



CASE HISTORY
DEMAND PLANNING
PER IL **MANUFACTURING**

LimaCorporate



SETTORE

Manufacturing

DIPENDENTI

800

FATTURATO 2017

200 milioni

PAESE

Europa - Usa - Canada
Australia - Giappone

Chi è LimaCorporate

LimaCorporate, azienda con sede a Villanova di San Daniele, è uno dei leader mondiali nelle soluzioni ortopediche ricostruttive e di fissaggio per le operazioni chirurgiche e di impianti di produzione additiva nel settore sanitario. Lima conta **filiali dirette in 24 Paesi** (Europa, Asia, USA ed America Latina) e ne copre oltre 43 grazie alla sua rete di distributori.

L'azienda è impegnata nello sviluppo di prodotti e procedure innovative che consentano ai chirurghi di selezionare la soluzione ideale per ciascun paziente: nella gamma di prodotti sono compresi impianti primari o di revisione per articolazioni grandi e soluzioni complete per le estremità comprendenti il fissaggio.

Oltre alla continua ricerca di nuovi materiali e di tecnologie all'avanguardia, Lima vanta il concepimento e la produzione del **"Trabecular Titanium"**, una solida struttura cellulare realizzata completamente in lega di titanio o titanio commercialmente puro, che rappresenta la **nuova generazione della tecnologia di produzione additiva** volta a riprodurre l'osso naturale.

Esigenza del Cliente

Soluzione che permetta di **elaborare, analizzare, validare e condividere** con le altre funzioni aziendali **la domanda previsionale**, con lo scopo di equilibrare domanda e offerta garantendo la soddisfazione del cliente ed ottimizzando l'utilizzo delle risorse aziendali.

Caratteristiche della Soluzione

Per rispondere alle esigenze di LimaCorporate, beanTech ha sviluppato una soluzione di **Demand Planning**, costituita dai seguenti 3 moduli:

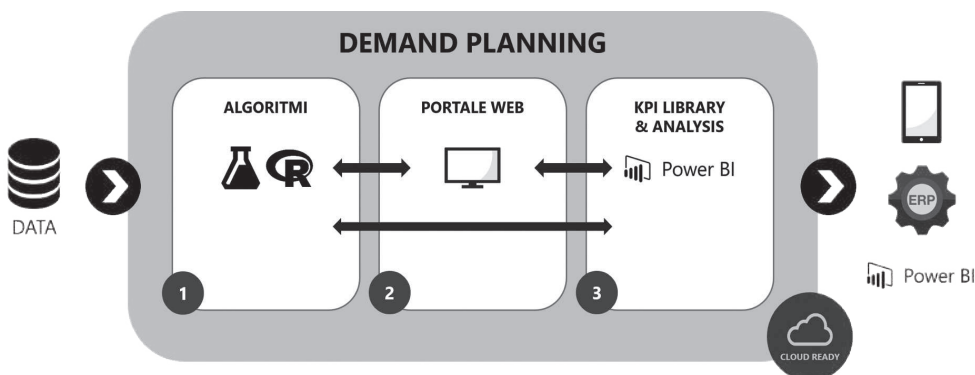
- **Algoritmi matematico-statistici** per analizzare i dati storici e ottimizzare la previsione della domanda;
- **Portale web dedicato** alla rete commerciale, come interfaccia personalizzata di interazione con i dati di domanda, allo scopo di incorporare la loro conoscenza del mercato alle previsioni;
- **Strumento di visualizzazione, gestione e analisi dei dati** aggregati dedicato ai responsabili del processo di Demand Planning.

Tale soluzione mette a disposizione del Cliente degli strumenti bidirezionali che si **integrano e comunicano** con il sistema informativo interno.

Inoltre, essa è stata personalizzata con **variabili aggiuntive** caratteristiche dei processi di LimaCorporate, ovvero, sono stati implementati i flussi di investimenti, serie e strumentari, con relativa interfaccia e funzionalità dedicate.

Schema dell'Architettura

La piattaforma di Demand Planning beanTech è costituita dai tre moduli presentati sopra, i quali permettono la **massima flessibilità** nei confronti delle specifiche **esigenze del cliente e del settore in cui opera**.



Processo del Demand Planning

Il processo di Demand Planning segue un flusso così articolato:

1. ANALISI DELLE VENDITE STORICHE:

In questa fase viene effettuata la raccolta e l'analisi statistica dei dati storici riguardanti i consumi del mercato (**Demand Analytics**). Essi vengono «puliti» da valori anomali che derivano da eventi difficilmente ripetibili in futuro, come commesse particolari (**Sales Cleaning**).

2. APPLICAZIONE DI ALGORITMI MATEMATICO-STATISTICI:

Alle serie storiche vengono applicati dei modelli matematico-statistici per l'elaborazione della previsione della domanda (**Sales Forecasting**).

3. ANALISI DELLA PREVISIONE:

Il demand planner analizza la previsione ottenuta e se opportuno la modifica; quindi la propone all'area commerciale che confermerà o modificherà quanto proposto secondo la propria conoscenza del mercato (**Consensus Forecasting**).

