEO e Founder di IUNGO**.

Per muoversi in questo quadro, caratterizzato anche da una volatilità della domanda, **le aziende devono dotarsi di soluzioni per migliorare le comunicazioni tra clienti e fornitori**, con l'obiettivo ultimo di diversificare le fonti di approvvigionamento e ottimizzare le scorte.

"Creare canali di comunicazione dedicati per il dialogo con i propri fornitori, assicura alle aziende uno scambio di informazioni trasparenti e tempestive in grado di prevenire problematiche legate all'incombere di cigni neri ed eventi straordinari. È quello che ci insegna la storia." - continua **Tinti**.

Ma come prevenire i disagi legati alle interruzioni nelle catene di approvvigionamento? Lo spiega la piattaforma di supply chain collaboration in cloud **IUNGO**, che **ha analizzato 5 fattori che rallentano le comunicazioni tra aziende e fornitori**:

- **Strumenti obsoleti e canali destrutturati**: l'utilizzo di strumenti obsoleti come il fax e di canali destrutturati come le email o il telefono, se non integrati con soluzioni all'avanguardia, rallenta le comunicazioni poiché comporta inefficienze nella trasmissione e nella gestione delle informazioni. Questi strumenti, infatti, non

consentono la sincronizzazione e l'accessibilità immediata dei dati, aumentando il rischio di errori, ritardi e perdita di informazioni cruciali.

- **Errore umano:** l'errore umano rallenta le comunicazioni poiché può portare a fraintendimenti, interpretazioni errate o trasmissione di informazioni sbagliate. Questo può causare confusione, richiedere tempo aggiuntivo per correggere gli errori e compromettere la fiducia tra le parti coinvolte. Inoltre, correggere gli errori può richiedere ulteriori risorse e ritardare maggiormente il flusso delle comunicazioni, influenzando negativamente la produttività e l'efficienza complessiva.
- **Mancata tracciabilità delle informazioni:** la mancata tracciabilità delle informazioni crea difficoltà nel recuperare i dettagli delle interazioni passate. Senza un sistema di tracciabilità, le informazioni possono essere disperse o difficili da trovare, richiedendo tempo aggiuntivo per ricostruire il contesto delle comunicazioni precedenti. Così rallenta il processo decisionale e la risoluzione dei problemi, poiché le parti coinvolte devono dedicare più tempo ed energie per cercare e comprendere le informazioni pertinenti.
- **Eventi imprevisti:** gli eventi imprevisti disturbano la routine e le modalità consolidate di interazione. COVID-19, ad esempio, ha interrotto le attività aziendali, costringendo molte organizzazioni ad adottare modalità di lavoro remote e a modificare le procedure di comunicazione con i fornitori. Questo improvviso cambiamento ha causato disorientamento e incertezza, rallentando il flusso delle comunicazioni mentre le aziende cercavano di adattarsi alla nuova situazione e di stabilire nuovi canali e protocolli di comunicazione efficaci.
- **Assenza di processi strutturati:** l'assenza di procedure e processi strutturati toglie all'azienda un framework organizzativo per gestire e trasmettere informazioni in modo coerente ed efficace. Senza procedure condivise e processi ben definiti, le informazioni possono essere trasmesse in modo disorganizzato o inconsistente, portando a fraintendimenti, ritardi ed errori nella comunicazione con i clienti o i fornitori. Ciò rende difficile per le parti coinvolte comprendere e rispondere alle richieste in modo tempestivo e accurato, rallentando il flusso delle comunicazioni e compromettendo la reputazione e la fiducia aziendale.

“La globalizzazione e la domanda mutevole peggiorano il quadro, mentre nuove localizzazioni produttive aggiungono ulteriori complicazioni. Questo scenario fragile ostacola la pianificazione precisa, rallenta le risposte alle esigenze dei clienti e crea ritardi e inefficienze nella gestione delle informazioni aziendali.” – spiega **Andrea Tinti**.

E **quali elementi**, invece, **agevolano la comunicazione tra clienti e fornitori**? Nei processi di approvvigionamento, alcuni **fattori di natura umana** ricoprono un ruolo cruciale: per primi, la promozione di una cultura aziendale improntata alla collaborazione e la sicurezza che ogni individuo coinvolto abbia chiare responsabilità e compiti da svolgere. Inoltre, l'adozione di **tecnologie all'avanguardia**, come l'intelligenza artificiale e l'analisi dei dati, migliora l'efficienza e la trasparenza della comunicazione. Parallelamente, anche l'implementazione di processi standardizzati concorre ad assicurare una trasmissione coerente e rapida delle informazioni. Sul **fronte ambientale**, invece, costruire rapporti di fiducia e partnership con i fornitori favorisce una comunicazione aperta e collaborativa, mentre la trasparenza e la tempestività nella condivisione delle informazioni riducono possibili incomprensioni e ritardi.

"In un contesto di incertezza come quello attuale, una visione condivisa delle prospettive future, la definizione di obiettivi comuni e la creazione di canali di comunicazione dedicati si rivelano fattori fondamentali per facilitare il flusso informativo e consolidare le relazioni di successo tra le parti coinvolte." – conclude **Andrea Tinti**.

Con una dashboard intuitiva, la piattaforma in cloud di IUNGO **offre alle aziende una visibilità completa e in tempo reale sullo stato delle transazioni, permettendo di gestire le priorità e affrontare rapidamente eventuali imprevisti**. Monitorando, poi, le prestazioni dei fornitori in maniera costante, **aiuta a identificare le aree di miglioramento per ottimizzare la collaborazione e rafforzare le relazioni aziendali**.

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER



ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER



© riproduzione riservata pubblicato il 13 / 02 / 2024