



EOS WEBINARS



**COME RISOLVERE CON SUCCESSO I PRINCIPALI
PROBLEMI LEGATI ALLA PIANIFICAZIONE DELLA
SUPPLY CHAIN**



EOS Customer Academy

Speaker



Flora Gitti
Sales Manager
Customer Service



Stefania Testini
Marketing Director



Francesco Stolfo
Partner VP Business
Development ToolsGroup

Agenda

Trasformazione digitale nel Supply Chain Planning – CSCMP 2022

- Quali sono i fattori trainanti e gli ostacoli
- Dove stanno investendo le aziende per la crescita e quali sono i segreti per il successo

I pilastri per una pianificazione efficiente

Come misurare i miglioramenti ottenibili





EOS CUSTOMER ACADEMY



Overview



Progettazione del brand EOS Customer Academy

Creazione di percorsi formativi che prevedano webinar, video on-demand, sessioni in aula e demo

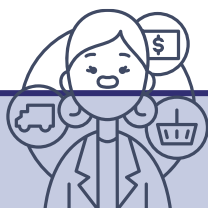
Percorsi rivolti a figure professionali: CFO (CdG), CIO, COO (supply chain), Vendite/Marketing



CFO

Controllo di Gestione

BC, Power BI, EOS Apps



COO

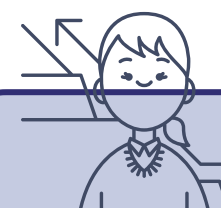
Supply Chain management,
digital factory, sicurezza in
fabbrica

FreeHands,
Demand Forecasting



CIO

Digitalizzazione



Sales/Mktg

CRM





SUPPLY CHAIN MANAGEMENT



Cosa è una Supply Chain?

Una Supply Chain è la rete di tutti gli individui, organizzazioni, risorse, attività e tecnologie **coinvolte nella creazione e vendita di un prodotto**.

Una Supply Chain comprende tutto, dalla consegna dei materiali di base dal fornitore al produttore fino al soddisfacimento del bisogno del cliente finale.





Garantire la disponibilità di prodotto significa garantire



Prodotto giusto



Quantità giusta



Posto giusto

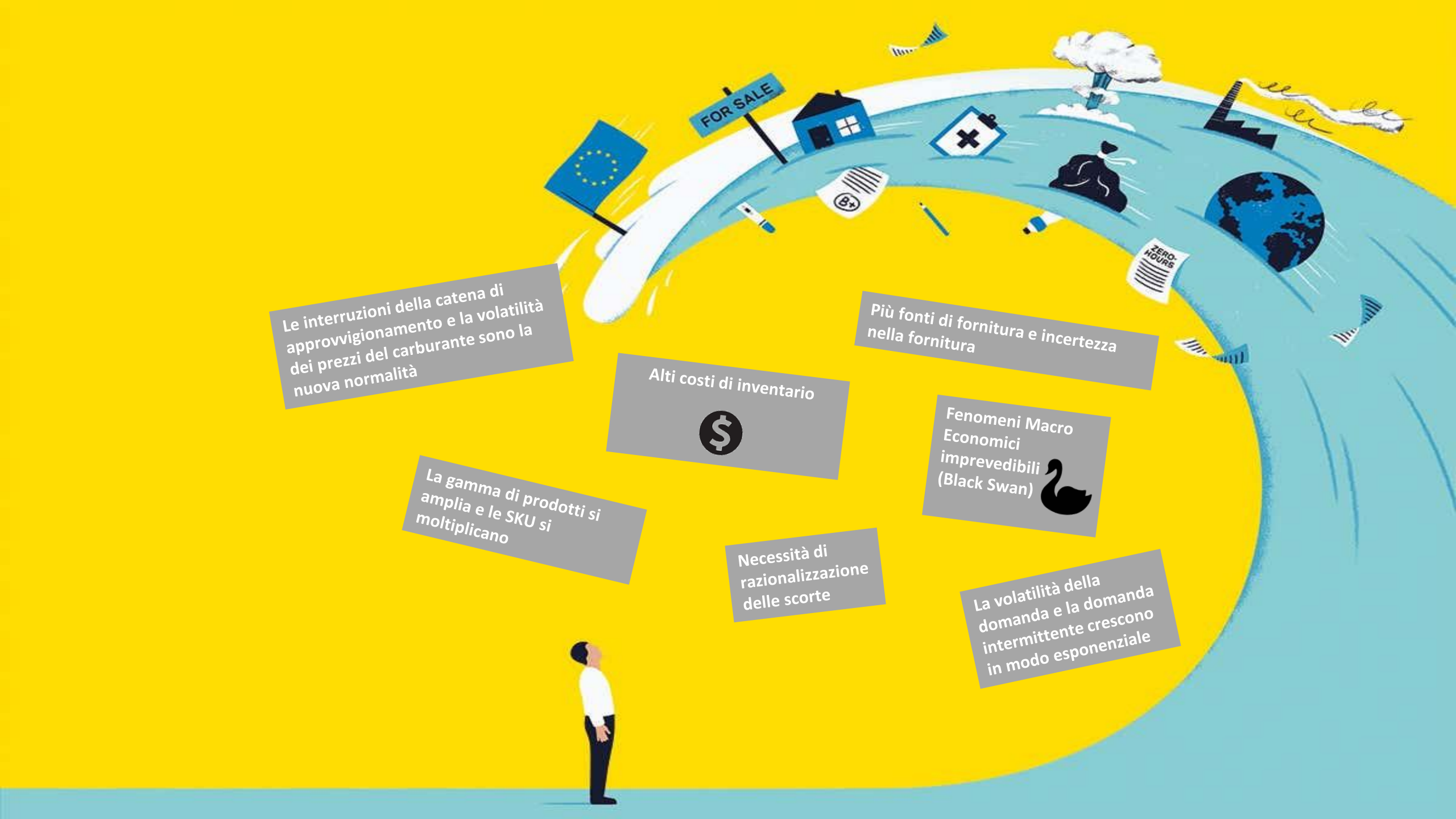


Tempo giusto



Prezzo giusto





Le interruzioni della catena di approvvigionamento e la volatilità dei prezzi del carburante sono la nuova normalità

Più fonti di fornitura e incertezza nella fornitura

Alti costi di inventario



Fenomeni Macro Economici imprevedibili (Black Swan)



La gamma di prodotti si amplia e le SKU si moltiplicano

Necessità di razionalizzazione delle scorte

La volatilità della domanda e la domanda intermittente crescono in modo esponenziale



Per garantire la disponibilità di prodotto in un contesto caratterizzato da incertezza e complessità crescenti, prendiamo molte micro-decisioni basate su molti punti dati.



Ogni giorno!



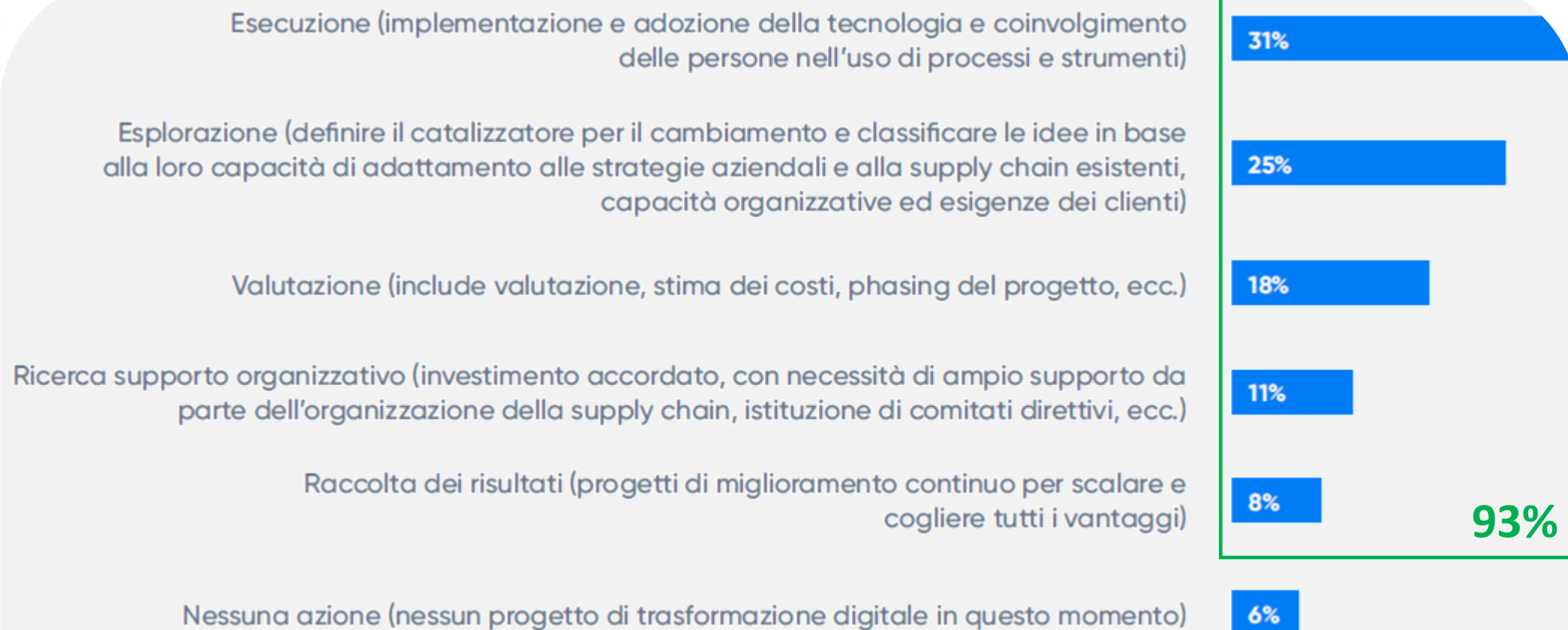
Pianificazione digitale della Supply Chain - Studio di ricerca 2022

- 🎓 Studio condotto da gennaio ad aprile 2022
- 🎓 300 intervistati WW
- 🎓 Ampio range di fatturato
- 🎓 C-Level, supply chain, logistica, acquisti, vendite
- 🎓 In partnership con CSCMP, Council of Supply Chain Management Professionals





In quale fase della trasformazione digitale ti trovi?



La somma non fa 100% in conseguenza dei valori arrotondati

L'operatività della supply chain preoccupa ancora



Le 3 principali criticità della supply chain nel 2022

(alta o estrema preoccupazione)

Aumento dei costi di evasione/consegna

65%

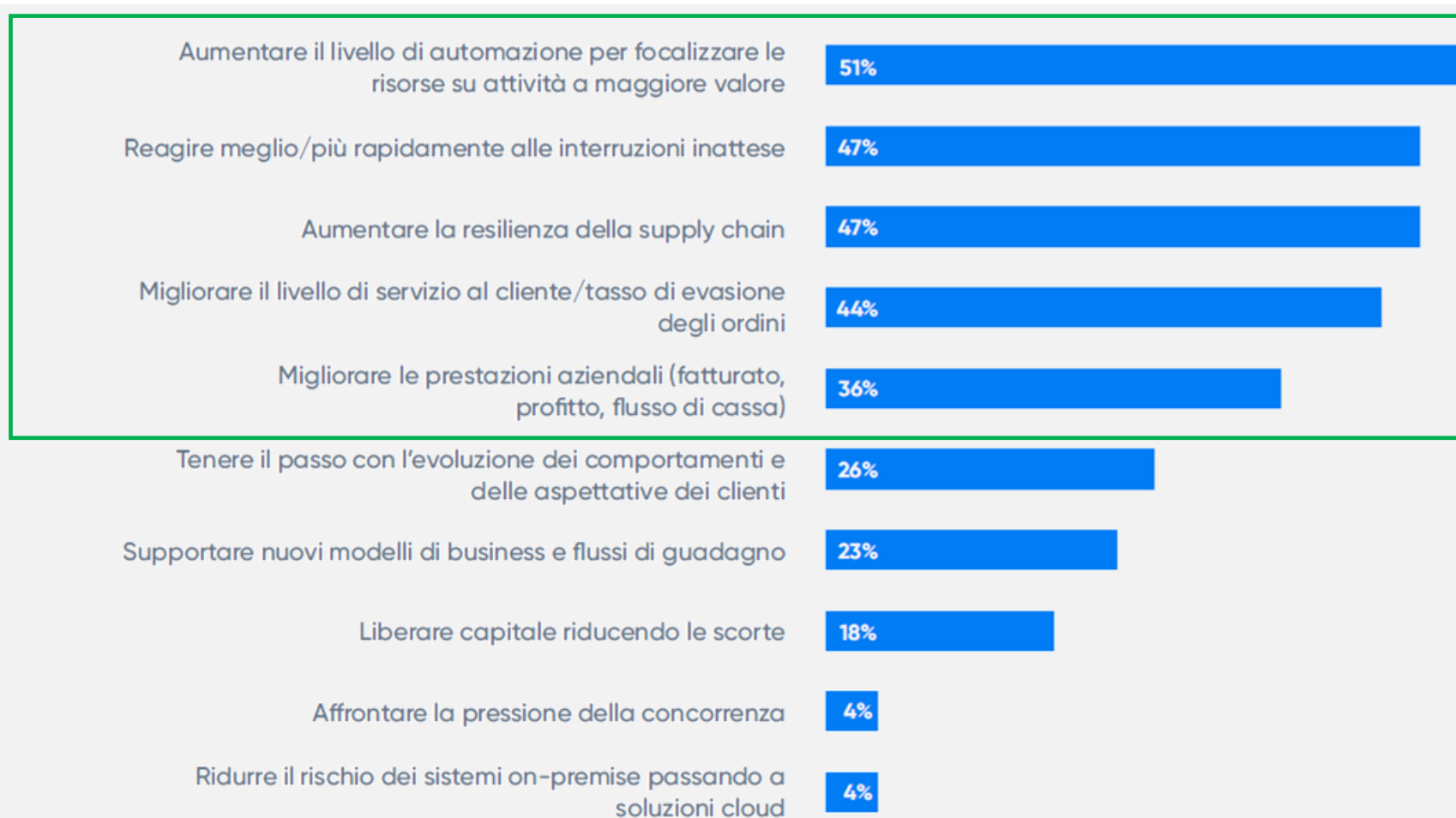
Ritardi nella fornitura e percentuali di
evasione ordini ai fornitori

64%

Previsione accurata della domanda

57%

Quali sono gli obiettivi primari?



