



CUSTOMER STORY

Pompea

Migliora il livello di servizio con S&OP

La sfida

L'attività di Pompea si faceva sempre più complessa, con la necessità di calcolare il giusto mix di scorte per servire i diversi canali di vendita. Il processo di pianificazione mensile, manuale e laborioso, non era più accettabile. Era necessario cambiare.

Settore

- Manufacturing - Fashion

Soluzione

- Demand Forecasting & Planning
- Ottimizzazione delle scorte
- Replenishment
- Sales & Operations Planning

Risultati

- Tempo di servizio ridotto di oltre la metà
- Livello di servizio aumentato di 10 punti
- Scorte ridotte del 15% con una contemporanea riduzione dell'inventario

Pompea

Pompea è un noto e importante produttore di calze e intimo per donna, uomo e bambino. L'azienda distribuisce i suoi prodotti tramite grande distribuzione, ingrosso, dettaglio, agenti di vendita, distributori esteri ed e-commerce, in Europa e a livello internazionale.

Il progetto e gli obiettivi

Al crescere della complessità, Pompea si è trovata di fronte alla sfida di pianificare il giusto mix di stock necessario per servire i canali di vendita. Il Supply Chain Manager di gruppo riassume così la situazione. “La complessità del nostro processo di pianificazione derivava dall’elevato numero di articoli, dalle diverse esigenze dei differenti canali di vendita, dalla forte stagionalità della domanda, dai fattori moda e dai vincoli di capacità produttiva molto restrittivi.”



Abbiamo migliorato l’affidabilità del nostro processo di generazione delle previsioni con una procedura strutturata attraverso l’adozione dello strumento di ToolsGroup. I risultati sono andati oltre le nostre aspettative.”

Tutto questo veniva gestito con un processo prevalentemente manuale che richiedeva fino a 20 giorni per elaborare un nuovo piano e non era più accettabile. Era necessario cambiare.

L’attività di Pompea si caratterizza per una differenziazione dell’offerta declinata in marchi diversi per la distribuzione (Pompea, Roberta, Glamour), differenti tipologie di prodotto, e soprattutto diversi canali di vendita (grande distribuzione,

ingrosso, dettaglio, distributori esteri). A queste problematiche si sono aggiunti altri fattori come l’aumento dei marchi gestiti e l’introduzione di sempre nuove tipologie di prodotto come costumi, pigiami e accessori. Il processo di pianificazione della domanda e della produzione deve di conseguenza gestire un elevato numero di item – decine di migliaia se declinati per taglia/colore. Inoltre, una parte significativa della collezione è di tipo stagionale non ripetitivo.

Anche l’approvvigionamento delle materie prime dai fornitori del Far East, la produzione in fabbrica e la logistica di magazzino erano diventate più complesse.

Infine il mercato impone standard di servizio estremamente sfidanti sia in termini di tempi di risposta sia in termini di completezza degli ordini. Prendendo atto della criticità del tema, l’azienda ha deciso di intraprendere un progetto di miglioramento dei processi di pianificazione con i seguenti obiettivi:

- gestire correttamente la pianificazione attiva delle scorte
- gestire meglio le scorte (stagionalità vs capacità media produttiva)
- definire le scorte per prodotti finite e semilavorati, tenendo conto dei vincoli di capacità e produzione
- aumentare la capacità di reazione alle variazioni della domanda

Giorno per giorno

L’applicazione di una metodologia avanzata di Sales, Inventory & Operations Planning ha permesso a Pompea di rispondere alle esigenze dei canali di vendita.

- L’ufficio previsione della domanda lavora ora a stretto contatto con la direzione commerciale, riceve da essa tutti gli input che modificano i piani di vendita e provvede alla generazione dei piani di domanda

- L'ufficio pianificazione della produzione provvede a dimensionare lo stock di prodotti finiti e di semilavorati necessario per garantire gli obiettivi di servizio e di conseguenza i tempi di risposta richiesti dal mercato
- Lo stesso ufficio di pianificazione della produzione si occupa di definire il piano principale di produzione tenendo conto dei vincoli di capacità produttiva e livellando di conseguenza i carichi produttivi dei vari stabilimenti

Tutte queste funzioni sono supportate e integrate dallo strumento SO99+ di ToolsGroup, che genera le previsioni di vendita e determina gli obiettivi di stock necessari per garantire il livello di servizio pianificato. Il nuovo sistema analizza la variabilità della domanda e sfrutta le caratteristiche uniche di domanda di ogni SKU per ottimizzare i riapprovvigionamenti. Il piano principale di produzione è in seguito processato dal sistema informativo di Pompea, J.D. Edwards.

Risultati

Il progetto ha portato a importanti risultati:

- Tempo di servizio ridotto di oltre la metà, da una media di 8,5 giorni agli attuali 3,2, e a solo 3 per il canale della grande distribuzione organizzata
- Livello di servizio aumentato di 10 punti, da 86% a 96%, misurato sugli ordini completi consegnati in tempo
- Riduzione dello stock del 15%, con una contemporanea riduzione dell'inventario a fine stagione

In conclusione: "Abbiamo migliorato l'affidabilità del nostro processo di generazione delle previsioni con una procedura strutturata attraverso l'adozione dello strumento di ToolsGroup. I risultati sono andati oltre le nostre aspettative."