4. DEMAND PLAN:

Eventuali limiti produttivi e/o distributivi dell'azienda vengono integrati al risultato finale, allo scopo di rendere realizzabile la previsione, allo scopo di allineare domanda ed offerta.

Infine il Demand Plan viene condiviso con tutte le funzioni aziendali.

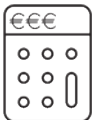


Vantaggi della **Soluzione**

- **Pianificazione** efficiente della **supply chain**;
- **Riduzione degli over-stock**;
- **Riduzione dei costi** di gestione del magazzino e della distribuzione;
- **Tempi rapidi di risposta al mercato**;
- **Miglioramento** del livello del **servizio al cliente**;
- **Personalizzazione** della soluzione;
- **Flessibilità** della soluzione.

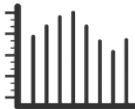
Con l'applicazione della soluzione di Demand Planning, LimaCorporate ha evidenziato un **importante incremento** percentuale in termini di **accuratezza della previsione**, rispetto a quanto veniva inizialmente previsto con il solo budget (i dati sotto riportati si riferiscono alle previsioni effettuate su tre aree geografiche utilizzate come test):

BUDGET



Accuratezza **79,19%**

SALES FORECAST



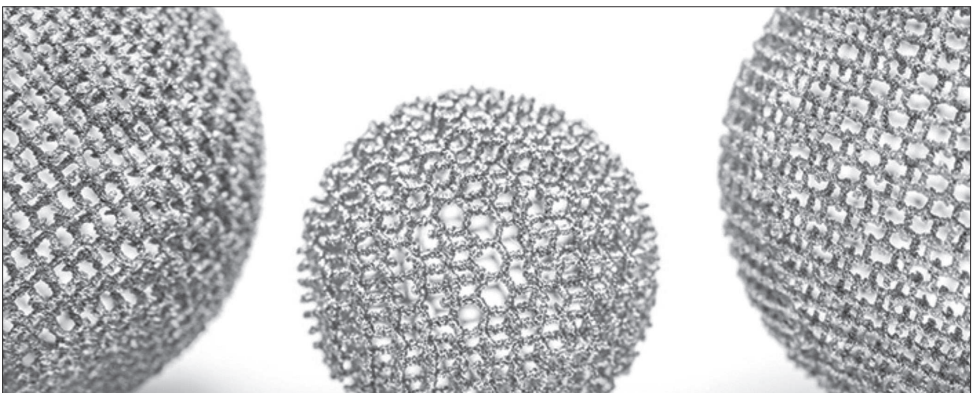
Accuratezza **85,32%**

CONSENSUS FORECAST



Accuratezza **89,16%**

Dopo la fase di testing, la soluzione è stata poi estesa su tutti i mercati in cui LimaCorporate opera.



*Protesi in Trabecular Titanium

Dichiarazione di LimaCorporate

In un contesto sempre più competitivo, essere i migliori nel servire il cliente risulta una delle principali chiavi di successo. Tuttavia, con tendenze che cambiano rapidamente, nuove strategie distributive e nuovi prodotti da immettere sul mercato, risulta essere **sempre più difficile predire ciò che i clienti vorranno** e quindi effettuare delle stime relative alla futura domanda commerciale. Viene naturale, quindi, affermare che le previsioni non sono mai facili, ma bisogna sempre cercare di aumentarne l'accuratezza (ritenuta accettabile all'intorno dell'80/90%).

Il progetto Demand Planning, implementato da beanTech, ci ha permesso di ottenere un **sistema previsionale standardizzata** (processi e mezzi), che è in grado di **anticipare eventi, recepire** velocemente le ultime **informazioni e reagire** rapidamente **evitando rotture di stock, costi di giacenza e costi organizzativi**.



Ilaria Del Gallo

Demand Planning Manager

Dichiarazione di beanTech

L'implementazione della nostra soluzione di Demand Planning all'interno del processo di pianificazione di LimaCorporate è stata concepita e sviluppata attorno ai concetti di validazione, condivisione e integrazione, con l'obiettivo primo di apportare un **miglioramento all'accuratezza del forecast**, equilibrando così domanda e offerta e ottimizzando al contempo soddisfazione del cliente e risorse aziendali. La **soluzione** è stata adeguata alle molteplici peculiarità del settore e **personalizzata** alle necessità del cliente: la soluzione è suddivisa in

tre differenti moduli, interconnessi e interattivi; il workflow previsionale prevede una fase di Consensus Forecasting; le previsioni sono gestite per area geografica e i dati seguono un flusso bidirezionale tra la soluzione e i sistemi gestionali aziendali.



Andrea Di Marco

Business Analyst & Solution Architect

Partner Strategici:



Microsoft **NOVAIA**



Contatti

Tel. +39 0432 889787

Email info@beantech.it

Web

www.beantech.it/blog

www.beantech.it


Social network

 [BeanTechSRL](#)

 [beanTechIT](#)

 [beantech_It](#)

 [BeanTechSRL](#)

 [beantechIT](#)