Quali sono i principali ostacoli?



La somma supera il 100% in considerazione di risposte multiple



**Una perturbazione
importante determina
una scelta binaria:
Artefice
o
Vittima
del cambiamento.**





Dove stanno investendo le aziende per la crescita?



La somma supera il 100% in considerazione di risposte multiple



Quali sono gli ingredienti per il successo?



La somma supera il 100% in considerazione di risposte multiple



Quali sono gli ingredienti per il successo?



53%

degli intervistati afferma che la carenza di risorse/skill è il principale ostacolo alla trasformazione digitale (41% nel 2021)



66%

degli intervistati si dichiara molto o estremamente preoccupato dell'aumento dei costi di evasione/consegna



93%

ha intrapreso il percorso di digitalizzazione



51%

ha in piano di aumentare l'automazione per focalizzare le risorse su attività a maggiore valore





Che cosa è cambiato rispetto al 2021?

Great Resignation
ha fatto crescere fino al
29%+
la preoccupazione per la
carenza di risorse

La qualità dei dati è ancora
un punto di attenzione
per l'implementazione di
processi di trasformazione
digitale

L'incertezza ha
determinato nella maggior
parte delle aziende la
propensione al continuo
miglioramento

Spinta ad aumentare
l'automazione
+ 18%





- Come cambia il **modo di lavorare** nella Supply Chain con il supporto dell'AI
- Perché dobbiamo **fidarci delle nuove tecnologie** per prendere decisioni migliori



July 16th, 1969 Apollo 11





Apollo Guidance Computer (AGC)



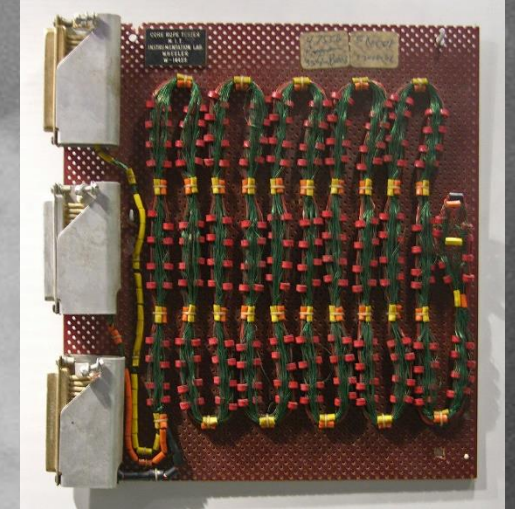
50+ Years of Technology Developments.

RAM - More **one million times** more memory than the AGC computer

ROM - More **seven million times** more than that of the AGC.

Processor: **100.000 times** the processing power of the AGC

ROM - Core rope



iPhone





Perché dobbiamo fidarci delle nuove tecnologie

Flint vs Mouse (Selce e Mouse)



Stone age: 5000 years B.C.

**L'utilizzatore conosceva
le tecnologie e i materiali
per realizzare il suo utensile**



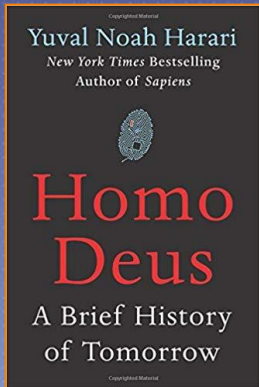
21st Century

**Nessuno individuo sulla terra è
oggi in grado di conoscere
tutte le tecnologie necessarie
alla costruzione del mouse**



Matt Ridley





«Gli algoritmi non si ribelleranno e non ci renderanno schiavi. Piuttosto, gli algoritmi saranno così bravi nel prendere decisioni per noi, che sarebbe una follia non seguire il loro consiglio»



*Yuval Noah Harari - Historian
(Homo Deus- A Brief History of Tomorrow)*



L'AI ci aiuta in modi diversi



AI



Descrivere i
fenomeni e le loro
correlazioni.

What it is!



Prevedere
il futuro.

What will it be!



Suggerire le
decisioni
da prendere.

What to do!





Global Vision

Gestire l'incertezza della Supply Chain, accelerare le prestazioni aziendali prendendo **automaticamente** le «**micro decisioni**» **quotidiane** necessarie per garantire la disponibilità del prodotto.



Global Approach

Sviluppo di strumenti basati sulla intelligenza artificiale per la previsione della domanda, la pianificazione del servizio clienti, la continua taratura e ottimizzazione delle regole di gestione della Supply Chain.



+ 25 anni

Esperienza in Demand & Supply Chain Planning & Optimization



Pionieri in **Machine Learning** e **Strumenti evoluti di analisi** per Supply Chain Planning



Fidelizzazione clienti

Partnership strategica con Microsoft e con EOS

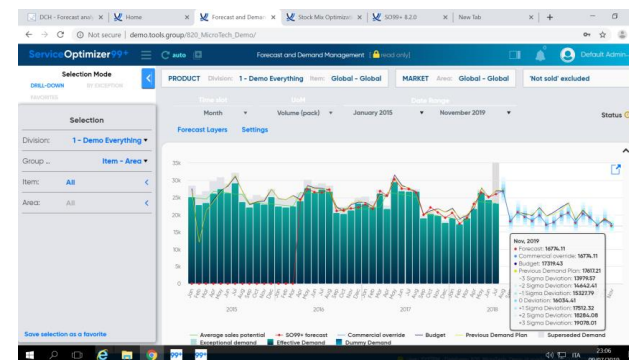
Partner per l'Innovazione nella Pianificazione della Supply Chain



Migliorare l'accuratezza delle previsioni di vendita

Per molti sistemi è impossibile prevedere la domanda intermittente. Non considerano tutti i dettagli della domanda per ogni articolo, e di conseguenza calcolano piani di approvvigionamento poco efficienti.

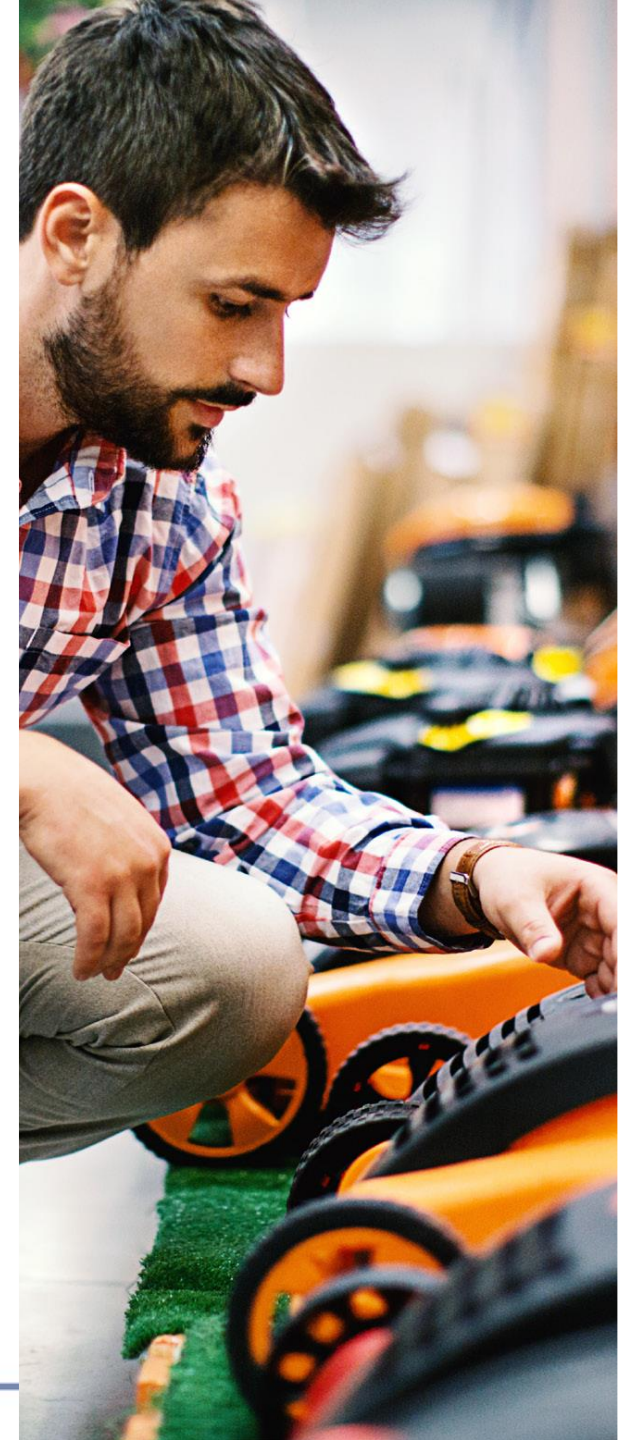
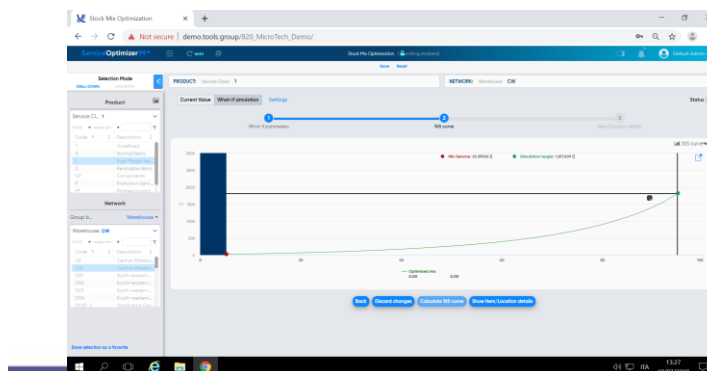
Rimedio: La pianificazione digitale della supply chain applica l'intelligenza artificiale (AI) alle diverse sorgenti di dati in tempo reale per prevedere la domanda in maniera accurata per ogni SKU/locazione.



Aumentare il livello di servizio (la disponibilità del prodotto)

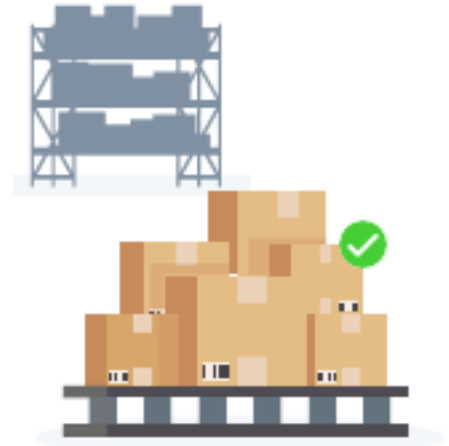
Una delle conseguenze di un forecast poco accurato è la rottura di stock, cioè l'incapacità di soddisfare la domanda. Questo porta a clienti insoddisfatti, vendite perse, perdita di opportunità, e penalizza anche la fiducia nel brand.

Rimedio: Un software per la supply chain basato su cloud e sviluppato appositamente per la "pianificazione del livello di servizio" usa un motore di machine learning (ML) e algoritmi di previsione probabilistici per aumentare il livello di servizio, anche per articoli a bassa movimentazione.

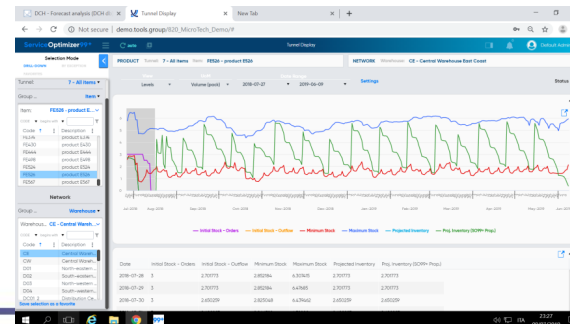


Ridurre i costi legati alle scorte obsolete o in eccesso

Quando si devono garantire obiettivi di servizio elevati con previsioni di vendita poco accurate, troppo spesso il rimedio applicato si traduce in un aumento dello stock di sicurezza. Come minimo, questo comporta un eccessivo immobilizzo di capitale. Peggio ancora, aumenta il rischio di obsolescenza dei prodotti, che possono deteriorarsi o scadere.



Rimedio: I sistemi di pianificazione della supply chain di nuova generazione usano ML per gestire la domanda, e l'incertezza della fornitura. Tengono conto dei livelli di servizio pianificati e di vincoli quali lead time, quantità minime d'ordine, e intervalli d'ordine. Il risultato è un aumento dei livelli di servizio con una riduzione dei livelli complessivi di scorte.



Pianificare in maniera automatica la domanda e le scorte

Usando fogli di calcolo per le previsioni di vendita, i pianificatori sono costretti a dedicare molto tempo all'attività manuale e alla gestione dei dati, con l'inevitabile conseguenza di errori. L'aumento dei volumi di vendita o l'ampliamento della linea di prodotti aggrava questi problemi.

Rimedio: un software specializzato per la supply chain permette di automatizzare la raccolta dei dati in tempo reale e i processi di pianificazione, favorendo la tempestività e l'accuratezza.

Supporta la crescita e permette ai pianificatori di concentrarsi sulla strategia.



Garantire una perfetta integrazione con l'ERP e gli altri sistemi

Non è possibile collaborare in maniera efficiente quando si usano software diversi non integrati. Quando le informazioni si presentano in silos funzionali, la collaborazione richiede un notevole intervento manuale che può generare errori e penalizzare la produttività.

Rimedio: un software evoluto per la pianificazione della supply chain utilizza un singolo modello unificato e si integra con ERP, MES, WMS e gli altri sistemi in modo che tutti nell'organizzazione lavorino con gli stessi dati.





