

CASE STUDY PROCESS

COSWELL

Coswell rappresenta un gruppo di aziende a gestione familiare specializzata nella produzione e commercializzazione di prodotti di largo consumo per il benessere della persona, la cura della casa, prodotti per la profumeria, sia "masstige" che selettiva, e per il canale Pharma. Il gruppo Coswell opera in diversi canali di vendita: grande distribuzione, farmacie, profumerie, e-commerce, che presidia con marchi di grande notorietà e successo presso i consumatori, tra cui: Istituto Erboristico L'Angelica, Bionsen, Biorepair, Blanx, Fave di Fuca, Isomar, Prep, Vim.

Coswell fornisce prodotti innovativi, servizi sicuri ed efficienti al fine di migliorare la qualità della vita in ogni parte del mondo. La soddisfazione del cliente è uno degli aspetti principali dell'attività Coswell è un'azienda moderna ed innovativa che fonde valori sociali ed economici in tutte le sue attività giornaliere. Nascendo come azienda artigiana, Coswell crede ancora fortemente nell'importanza di saper trasformare le idee in prodotti di nicchia intuitivi ed innovativi.

Coswell è un'azienda che lavora in modo professionale e dinamico al fine di offrire prodotti innovativi di alta qualità, grazie ai suoi moderni ed efficienti stabilimenti produttivi, ai suoi laboratori di ricerca, a solide collaborazioni con i migliori centri di ricerca privati e con le maggiori Università ed Istituti scientifici.

Coswell controlla tutte le fasi di creazione del prodotto, presidiando l'intera filiera produttiva che si sviluppa attraverso i seguenti processi: ricerca e sviluppo, produzione, commercializzazione.

Il gruppo Coswell è in forte espansione ed ha superato nell'anno 2023 i 270Mio € di fatturato, di cui circa il 20% realizzato all'estero.

ANALISI

Coswell, nel suo percorso di crescita, ha raggiunto un elevato livello di complessità tale da far emergere tutti i limiti della gestione manuale di molte attività legate alla pianificazione. Per tale motivo ha cercato una soluzione che lo accompagnasse in un percorso di trasformazione digitale della sua supply chain, identificando sedApta come il partner ideale.

OBIETTIVI

Gli obiettivi che il gruppo Coswell si è dato all'inizio del progetto con sedApta sono i seguenti:

- » Avere dei Forecast il più possibile attendibili, proposti automaticamente da algoritmi statistici, potendo adottare una strategia di best-fit per selezionare quello più adatto ai tipi diversi cluster di prodotti gestiti, e per tutti i canali di vendita (precedentemente calcolati in modo manuale utilizzando un algoritmo unico per tutti i tipi prodotto)
- » Ridurre le situazioni di stockout o di overstock nei magazzini distributivi, ed al contempo ottimizzare il valore del magazzino stesso, grazie ad una maggiore accuratezza delle previsioni e ad una pianificazione della produzione allineata alla domanda, in ottica demand driven manufacturing
- » Gestire in modo più efficiente il Phase in / Phase out dei prodotti finiti e dei KIT con relativi componenti (attività gestita totalmente a mano fino ad ora)
- » Misurare la validità delle previsioni (MAPE e forecast accuracy) a diversi livelli e su diverse versioni di forecast
- » Elaborare un piano per le fabbriche a capacità finita (fino ad ora i piani venivano fatti a capacità infinita, causando un effort molto alto alle nostre fabbriche per poter adeguare la domanda alle capacità produttive)



AZIENDA
COSWELL



SETTORE
COSMETICO
CHIMICO



DIMENSIONI
520 DIPENDENTI



FATTURATO
+ € 270 MLN (2023)



MODULI SEDAPTA
SALES ANALYSIS
SALES COLLABORATION
DRP
RESOURCE & SUPPLY PLANNING



- » Avere una visione ampliata dello stock nei magazzini su un orizzonte di medio-lungo periodo, grazie alla proiezione delle scorte nel futuro.

RISULTATI

Per andare incontro alle esigenze sopra citate, il gruppo sedApta ha previsto l'adozione dei moduli Sales Analysis, Sales Collaboration, DRP e Resource & Supply Planning.

- » **Sales Analysis** ci consente di analizzare le serie storiche di vendita, di generare un forecast statistico per i nuovi prodotti grazie all'uso di prodotti simili e di integrare l'effetto di promozioni nonché di identificare/rimuovere picchi dovuti a fattori esogeni o che causano rumore nella lettura del dato
- » **Sales Collaboration** permette di confrontare il forecast statistico con il forecast elaborato dall'area commerciale e di decidere insieme quale sia lo scenario futuro più attendibile

- » **Distribution Requirements Planning** trasforma il forecast di vendita in fabbisogno di acquisto o di richiesta di produzione alle fabbriche, considerando il periodo congelato, la scorta di sicurezza, i lead time ed i lotti

- » **Resource & Supply Planning** rende fattibile il piano di produzione elaborato, anticipando o posticipando le produzioni a seconda della capacità finita delle fabbriche. La soluzione è stata implementata negli stabilimenti produttivi di Castello D'argile (INCOS), San Marino (LCS), Torino (Famac) e per supportare la pianificazione della produzione esternalizzata (terzisti).

