

CASE STUDY CHEMICAL

MAPEI

Mapei, nata nel 1937, è azienda leader mondiale nella produzione di adesivi, sigillanti e prodotti chimici per l'edilizia. Ad oggi, i numeri raccontano il successo della multinazionale: tre generazioni di imprenditori, una presenza commerciale e produttiva nei cinque continenti e oltre venti linee di prodotto per soddisfare tutte le esigenze dell'edilizia.

I prodotti Mapei sono stati utilizzati per la realizzazione di migliaia di progetti in tutto il mondo, dalle grandi opere agli spazi commerciali, dai progetti residenziali alle opere di interesse pubblico.

Nel segno dell'innovazione, Mapei, si impegna ogni giorno per un'edilizia sempre più sostenibile.

OBIETTIVI

sedApta ha supportato Mapei S.p.A. nell'implementazione della soluzione di Demand Forecasting per gestire in modo strutturato la domanda industriale come input al processo di pianificazione della produzione. Nello specifico, il progetto ha visto l'implementazione di un processo di Advanced Forecasting basato su algoritmi statistici e matematici all'interno di un ambiente collaborativo dove gli utenti lavorano in modo agile per arrivare ad un forecast consolidato di consenso.

Grazie all'implementazione della soluzione, Mapei S.p.A. ha raggiunto i seguenti obiettivi:

- » Una migliore accuratezza della previsione della domanda.
- » Una gestione proattiva di casi critici e di eventi che possono creare scostamenti significativi nella domanda.
- » Una gestione più accurata delle sostituzioni e dell'introduzione dei nuovi prodotti sul mercato.

Inoltre, Mapei ha standardizzato il processo interno aziendale per garantire un'ottimale gestione della storicizzazione dei dati, creando una base storica affidabile per il forecast. Questo ha permesso di migliorare la precisione delle previsioni e facilitare una pianificazione più efficace e basata su dati concreti.

SOLUZIONE

Partendo dai requisiti espressi da Mapei SpA, che è stata la prima azienda del Gruppo ad adottare il nuovo sistema di Demand Forecasting sedApta, il progetto è stato realizzato tenendo conto delle esigenze e delle caratteristiche di tutte le aziende del gruppo Mapei. È stata progettata una soluzione che consente di estendere l'adozione del sistema alle altre aziende in modo rapido ed efficiente, basandosi su modelli di dati e configurazioni standard, mantenendo al tempo stesso il livello di flessibilità necessario per soddisfare i diversi requisiti che potranno emergere. Questo approccio permette di avere un modello solido e testato che può essere facilmente replicato nelle altre realtà aziendali, riducendo tempi e costi di sviluppo.

Un elemento di attenzione nel design e nell'implementazione della soluzione ha riguardato l'integrazione con i sistemi gestionali Mapei. Così come per modelli di dati e configurazioni, anche questo aspetto è stato studiato in modo che la soluzione soddisfacesse non solo i requisiti di integrazione con il sistema gestionale di Mapei SpA, ma anche le specifiche dei diversi gestionali utilizzati dalle aziende del Gruppo secondo la roadmap di adozione condivisa da Mapei.

Il rollout sarà graduale sulle aziende del Gruppo nelle diverse aree geografiche, seguendo un approccio strutturato che favorisca il mantenimento delle performance e della qualità



AZIENDA
MAPEI



SETTORE
CHEMICAL



DIMENSIONI
93 STABILIMENTI
12.500 DIPENDENTI



FATTURATO
4.2 MLD €



MODULO SEDAPTA
DEMAND MANAGEMENT



dell'output del sistema all'aumentare dei volumi di dati trattati e degli utenti. Questi, ognuno secondo il proprio ruolo, potranno accedere ai dati di loro competenza, strutturati su diversi livelli di aggregazione per soddisfare esigenze manageriali e operative.

Gli utenti appartenenti alla stessa azienda e quelli di aziende differenti potranno collaborare tra loro all'interno di processi orchestrati specificamente disegnati per facilitare le interazioni allo scopo di produrre un forecast di consenso in modo rapido ed efficiente.

BENEFICI

Grazie all'implementazione della soluzione, MAPEI ha potuto ottenere i seguenti benefici:

- » Maggiore visibilità sull'andamento aziendale e sullo stato di completamento del processo mensile di previsione.
- » Standardizzazione dei processi e formalizzazione delle regole, incluso il miglioramento nella gestione dei prodotti e delle unità di misura, con lo sviluppo di un linguaggio comune.

- » Maggiore consapevolezza dei processi da parte delle diverse funzioni aziendali coinvolte, con un consolidamento della cultura della previsione e un'evoluzione dei processi di pianificazione.

- » Incremento dell'accuratezza del forecast su prodotti complessi da predire prima dell'adozione della soluzione.

- » Riduzione del tempo impiegato per preparare le serie storiche in input agli algoritmi previsionali, migliorando l'efficienza operativa.