Service
Optimizer99+

Sales & Supply Chain Planning & Optimization



Sales Governance + Promotion Optimization



Sales & Operations Planning

Predictive Demand Analytics



Demand Sensing
Early Signal Analysis
Promotion & Media Forecasting
New Product Introduction

Demand Planning



Statistical Forecasting
Demand Modelling
Demand Planning
Demand Sensing
Demand Collaboration

Service Planning



Multi-Echelon Inventory Optimization
Mix, Stage & Lot Size Optimization

Supply Planning



Dynamic Min/Max projected requirements
Monitoring & Visibility
Supply Collaboration
Transportation Plan

Production Planning and Scheduling



MPS
Mill allocation
Finite capacity plan
ATP
Production Scheduling
MES



Microsoft Dynamics 365
Business Central



Dynamics 365

ORACLE®

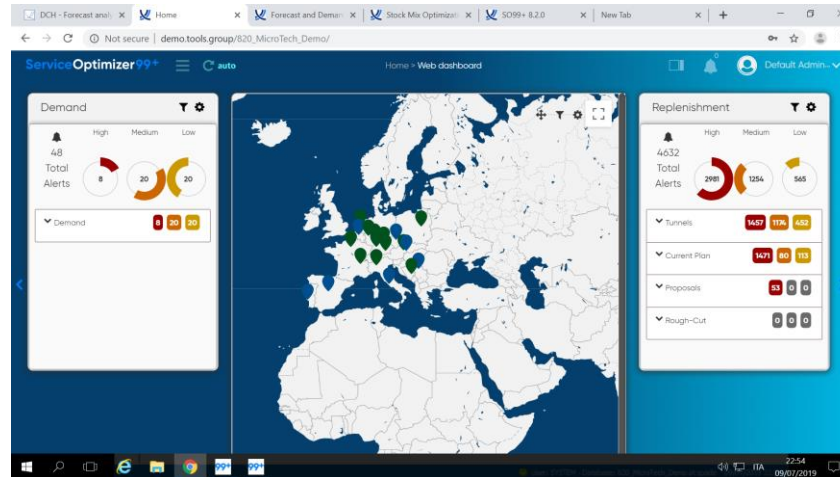
SAP® Certified

Integration with Applications on SAP HANA®

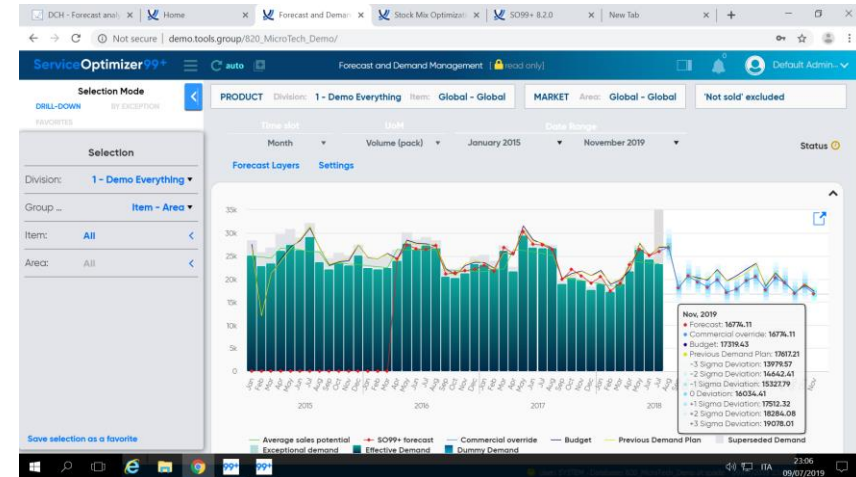




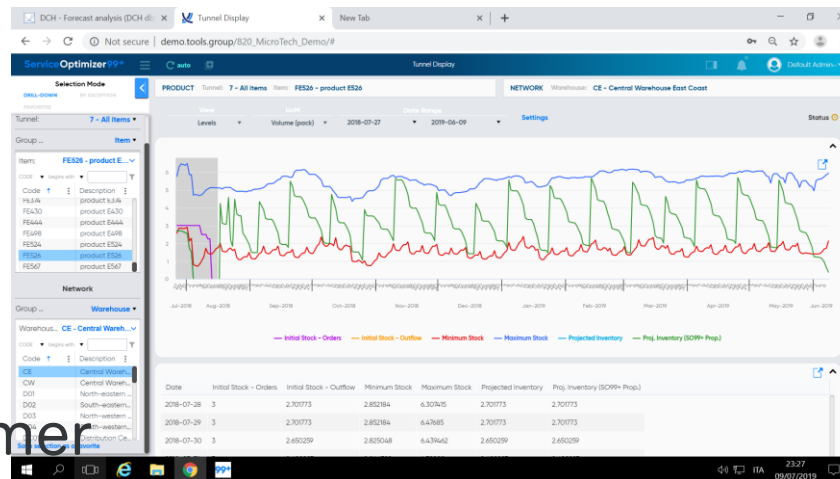
Control



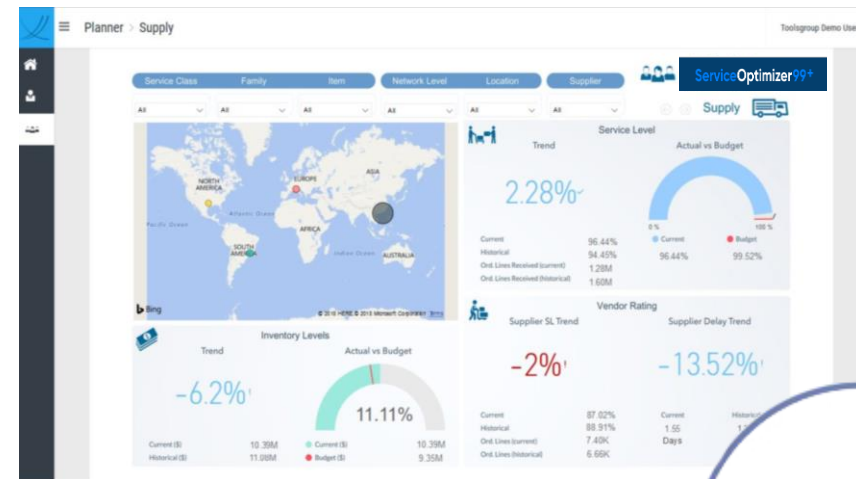
Analytics



Planning

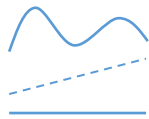
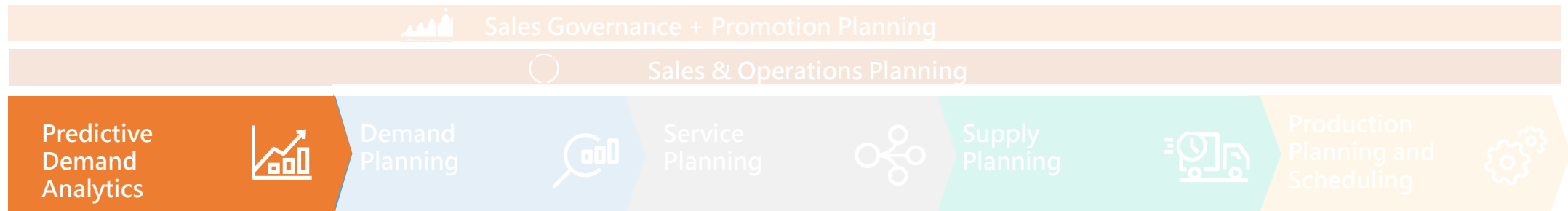


Reporting





Predictive Demand Analytics – MLE Applications



Multiple Seasonalities

Clustering and classification of multiple seasonality patterns (day-in-week, week-in-month, month-in-year)



New Product Introduction

Clustering of past launches, classification of new items based on their attributes and baseline forecast generation



Promotion Forecasting

Clustering of past promotions, classification of new promotions based on attributes and uplift calculation



POS Demand Sensing

Advanced techniques to improve Sell-in forecast using POS data



Causal Forecasting

Weather, Machine fleet, Indicators, Daily Stats and other external data



Product Life Cycle Management

Algorithms weigh up attributes and sales of similar items to estimate the shape and duration of the product life cycle.





