

# Cosmoproject, un ERP per accompagnare la crescita

*Da un produzione in conto terzi al full-service, un cambio radicale nella produzione e nel numero di clienti che non sarebbe stato possibile senza uno strumento specifico.*

*Ce ne parla Fabio Piga, Direttore Generale Operativo della società*

di Luca Bastia

Ricerca, progettazione e implementazione di prodotti cosmetici innovativi e all'avanguardia, questa la mission di Cosmoproject, società nata nel 1993 a Parma, con una capacità produttiva giornaliera 30mila litri di soluzioni lavorate a freddo, 20mila litri di creme/geli lavorati a caldo. Cosmoproject conta su circa 160 addetti, dei quali una decina impegnati nella ricerca e sviluppo (prodotti e packaging), circa 15 nel controllo qualità (prodotto finito e materie prime), una quarantina dedicati alla struttura, tutti gli altri dedicati alle attività



Fabio Piga, Direttore Generale Operativo di Cosmoproject

operative (produzione, magazzini, manutenzione).

Nel 2005-2006 l'azienda ha fatto un cambio epocale passando da un produzione in conto terzi al full-service (dall'idea del prodotto fino allo scaffale), questo ha comportato diversi mutamenti, dall'acquisto di tutti i componenti fino a una differente gestione dei magazzini, e dei costi.

“Questa la prima operazione supportata da Sinfo One, con l'inserimento di un ERP (Si Fides) cui sono state fatte tutte le personalizzazioni che ritenevamo opportune per meglio gestire l'azienda”, spiega Fabio Piga, Direttore Generale Operativo di Cosmoproject.

Per la scelta della soluzione e del partner è stata fatta una gara che ha visto coinvolti diversi competitor. “La scelta è caduta su Sinfo One; a suo vantaggio l'aver trovato in quell'azienda delle persone che si sono rese estremamente disponibili e reattive rispetto alle nostre esigenze”, racconta Piga.

## **L'ERP per accompagnare il cambiamento**

L'ERP di Sinfo One è diventato operativo nel 2006 e, nel corso del tempo, è stato continuamente adeguato alle esigenze di Cosmoproject che in questi anni sono mutate molto e in modo repentino: “Basti pensare che siamo passati dagli 8 milioni di euro di fatturato del 2006 ai 28 odierni. Questo incremento è stato determinato dal fatto che sono cambiati anche i clienti poiché siamo entrati nel mondo della grande distribuzione, dei gruppi e

dei discount. Così siamo passati da una distribuzione a commessa a produzioni fatte a stock, a magazzino, che comporta operare anche sulla base delle previsioni di vendita dei clienti”, puntualizza Piga. “Con la prima implementazione – aggiunge Fabio Piga – il sistema di pianificazione della produzione consentiva di rispondere a queste esigenze, ma avevamo solo un paio di clienti. Ora che trattiamo con oltre 10 clienti le problematiche relative alla pianificazione sono diventate decisamente più complesse. Da qui dunque un ulteriore step che ha coinvolto ancora Sinfo One. Siamo andati a lavorare soprattutto sulla pianificazione della produzione. In base agli ordini inseriti, che possono essere a commessa o a stock, vengono generati i fabbisogni, suddivisi fra richieste di approvvigionamento cliente e richieste al nostro ufficio acquisti per le materie prime e la componentistica (astucci, vetri, cartoni, ...), il tutto diversificato per tipologia di prodotto, lotti di acquisto, lotti di riordino ecc.”.

#### **Cambia anche la logistica**

Questo progetto di aggiornamento del sistema di pianificazione ha comportato il cambiamento di qualche processo. “Qualcuno addirittura è stato istituito ex novo, mentre ad altri, grazie all’architettura già studiata nel 2005-2006, abbiamo solamente dovuto apportare delle modifiche – chiarisce Piga

–. Non è stato un cambiamento traumatico del sistema, ma dal punto di vista dei dati delle anagrafiche il cambiamento è stato notevole perché il crescere delle commesse ha comportato anche delle problematiche logistiche, che ci hanno portato ad appoggiarci a una logistica esterna. Così tutte le caratteristiche del prodotto (pesi, dimensioni, misure), che prima potevano essere trascurate, ora sono diventate determinanti. Inoltre, rispetto alla versione precedente, abbiamo dovuto integrare anche un pacchetto riguardante i trasporti e la logistica”.