Sales Governance + Promotion Planning



Sales & Operations Planning

Predictive
Demand
Analytics



Demand
Planning



Service
Planning



Supply
Planning



Production
Planning and
Scheduling



Machine Learning for Improved Forecasting





Sales & Operations Planning

Dashboards & Performance Management

Predictive
Demand
Analytics



Demand
Planning



Service
Planning



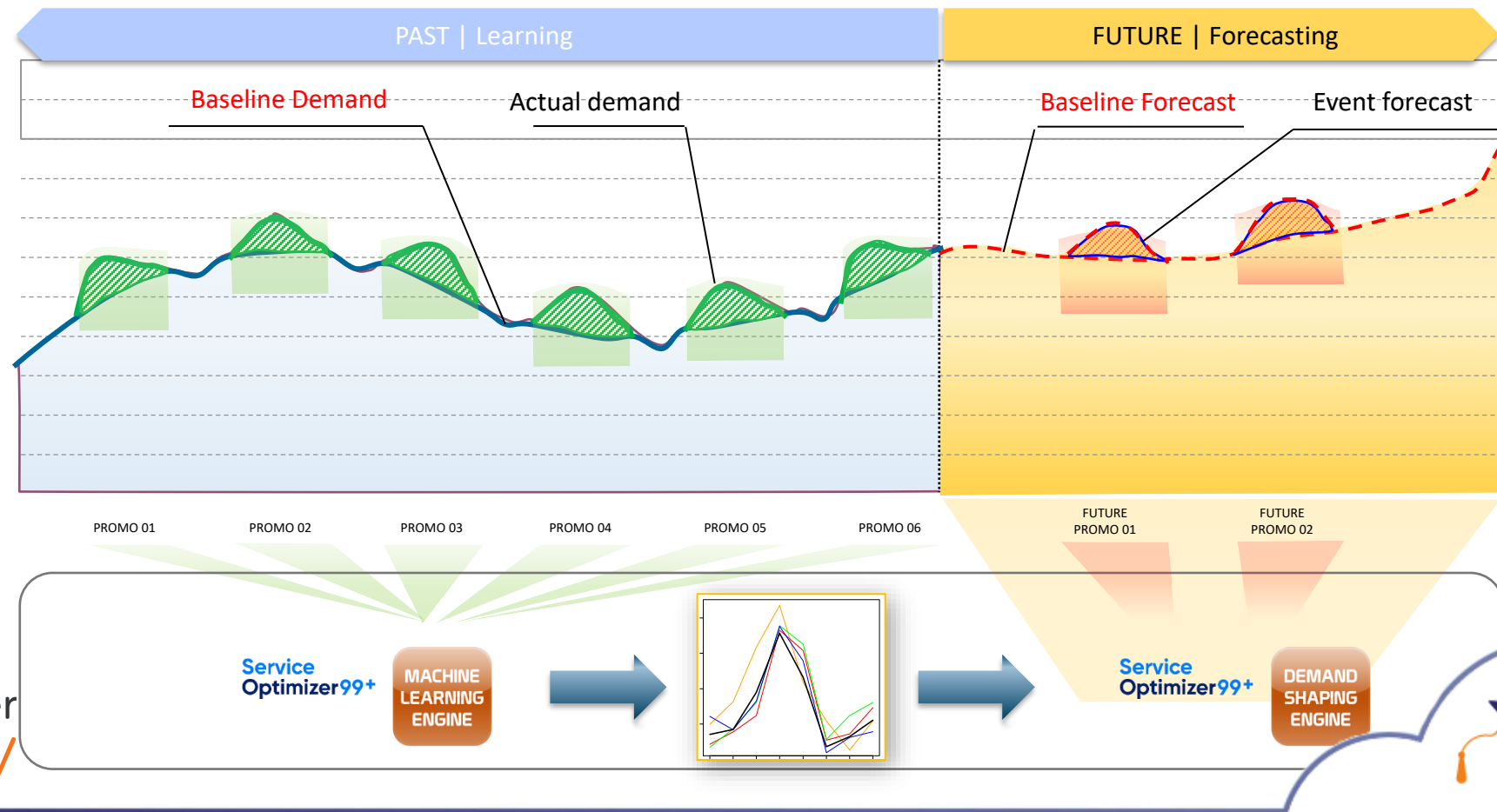
Supply
Planning



Production
Planning and
Scheduling



Machine Learning for Improved Forecasting





Predictive
Demand
Analytics



Demand
Planning



Service
Planning



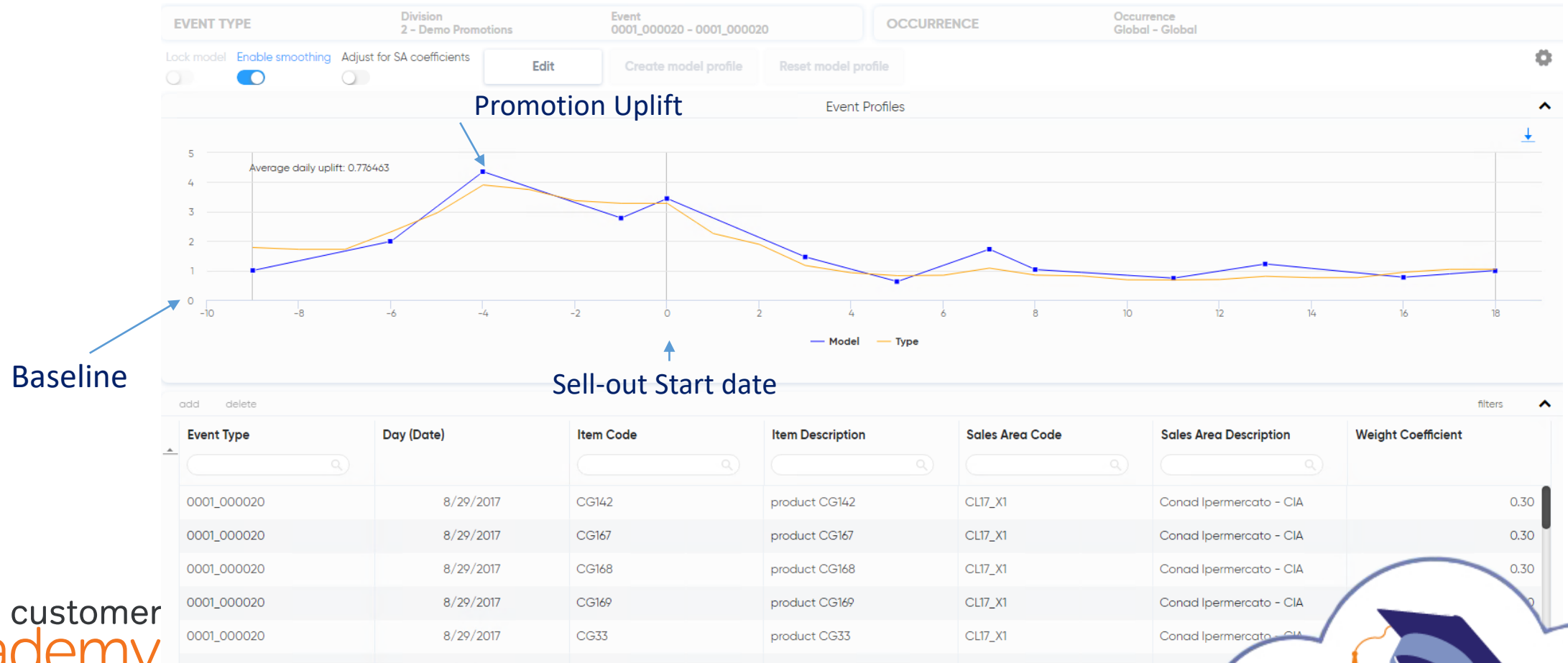
Supply
Planning



Production
Planning and
Scheduling

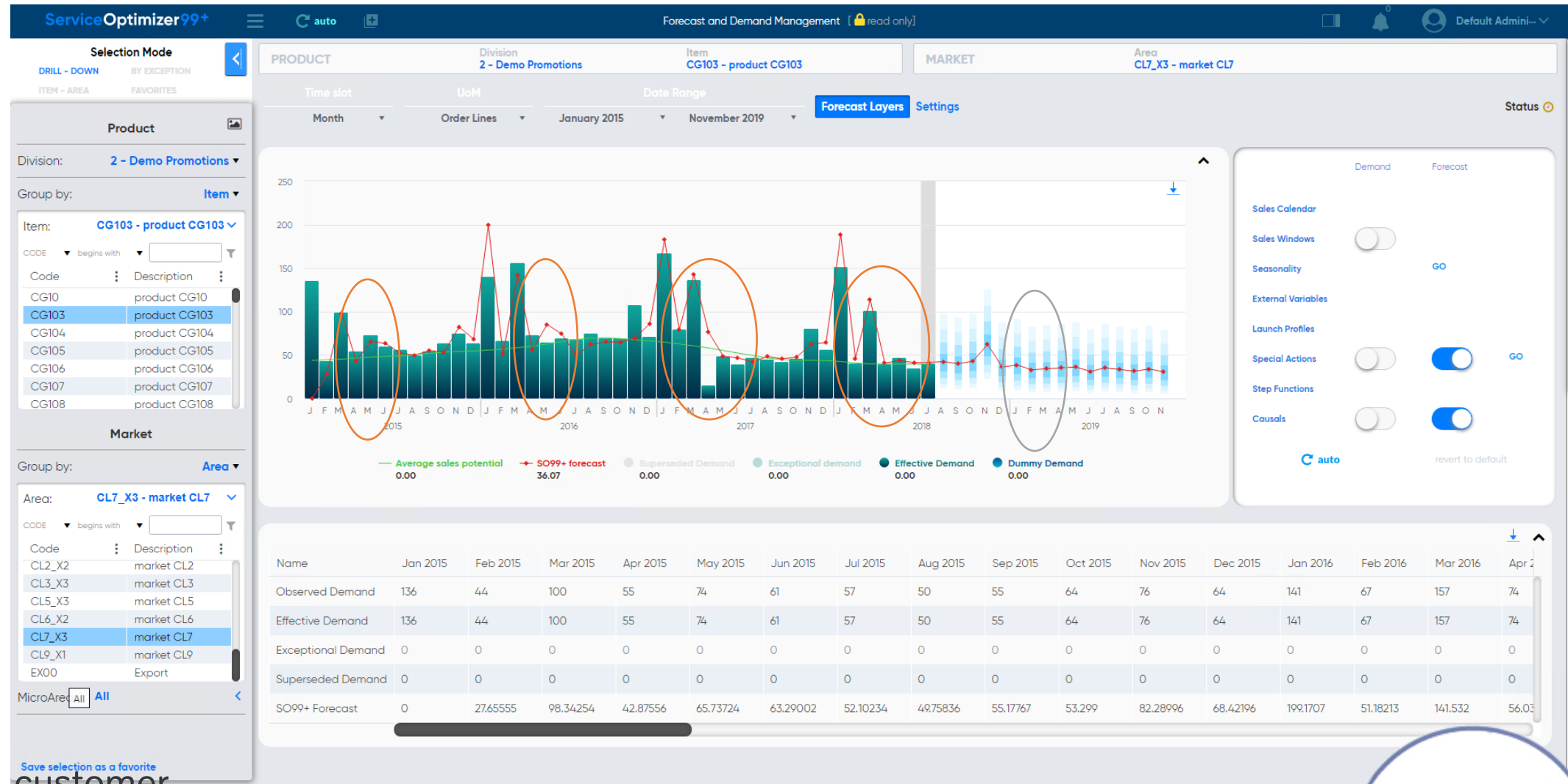


Promotional Event Example



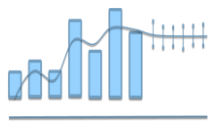
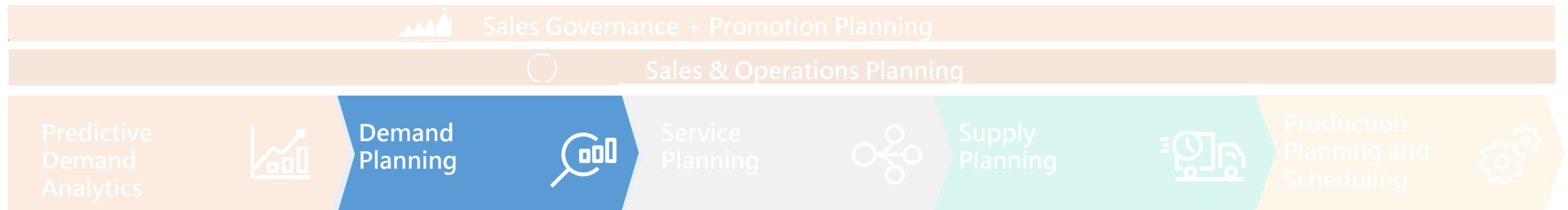


Analizza il passato per pianificare al meglio le promo future





Demand Forecasting – Differentiating Capabilities



Self-adaptive technology

Highly automated forecasting approach through a self-adapting and learning algorithm



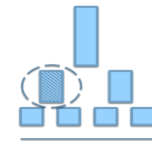
FBFTM Frequency-Based Forecasting

Unique technology. Statistical forecasting based on quantities, order lines and their variabilities



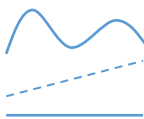
Automatic Forecasting model

Automated selection of the optimal forecasting algorithm for each product market combination



Multi level forecasting

Planning at any level of product, market and time in all desired units of measure



Demand lift

Understand base profile and all drivers of demand lift (trend analysis, seasonality, calendars, pattern etc.)



Advanced forecasting

Advanced forecasting for Seasonality Clustering and Daily Sales Profile through the use of Machine Learning Technology



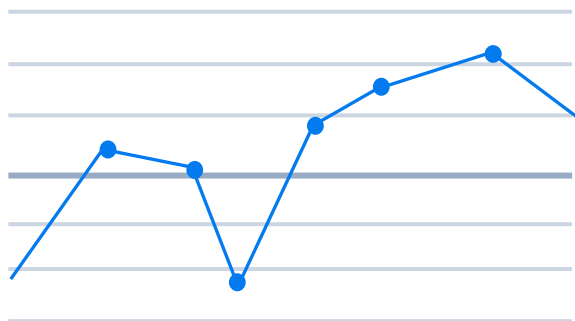


+ Gestisci il rischio di volatilità della domanda nelle previsioni

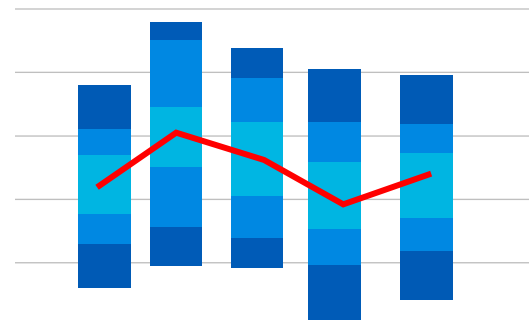
La previsione probabilistica calcola un intervallo per la domanda potenziale tenendo conto di più dimensioni della storia della domanda



Un forecast a valore unico non tiene conto dell'incertezza della domanda



Un forecast probabilistico valuta la probabilità di una gamma di possibili risultati



VS.





Metodi di previsione tradizionali vs ToolsGroup



Single, self-learning/self-adaptive model augmented by pattern recognition and machine learning

VS

The “Others”

Method	Forecast strategy
Constant	Forecast with constant model
Constant	1 st order exponential smoothing
Constant	Constant model with automatic alpha adaptation (1 st order)
Constant	Moving average
Constant	Weighted moving average
Trend	Forecast with trend model
Trend	1 st order exponential smoothing
Trend	2 nd order exponential smoothing
Trend	Trend model with automatic alpha adaptation (2 nd order)
Seasonal	Forecast with seasonal model
Seasonal	Seasonal model based on Winters' method
Seasonal	Seasonal linear regression
Seasonal trend	Forecast with seasonal trend model
Seasonal trend	1 st order exponential smoothing
Automatic model selection	Forecast with automatic model selection. Test for constant, trend, seasonal and seasonal trend (model selection procedure 1)
Automatic model selection	Test for trend (model selection procedure 1)
Automatic model selection	Test for season (model selection procedure 1)
Automatic model selection	Test for trend and season (model selection procedure 1)
Manual model selection with test for an additional pattern	Seasonal model and test for trend (model selection procedure 1)
Manual model selection with test for an additional pattern	Trend model and test for seasonal pattern (model selection procedure 1)
Automatic model selection	Model selection procedure 2
Copy history	Historical data used as forecast data
Manual forecast	Manual forecast
Croston	Croston's method
Linear regression	Simple linear regression

Challenges with “Pick Best”

- High revision frequency and number of sku/l require automated adaptation of the process
- Best fit selection process of the 30 algorithm creates instability when switching. An “over-fit” typically provides poor forecast accuracy
- The difficulty to treat intermitted demand in the “long tail” result in most cases in numerous non “forecastable” items.

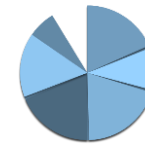


Service Planning – Differentiating Capabilities



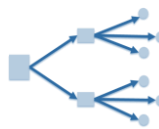
STS™ Stock-to-Service

Unique technology. Stock to Service proprietary highly reliable analytical model (even for SL>95%)



Stock Mix Optimization

Setting and planning of differentiated and market-oriented service-level targets as a optimal compromise between service and inventory



Multi Echelon Optimization

Dynamic model based on all relevant logistic and statistical parameter per SKU-L



What-if Scenarios Analysis

Simulation and optimization of inventory and service level trade-offs in different design scenarios (changing parameters, stocking strategy etc.)



Real Time Results

Scalability to rapidly re-plan and simulate very large data models (millions of SKUs)





Sales Governance + Promotion Planning



Sales & Operations Planning

Predictive
Demand
Analytics



Demand
Planning



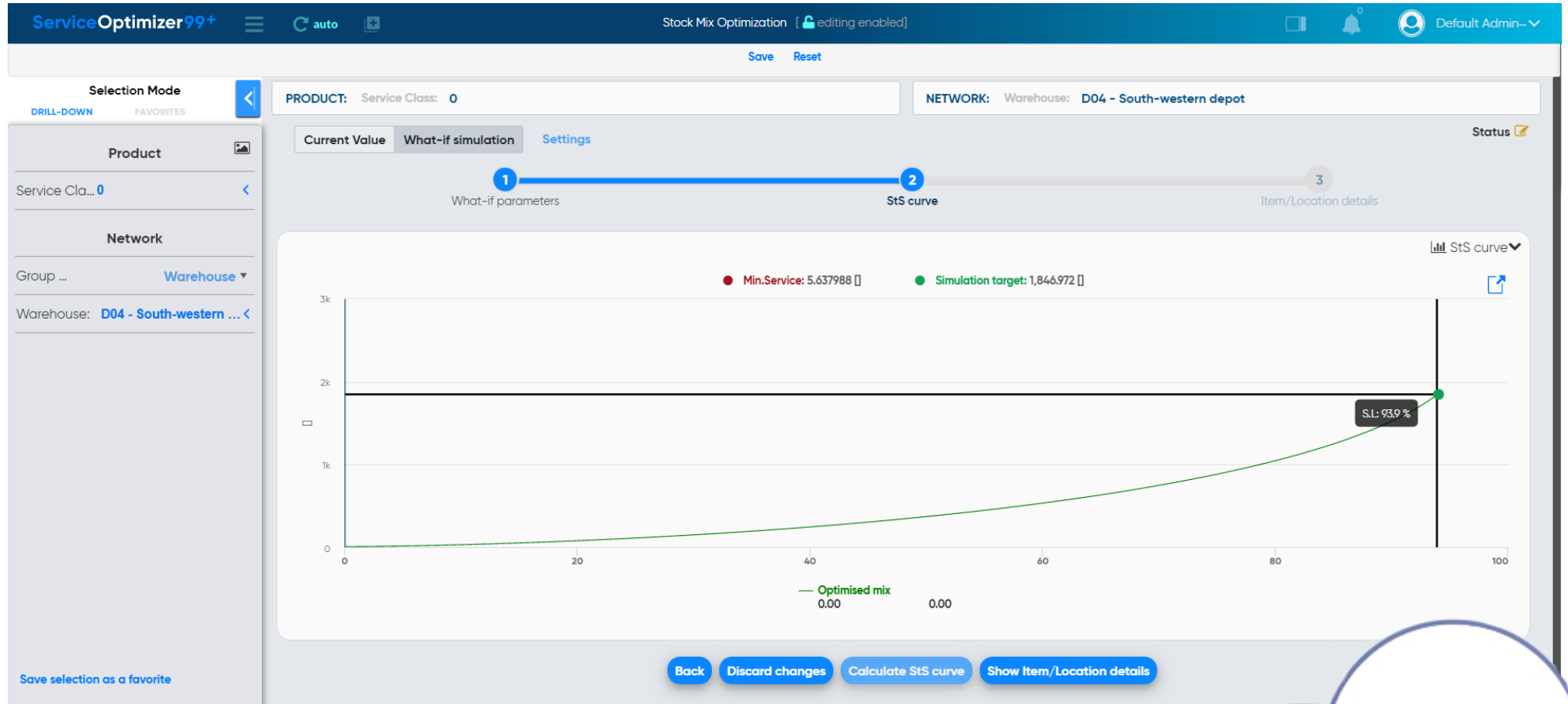
Service
Planning



Supply
Planning

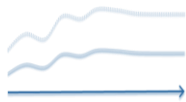
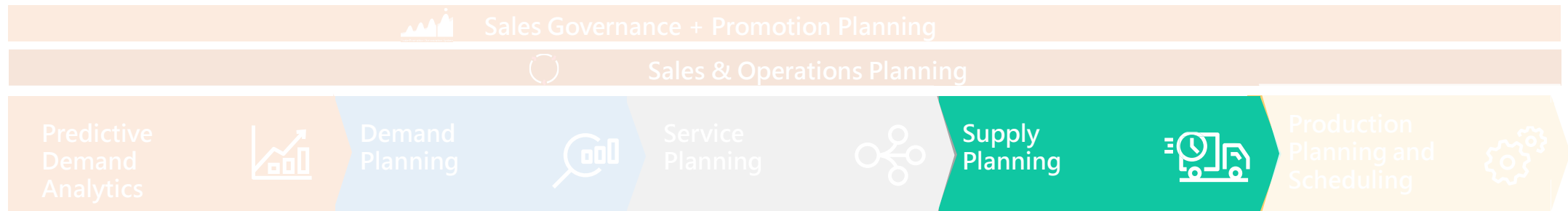


Production
Planning and
Scheduling



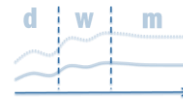


Supply Planning – Differentiating Capabilities



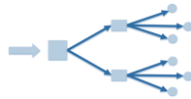
DRT™ Tunneling Technique

Distribution Requirement Tunneling – unique technology. Time-phased planning of dynamic inventory and safety stock parameters



Short, Medium Long Term Plan

Integrated planning of short, medium and long-term requirements



Multi Echelon Replenishment

Synchronized planning of purchasing and distribution requirements across the entire network to avoid bottlenecks



Supply Constraints

Mapping and modeling of all relevant supply chain constraints (shipping and receiving calendars, Supply Lots, Order Frequency etc.)



Network balance

Right balance across distribution network ("optimal staging" , Fair Allocation, Source Availability)



Proposal Editing

Proposal confirmations and modifications



Sales Governance + Promotion Planning



Sales & Operations Planning

Predictive
Demand
Analytics



Demand
Planning



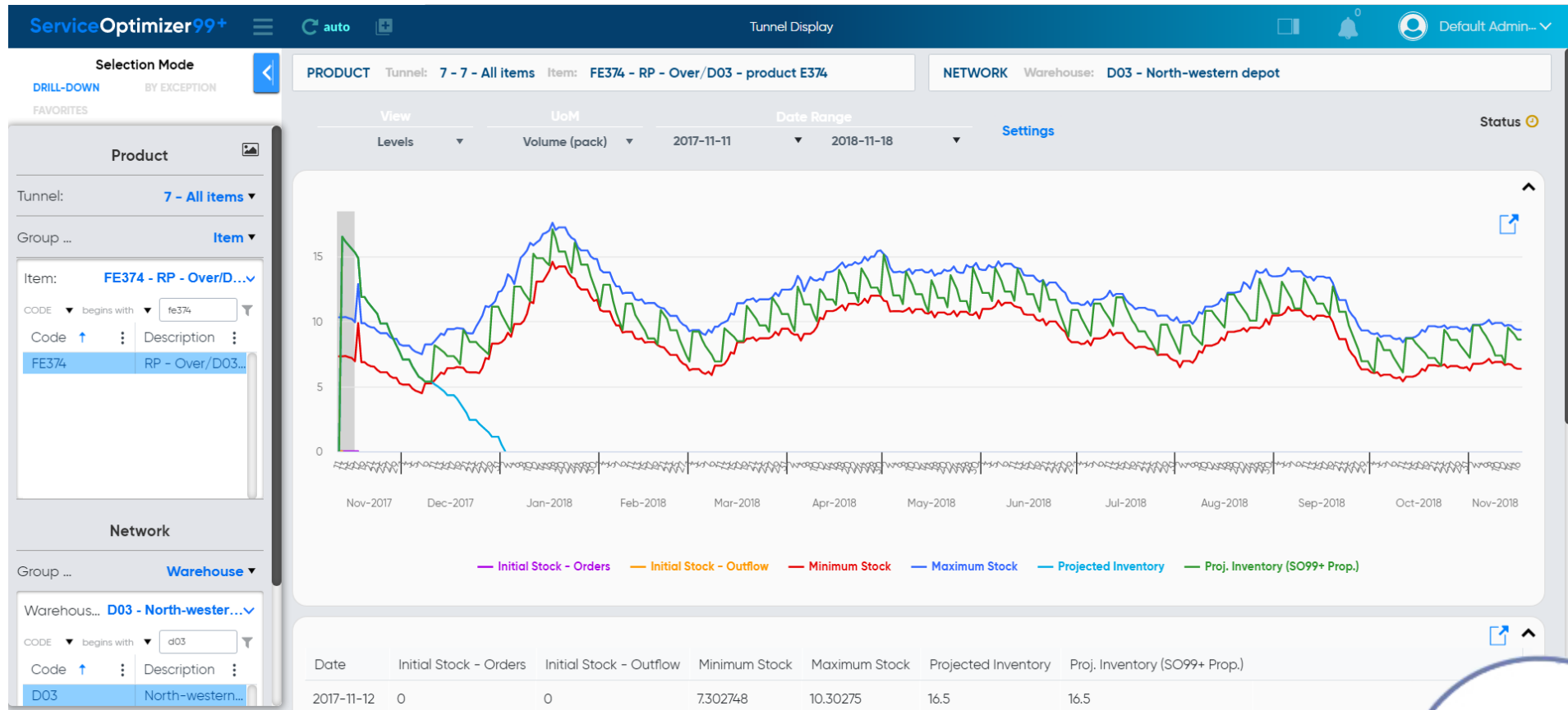
Service
Planning



Supply
Planning

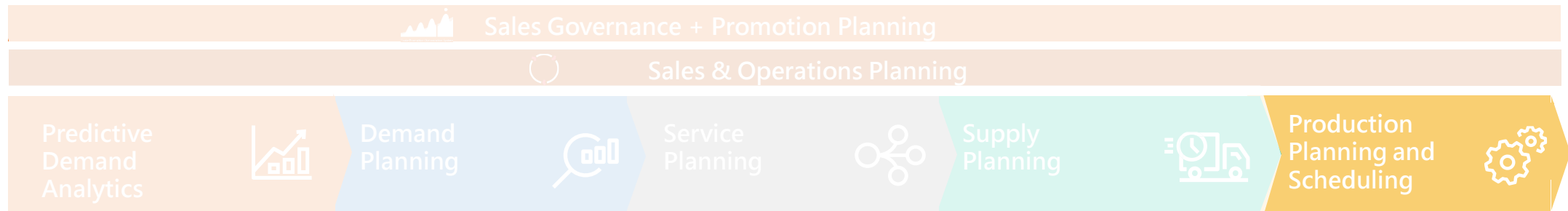


Production
Planning and
Scheduling





Production Planning – Differentiating Capabilities



MPS – Master Production Schedule

MPS with multi-levels and multi-time buckets approach. Possibility to model different manufacturing strategies



Finite Capacity Scheduling

Machines, manpower, raw materials, available space, customizable constraints



MRP – Material Requirements Plan

Multi-level BOMs, dynamic BOMs with alternative components and phase-in/phase-out, multi-level capacity constraints, ATP/CTP management



MES – Manufacturing Execution System

Multi-device data collection at shop floor level, KPI tracking, production monitoring and visualization

Life is Good

KIKO MILANO è un marchio di cosmetica operante nel settore del commercio al dettaglio con una linea di make-up e di trattamenti viso e corpo d'avanguardia. Con oltre 6500 dipendenti, l'azienda detiene oltre 900 store nel mondo ed è presente in 30 mercati in cui opera tramite i suoi store e e-commerce.

Big Challenge

La crescita vertiginosa di KIKO Milano ha portato alcune complessità gestionali e la necessità di trovare un nuovo slancio competitivo all'interno di un mercato in continua evoluzione, caratterizzato da nuovi prodotti e tendenze, marcata stagionalità, frequenti promozioni.

Help Arrives

KIKO usa la tecnologia ToolsGroup sia per la definizione del piano di acquisto di magazzino, sia per il replenishment degli store. Il forecast in KIKO è molto più accurato ed è definito con dettaglio giornaliero per ciascuna referencia in ogni singolo store, considerando la stagionalità non solo del prodotto ma anche del negozio, i nuovi prodotti e le promo.

Life is Even Better

Oggi il forecast in KIKO è molto più accurato ed è definito con dettaglio giornaliero per ciascuna referencia in ogni singolo store, considerando la stagionalità non solo del prodotto ma anche del negozio, i nuovi prodotti e le promo. Il sistema permette la gestione per eccezioni del processo di replenishment, e ha impattato positivamente sull'organizzazione del lavoro del team dedicato.

KIKO
MILANO



“I sistemi precedenti non erano in grado di affrontare queste complessità; con ToolsGroup siamo oggi in grado di gestire le promozioni e i lanci di prodotto in modo più puntuale e preciso”.

- Gianmarco Mangili, KIKO Milano Planning Director

Life is Good

Dr. Schär è leader di mercato nella nutrizione gluten-free e offre anche una vasta gamma di prodotti per esigenze dietetiche particolari. Dr. Schär è un'azienda dinamica e internazionale con più di 1.300 collaboratori a livello mondiale. Opera in nove mercati globali, con 10 impianti di produzione e 342 magazzini distributivi.

Big Challenge

Dr. Schär opera in un settore con domanda altamente variabile e molte campagne promozionali. Il processo di pianificazione della produzione e della distribuzione dell'azienda frammentato e "reattivo" era ostacolato anche dalla mancanza di comunicazione e coordinamento tra i vari reparti.

Help Arrives

Dr. Schär ha adottato la soluzione ToolsGroup altamente automatizzata per l'ottimizzazione della supply chain: pianificazione del forecast, del livello di servizio e dell'approvvigionamento per ogni SKU/L, pianificazione a capacità finita, schedulazione.

Life is Even Better

100% SKU pianificati in maniera automatica (70% completamente, 30% con validazione finale). Dr. Schär ha aumentato il livello di servizio del 1.5%, l'accuratezza del forecast del 3% e la freschezza alla spedizione del 1.8%. Non ha aumentato i livelli di stock nonostante il maggiore mix di prodotto, la maggiore variabilità e l'aumento dei volume di vendita.

Dr Schär



Life is Good

Alessi è leader nel settore degli articoli casalinghi e da regalo, con più di 2500 prodotti a catalogo, con un lancio di 200 nuovi articoli/anno.

Big Challenge

Alessi aveva bisogno di un processo di pianificazione che calcolasse previsioni affidabili e il giusto mix di scorte, in grado di garantire la disponibilità del prodotto e soddisfare prontamente gli ordini, a fronte di una domanda molto variabile per circa la metà degli articoli e lunghi lead time da parte dei fornitori.

Help Arrives

Integrata con il sistema ERP di Alessi, SAP R/3, la soluzione ToolsGroup è alla base di un processo evoluto di previsione della domanda, i cui dati sono utilizzati per verificare il budget delle vendite. Il sistema calcola i fabbisogni di acquisto a medio/lungo termine, poi condivisi con la produzione e i fornitori esterni.

Life is Even Better

Con ToolsGroup, Alessi ha migliorato le performance in tutte le aree di business, in particolare l'accuratezza delle previsioni di vendita fino a valori prossimi al 90%. Il livello di servizio complessivo è aumentato di 7 punti senza un aumento di stock. La maggiore efficienza nella pianificazione della produzione e nell'acquisto dei materiali grezzi ha condotto a un aumento delle performance con la riduzione dei ritardi e dei tempi morti.



Life is Good

Absolut Vodka è il principale marchio locale di vodka. Sin dal 1879 è prodotta nella cittadina di Åhus, in Svezia, ed è il più importante marchio alimentare di esportazione svedese.

Big Challenge

Nell'arco di cinque anni, il numero di SKU di Absolut era aumentato del 19%: non solo i gusti principali ma anche le edizioni limitate, cresciute del 600%. Un unico pianificatore aveva a disposizione solo fogli di calcolo per gestire la crescente complessità della rete.

Help Arrives

Absolut ha implementato la soluzione ToolsGroup per le previsioni di domanda, l'ottimizzazione delle scorte e del riapprovvigionamento, la pianificazione della produzione, in un processo automatico integrato. La soluzione garantisce il livello di servizio pianificato con un minimo investimento in stock di prodotto finito.

Life is Even Better

La soluzione ha permesso di limitare la pianificazione manual alla gestione delle eccezioni e alle attività a Maggiore valore aggiunto. L'efficienza produttiva e la disponibilità di prodotto sono migliorate, senza ulteriori investimenti in scorte. Un solo pianificatore riesce ancora a controllare l'intero processo di pianificazione.



ABSOLUT.



"Siamo passati da una pianificazione manuale molto impegnativa a un focus completo sull'ottimizzazione. Ora possiamo pianificare a lungo termine e il nostro prossimo obiettivo è avere una funzione GPS per la pianificazione: impostare il target e lasciar fare al sistema."

- Peter Neiderud, Director, Supply Chain and IT

Life is Good

Hero è un gruppo alimentare innovativo e dinamico, con prodotti (oltre 1.100 SKU) che vanno dagli alimenti per l'infanzia ai prodotti dietetici e ospedalieri. È leader di mercato nel settore confetture e marmellate.

Big Challenge

Hero Spain cercava una soluzione end-to-end automatizzata per ottimizzare i livelli di stock, e continuare a garantire gli standard di servizio e disponibilità prodotto decisi dalla casa madre Hero Group. La società aveva bisogno di una soluzione in grado di generare previsioni di vendita accurate e affidabili.

Help Arrives

Per garantire i livelli di servizio pianificati, la soluzione ToolsGroup genera previsioni di domanda accurate tenendo conto di tutte le variabili come promozioni e lanci di prodotti. Calcola i livelli di stock per ogni prodotto in modo da ottimizzare il working capital e determina quotidianamente i conseguenti piani di produzione e di rifornimento lungo tutta la filiera.