“Quando ho deciso di esternalizzare tutta la logistica – sottolinea Piga –, Sinfo One ha risposto alla nostra richiesta in modo estremamente rapido, tanto è vero che in 40 giorni ci ha messo nelle condizioni di poter usufruire di una logistica esterna, ovviamente interfacciata con tutti i dati dell’attuale sistema, potendola gestire nel modo migliore”.

Attualmente, riguardo alla logistica, in Cosmoproject c’è una gestione diversificata: tutte le materie prime e le produzioni conto terzi a commessa vengono gestite internamente, tutte quelle a stock con logistica esterna.

#### **Ottimizzare la catena di produzione**

“Ora il sistema è diventato più performante poiché riesce, in tempo reale, a fare anche delle simulazioni, permettendoci





di ottimizzare la catena di produzione (approvvigionamento, stoccaggi, carico linee, carico impianti), mentre prima si lavorava a ordine finito. Con la soluzione precedente, essendo progettata a produzione infinita, bisognava ‘usare la matita’, oggi, invece, abbiamo la possibilità di vedere il carico impianti e il carico linee”.

Il nuovo progetto è partito nel 2012. Sei mesi sono stati dedicati alla progettazione e alla verifica dei sistemi, e a metà 2013 è andato *live*, inizialmente con gli acquisti, poi la pianificazione, successivamente con l'MRP e l'integrazione con il Controllo Qualità sia per le materie prime, sia prodotto finito. Il tutto si è concluso a fine 2014. “Nel corso di questo tempo – racconta Piga – abbiamo affrontato diverse turbative determinate dall'ingresso dei clienti dei gruppi e di clienti esteri che richiedono una particolare gestione, costringendoci a fare aggiornamenti in corso d'opera”.

Il sistema così come è oggi consente di gestire con semplicità ed efficienza produttiva anche emergenze o variazioni di ordini o di clienti. “La nostra caratteristica riconosciuta dai committenti è proprio l'eccellente elasticità e quindi risposta in tempi brevi alle esigenze mutevoli del cliente. Questo strumento oggi ci consente di dare delle risposte certe, riorganizzando tutti i processi connessi alla richiesta produttiva”, precisa Fabio Piga.

#### **Vantaggi concreti**

Ora i maggiori risparmi arrivano dalle giacenze di magazzino, in quanto sono state efficientate tutte le scorte, il che compor-

ta un minore immobilizzo di denaro; “un altro riscontro immediato – riferisce Piga –, lo abbiamo sugli avanzamenti di produzione, quindi sulla verifica delle rese produttive: abbiamo in tempo reale la redditività della commessa e, inoltre, una risposta molto più precisa verso il committente, possiamo offrire un migliore servizio e una maggiore disponibilità al cliente, elemento non quantificabile, ma assolutamente determinante”.

“Un altro aspetto importante – tiene a precisare il manager – è l'aver già predisposto il sistema per far sì che si usi meno carta possibile negli ambienti produttivi: abbiamo dei computer in ogni centro di lavoro dove l'operatore segna i propri avanzamenti (pezzi prodotti, scarti, fermi macchina per guasto, cambi formato o manutenzione ecc.), dati che tra non molto saranno in tempo reale. Questo comporta anche una diminuzione della possibilità di errore e libera anche il tempo degli operatori”.

Qualche altra innovazione a breve? “In azienda non si è mai finito, le esigenze cambiano quotidianamente, è il mercato che comanda... Inoltre nuove implementazioni dipendono dal livello di controllo che si vuole raggiungere, anche se il passaggio che abbiamo fatto oggi ci mette nelle condizioni di dire che ‘zone buie’ non ne abbiamo più. Cosmoproject ha avuto la fortuna di trovare in Sinfo One delle persone di riferimento che ci hanno permesso di trovare le soluzioni più adatte cercando di rendere anche economiche le scelte”, conclude Fabio Piga.