Life is Even Better

ToolsGroup supporta l'automazione del processo S&OP, e ha permesso a Hero di migliorare la disponibilità di prodotto aumentando il livello di servizio fino al 98%, ridurre le scorte del 20% e ridurre il tempo impiegato nel processo di pianificazione.

Hero



Life is Good

NHS Blood and Transplant (NHSBT) gestisce la fornitura di sangue e servizi collegati in Inghilterra e Galles, ed è responsabile per la verifica della compatibilità e l'allocazione degli organi donati.

Big Challenge

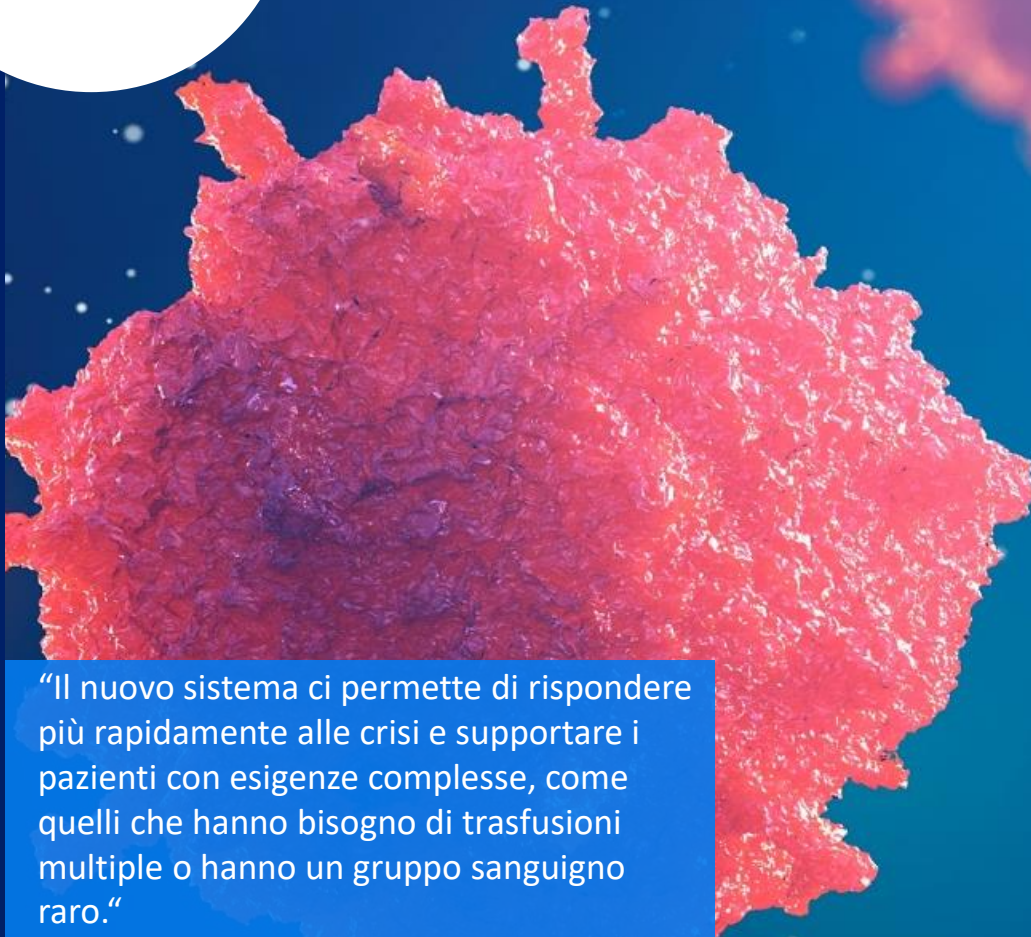
NHSBT cercava uno strumento in grado di gestire le complessità derivanti da: variabilità nella domanda e nella fornitura di sangue, deperibilità, normative per la conservazione e il trasporto, picchi di domanda. C'era anche la necessità di determinare il mix ottimale di scorte di sangue per ogni ospedale o effettuare calcoli "what-if" in preparazione di diversi scenari di crisi.

Help Arrives

Con la tecnologia ToolsGroup, NHSBT calcola le previsioni di domanda per ogni prodotto (sangue e derivati), a livello di gruppo sanguigno e per ogni ospedale. Il nuovo processo di pianificazione della supply chain consente di soddisfare le esigenze specifiche di ogni paziente e di indirizzare le forniture di sangue alle aree in cui sono più necessarie.

Life is Even Better

Gli ospedali hanno ridotto del 20% i costi di consegna e fino al 30% gli sprechi derivanti da scorte eccessive di prodotti deperibili. Il sistema altamente automatizzato ha ridotto enormemente il carico di lavoro dovuto agli ordini, alla gestione e all'approvvigionamento di sangue ed emoderivati.

The NHS logo, consisting of the letters "NHS" in white on a blue rectangular background, is centered within a white circle.

"Il nuovo sistema ci permette di rispondere più rapidamente alle crisi e supportare i pazienti con esigenze complesse, come quelli che hanno bisogno di trasfusioni multiple o hanno un gruppo sanguigno raro."

- Justin Baker, Accountable Executive PCS Project, Blood & Transplant

Life is Good

Il Gruppo Granarolo è la più importante filiera italiana del latte e uno dei principali produttori dairy in Europa. Presente in 76 paesi del mondo, con 13 stabilimenti produttivi in Italia e 9 all'estero, produce e distribuisce latte, formaggi, yogurt, bevande e prodotti a base vegetale.



Big Challenge

Granarolo aveva alcune criticità legate ai prodotti con shelf life breve, alla pressione promozionale e all'ampia gamma di articoli. Aveva bisogno di un processo centralizzato, per garantire completa visibilità su domanda, distribuzione e produzione, aumentare la shelf life residua dei prodotti nei punti vendita e ridurre i costi di trasporto risultanti dalle consegne urgenti.

Help Arrives

ToolsGroup SO99+ genera le previsioni di vendita e le regole di gestione in base ai vincoli logistici. Granarolo ha anche implementato il modulo ToolsGroup per la gestione delle promozioni, che utilizza un motore di machine learning per tradurre i dati storici in stime affidabili per le promozioni future.

Life is Even Better

Granarolo ha aumentato gli obiettivi di livello di servizio, aumentato le vendite e ridotto i costi di trasporto. Ha aumentato l'affidabilità previsionale, con picchi di circa il 95% per latte e panna freschi e dell'88% per yogurt e dessert. Ha ridotto le scorte di oltre il 50%, dimezzando il working capital e i tempi di consegna, aumentando notevolmente la freschezza del prodotto e riducendo al minimo l'obsolescenza.



Life is Good

McDonald's Mesoamérica è dal 1980 il distributore dei prodotti McDonald's in America Centrale. La società opera in quattro paesi e ha quattro centri di distribuzione, tre stabilimenti di produzione, oltre 130 punti vendita e oltre 7000 fornitori e collaboratori.

Big Challenge

L'assenza di un processo di pianificazione efficace, insieme ai cambiamenti organizzativi dell'azienda, alla rapida espansione e al mercato competitivo avevano penalizzato la produttività dei pianificatori e peggiorato i livelli di servizio.

Help Arrives

ToolsGroup ha supportato l'azienda a sincronizzare le operazioni logistiche, standardizzare il processo di acquisto, garantire visibilità in tempo reale, favorire il passaggio dell'azienda da una logica push (basata su dati sell-in) a pull (basata su dati sell-out). Oggi McDonald's Mesoamérica è in grado di generare forecast più affidabili, e ha aumentato il livello di servizio, migliorando l'efficienza dello stock.

Life is Even Better

L'azienda ha ridotto le scorte del 7%, aumentato i livelli di servizio oltre il 90%, ridotto dell'83% le spedizioni urgenti tra i negozi e migliorato notevolmente la produttività del pianificatore e la gestione del tempo.



“La caratteristica più importante è stata la semplicità con cui SO99+ affronta la complessità. Altri aspetti come il posizionamento nei quadranti Nucleus e Gartner, le interfacce tecnologiche, la professionalità e la competenza del team e, naturalmente, anche il ritorno sull’investimento sono state variabili decisive.”

- Luis Abadía, McDonald's Supply Chain Manager

Life is Good

Sonepar è un gruppo privato familiare indipendente leader mondiale nel mercato della distribuzione professionale di prodotti elettrici, soluzioni e servizi correlati, con una rete di 100 insegne distribuite in 40 paesi. Sonepar Italia, leader nel mercato italiano della distribuzione di materiale elettrico, è presente sul territorio con 150 punti vendita in 16 regioni, e 2000 dipendenti.

Big Challenge

Sonepar Italia gestisce un'ampia selezione di prodotti, una piattaforma e-commerce e un contesto multicanale con clienti del mercato residenziale, industriale, commerciale e delle utilities. Aveva bisogno di un sistema in grado di gestire la rete in maniera efficiente nonostante la crescente complessità aziendale.

Help Arrives

Sonepar ha implementato la tecnologia ToolsGroup su cloud Azure per migliorare l'accuratezza delle previsioni di vendita, la pianificazione delle scorte e del livello di servizio. Sonepar utilizza anche il modulo di collaborazione, Demand Collaboration Hub (DCH), per garantire visibilità tra i team ed eliminare la pianificazione in silos.

Life is Even Better

Sonepar ha un processo di pianificazione completamente automatizzato, con una riduzione delle scorte del 9% e un miglioramento di 4 punti del livello di servizio (99+% per gli articoli di classe A). Ha migliorato la produttività del pianificatore e le prestazioni aziendali complessive.



“Con il nuovo sistema di machine learning possiamo gestire la nostra rapida crescita aziendale gestendo la pianificazione ‘per eccezioni’ per ridurre al minimo gli interventi manuali.”

- **Thierry Conte, Logistics Director**
Sonepar Italia

Life is Good

Sonepar è un gruppo privato familiare indipendente leader mondiale nel mercato della distribuzione professionale di prodotti elettrici, soluzioni e servizi correlati, con una rete di 100 insegne distribuite in 40 paesi. Sonepar Italia, leader nel mercato italiano della distribuzione di materiale elettrico, è presente sul territorio con 150 punti vendita in 16 regioni, e 2000 dipendenti.

Big Challenge

Sonepar Italia gestisce un'ampia selezione di prodotti, una piattaforma e-commerce e un contesto multicanale con clienti del mercato residenziale, industriale, commerciale e delle utilities. Aveva bisogno di un sistema in grado di gestire la rete in maniera efficiente nonostante la crescente complessità aziendale.

Help Arrives

Sonepar ha implementato la tecnologia ToolsGroup su cloud Azure per migliorare l'accuratezza delle previsioni di vendita, la pianificazione delle scorte e del livello di servizio. Sonepar utilizza anche il modulo di collaborazione, Demand Collaboration Hub (DCH), per garantire visibilità tra i team ed eliminare la pianificazione in silos.

Life is Even Better

Sonepar ha un processo di pianificazione completamente automatizzato, con una riduzione delle scorte del 9% e un miglioramento di 4 punti del livello di servizio (99+% per gli articoli di classe A). Ha migliorato la produttività del pianificatore e le prestazioni aziendali complessive.



“Con il nuovo sistema di machine learning possiamo gestire la nostra rapida crescita aziendale gestendo la pianificazione ‘per eccezioni’ per ridurre al minimo gli interventi manuali.”

- **Thierry Conte, Logistics Director**
Sonepar Italia

Life is Good

La divisione Mitsubishi Living Environmental Systems (Mitsubishi Electric Europe) è leader di mercato nella fornitura di sistemi di riscaldamento, ventilazione e aria condizionata.

Big Challenge

L'attività dell'azienda è «iperstagionale» poiché le fluttuazioni climatiche determinano la domanda. Le riparazioni sono spesso urgenti e richiedono la disponibilità dei pezzi di ricambio entro poche ore. Questo rende la determinazione dei livelli ottimali di stock molto complessa, tenendo conto anche del rischio di obsolescenza.

Help Arrives

La tecnologia di ToolsGroup integrata con l'ERP gestisce la pianificazione della domanda, lo stock e il riapprovvigionamento. Il sistema analizza la storia della domanda, genera le previsioni di vendita e calcola i livelli di scorte ottimali per ogni articolo in ogni posizione, per gli articoli stagionali, a bassa e ad alta rotazione, identificando i trend di domanda.

Life is Even Better

“In tre anni, ToolsGroup ci ha aiutato a ridurre le scorte ricambi del 30% , aumentando il nostro livello di servizio da 87 a 97%. Anche durante i picchi stagionali di domanda, ora possiamo sempre garantire la disponibilità di prodotto, con un livello di servizio eccezionale.”

- Thomas Schuhmann, General Manager Business Development & Sales Direct Markets



Life is Good

Franke è fornitore leader a livello mondiale di prodotti e soluzioni per cucine e bagni residenziali, ristorazione a livello professionale e sistemi per la preparazione del caffè. Le divisioni Kitchen Systems e Water Systems comprendono 42 siti (di cui 12 centri produttivi) con quattro livelli differenti per servire 146 mercati con oltre 125.000 SKU (equivalenti a 1,4 milioni di SKU/mercato).

Big Challenge

In seguito all'enorme crescita di Franke, la supply chain era molto complessa e non più efficiente. L'azienda usava 17 sistemi ERP diversi, e pur usando SAP come database principale, i processi di previsione e pianificazione della domanda non erano integrati.

Help Arrives

Franke ha implementato la tecnologia ToolsGroup per supportare le previsioni di vendita, l'ottimizzazione delle scorte e il riapprovvigionamento. A livello globale, l'automazione consente a due persone sole di gestire tutta la rete. Franke usa anche il modulo di collaborazione Demand Collaboration Hub (DCH) per facilitare la visibilità e la collaborazione tra i team regionali.

Life is Even Better

Franke ha migliorato la stabilità del processo di forecast e dimezzato il tempo necessario alla previsione e pianificazione della domanda. Ha migliorato l'accuratezza del forecast (riduzione di 8 punti MAPE a livello dei materiali), ridotto i picchi stagionali di stock e il relativo effetto «bullwhip».

FRANKE

“Siamo molto soddisfatti di ToolsGroup. È stato fantastico lavorare con loro, i consulenti hanno mostrato un elevato livello di competenza, sono sempre stati disponibili e hanno sempre trovato una soluzione per aiutarci a gestire la nostra supply chain altamente complessa.”

- Enrico Casalino
Head of Logistics Planning & Engineering



Life is Good

Il Gruppo STIGA è leader europeo nella produzione e distribuzione di attrezzature da giardino a motore. È presente in più di 70 paesi nel mondo. Ha quattro stabilimenti produttivi e un fatturato di 500 milioni di euro.

Big Challenge

STIGA gestiva un modello di business complesso e un ambiente multi-impianto. Il suo processo di pianificazione era poco efficiente, le previsioni di vendita erano poco accurate, e doveva tenere conto di vincoli di tempo impegnativi.

Help Arrives

L'azienda ha implementato la soluzione ToolsGroup, altamente automatizzata e integrata con l'ERP, in grado di ottimizzare i livelli di stock nei diversi livelli della supply chain, tra diversi livelli, posizioni, livelli di distinta base e contratti di servizio.

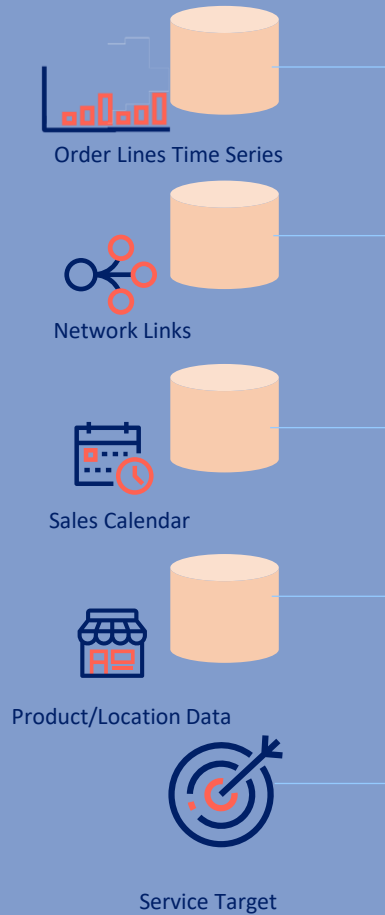
Life is Even Better

Stiga ha aumentato il livello di servizio di 5 punti, ridotto le scorte del 10% e diminuito il back-order level intorno al 40-50% in termini di valore. Anche i casi di stock out soprattutto degli articoli in classe A sono diminuiti in maniera significativa in percentuali simili. L'accuratezza delle previsioni è migliorata e i pianificatori non devono più dedicarsi ad attività manuali e possono concentrarsi su attività a valore aggiunto.

The STIGA logo is displayed in a white circle. It features the word "STIGA" in a bold, black, sans-serif font, with a registered trademark symbol (®) to its upper right. A stylized black swoosh underline is positioned beneath the letters "S" and "T".



Supply Chain Forecast | Inventory SCFI (API) integrata all'ERP



SCFI

Elaborazione automatica dei dati e generazione di output

- Forecasting: per ogni prodotto/posizione e con differenti livelli di granularità: mese, settimana o giorno.
- Ottimizzazione stock: per ogni prodotto/posizione, garantire sempre la disponibilità del prodotto.

Tutti i dati comprese
le previsioni
statistiche e
commerciali

**SCFI
Demand
Forecast**

Forecast &
Variabilità

**SCFI
Inventory
Planning**



Previsioni di
domanda



Livelli di
stock



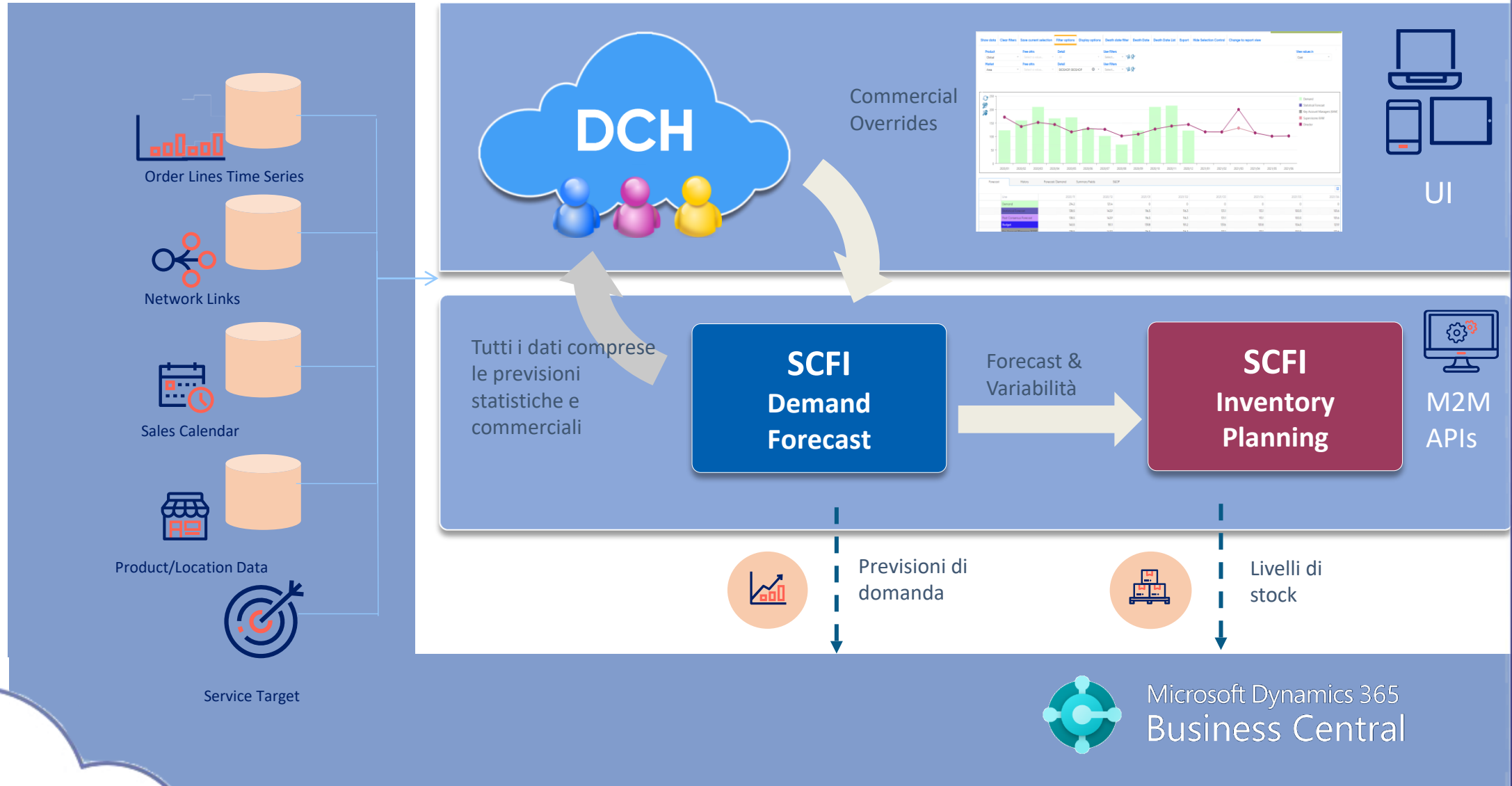
M2M
APIs



Microsoft Dynamics 365
Business Central



Supply Chain Forecast | Inventory - Demand Collaboration Hub



ToolsGroup | Data Driven Assessment





Data Driven Assessment

Ambito di progetto & Obiettivi



Cosa facciamo

- Il Data Driven Performance Assessment è un'analisi quantitativa, basata sui dati del cliente, finalizzata a definire, in tempi rapidi, i potenziali benefici (riduzione dello stock, aumento del livello di servizio, miglioramento del capitale circolante, ecc.) che possono essere ottenuti con l'adozione della tecnologia Microsoft e di ottimizzazione della pianificazione della supply chain di ToolsGroup.



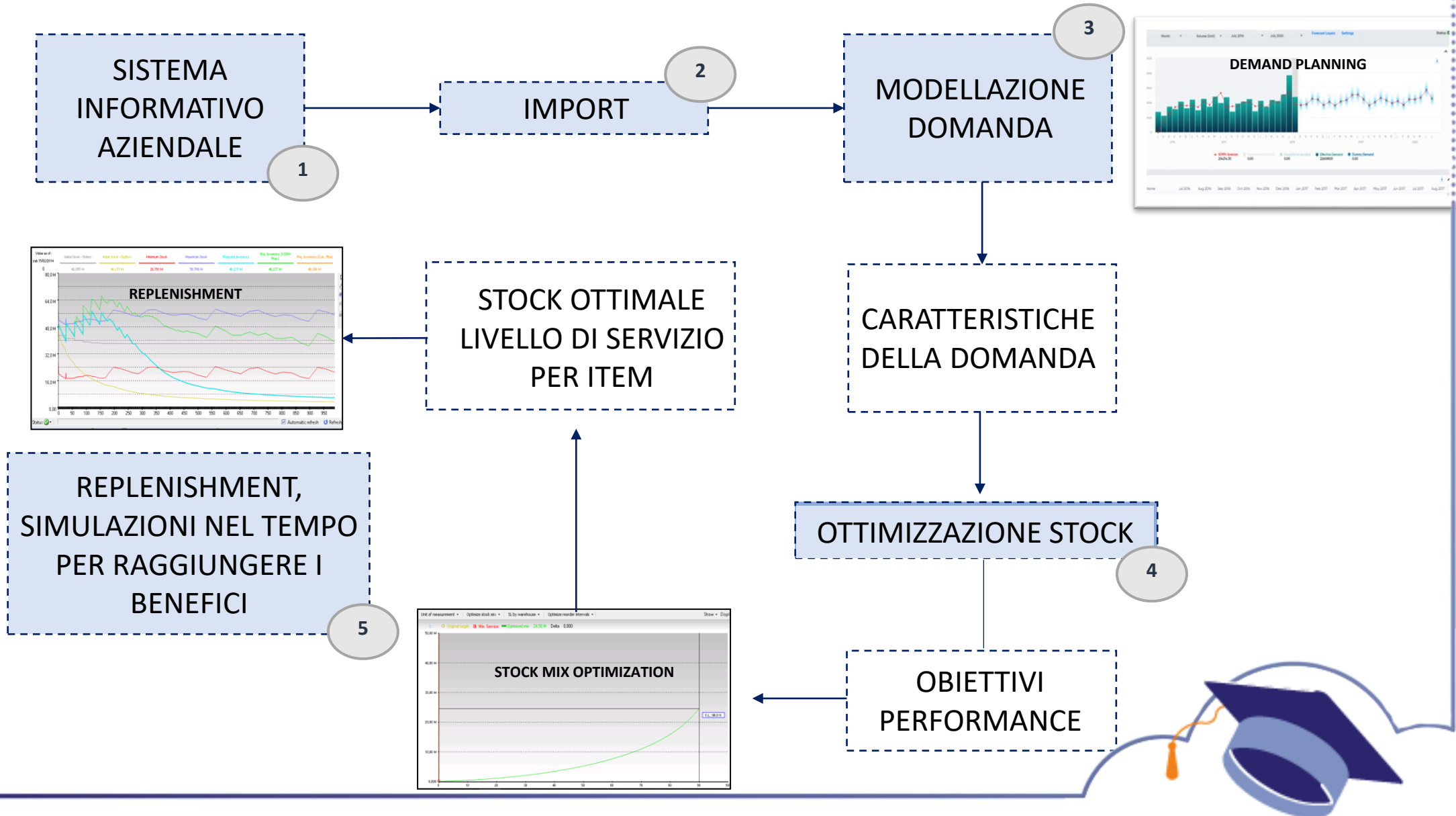
Obiettivi

- Demand Modelling & Forecasting
- Analisi delle performance attuali
- Analisi delle giacenze & Ottimizzazione dello stock
- Business Case & Analisi ROI





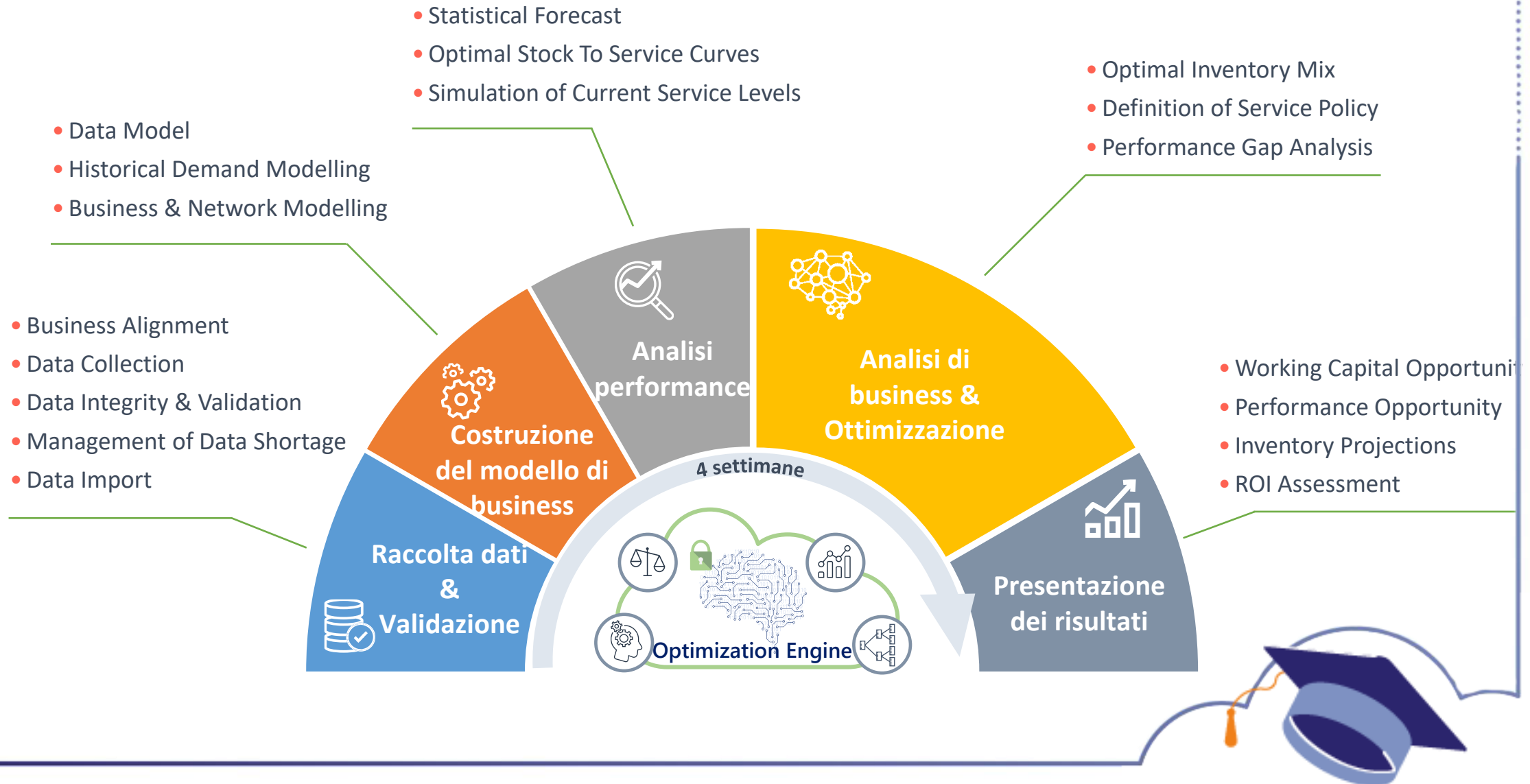
Data Driven Performance Assessment Workflow





Data Driven Assessment

Metodologia



Analisi di business & Ottimizzazione

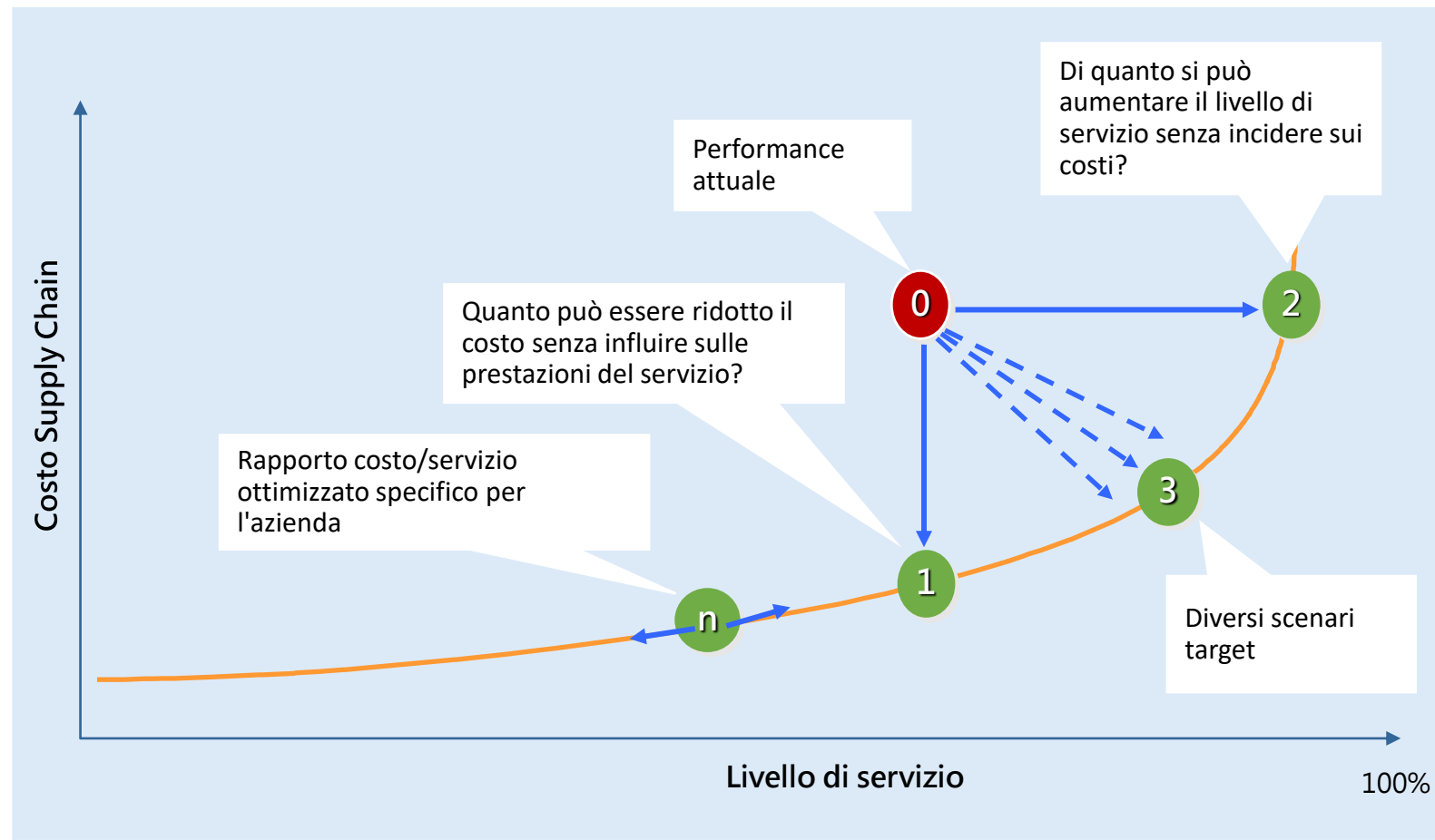
Analisi della rete di distribuzione attuale

Service Plan

Riduzione scorte

Aumento livello di servizio

Mix di benefici



Analisi di business & Ottimizzazione

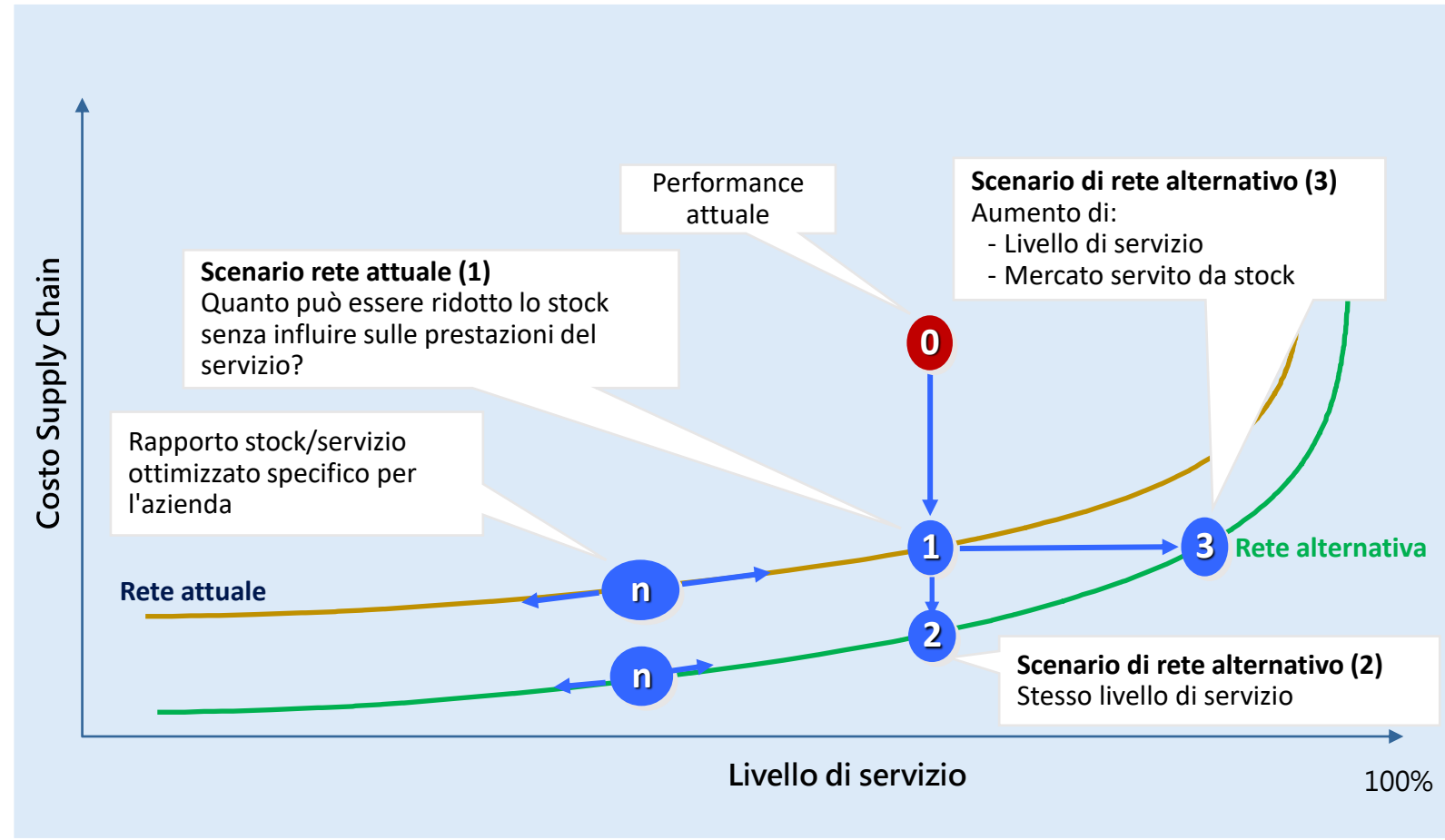
Analisi della rete di distribuzione alternativa

Service Plan

1
Riduzione scorte
(Rete attuale)

2
Riduzione scorte
(Rete alternativa)

3
Aumento livello di servizio
(Rete alternativa)



Esempio di profilo temporale dello stock proiettato (analisi timeline)

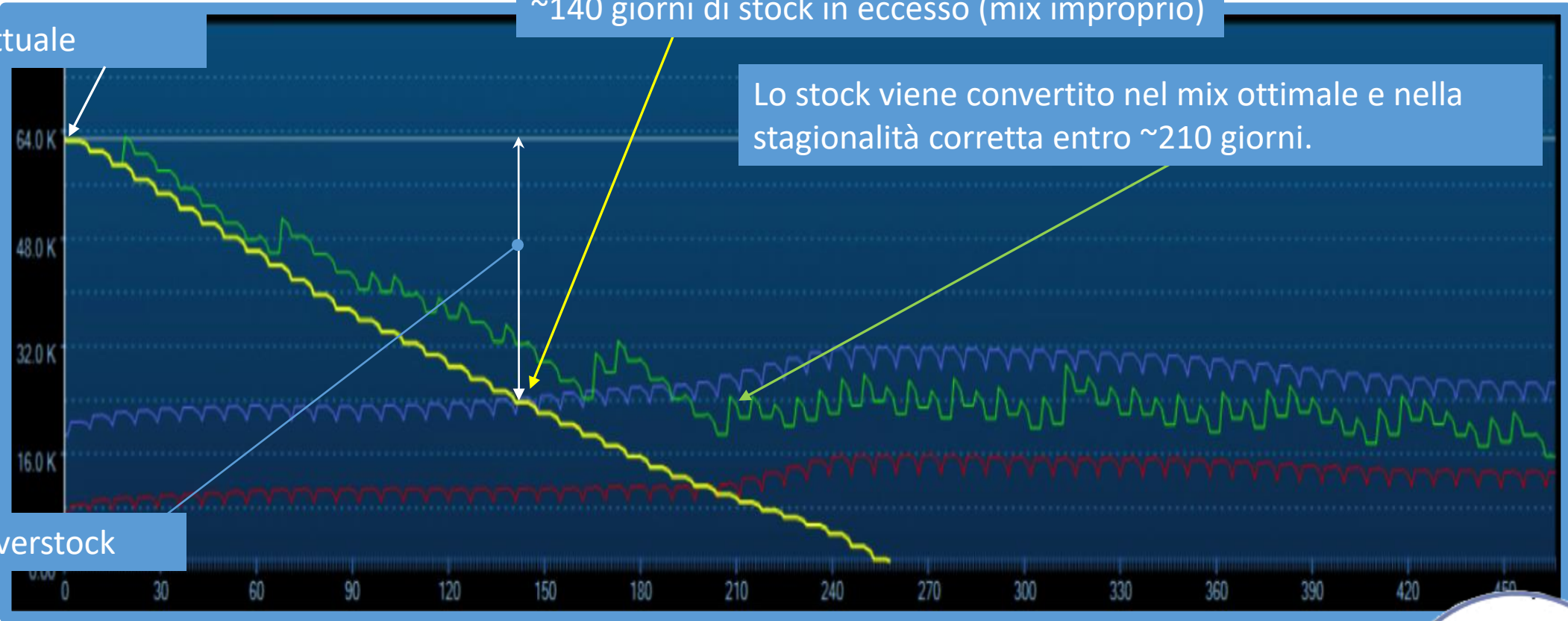
Proiezione dello stock ottimizzato con obiettivo di livello di servizio 98 %

Stock attuale

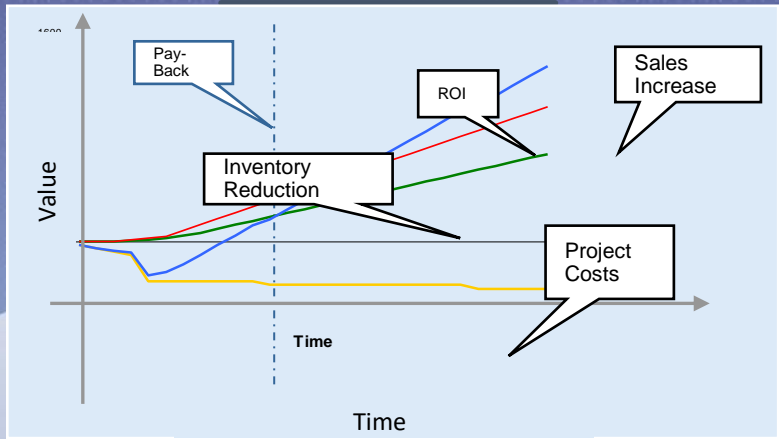
~140 giorni di stock in eccesso (mix improprio)

Lo stock viene convertito nel mix ottimale e nella stagionalità corretta entro ~210 giorni.

Overstock



Risultati dell'assessment: Opportunità & Assessment ROI



Aumento del livello di servizio



Supply chain molto più agile



Maggiori volumi di vendita



Riduzione costi operativi



Aumento rotazione stock

Grazie!



- Bologna
- Bolzano
- Carpi
- Cuneo
- Milano
- Padova
- Torino
- Treviso
- Udine
- Verona

WEB

www.eos-solutions.it

SEGUICI SU



customer
academy
FOR EVEN SMARTER COMPANIES



eos
solutions
A KUMAVISION GROUP COMPANY