

Abre una nueva línea de negocio dedicada a las piezas de recambios de equipos

ToolsGroup se introduce con fuerza en el Sector MRO (Maintenance, Repair & Overhaul)

Barcelona, enero 2010. **ToolsGroup**, el proveedor líder global de soluciones de optimización del inventario conducida por la demanda, se introduce con fuerza en el Sector MRO (Maintenance, Repair & Overhaul), un sector activo en la mejora de la productividad.

En dicho Sector, o de piezas de recambios de equipo, la gestión del inventario se vienen realizando de manera tradicional, sin que se haya prestado mucha atención al mismo. Las empresas hasta ahora no se habían planteado la necesidad de productos como Service Optimizer 99+ (SO99+) para resolver problemáticas concretas que aumenten el nivel de servicio y reduzcan el stock en un corto período de tiempo.

El director general de **ToolsGroup**, Sr. José Presencia, apunta que “en el sector MRO la correcta gestión del inventario requiere modelos avanzados debido a las condiciones particulares del mismo. Así, se requiere alta disponibilidad de las piezas de recambio para que intervención de mantenimiento no se alargue innecesariamente, la mayoría de piezas tienen pautas de consumo que son de baja y muy baja rotación, existen condicionantes técnicos y de seguridad que ponen restricciones de mínimo a la cantidad de piezas que debe existir en el almacén...En estas circunstancias los modelos tradicionales fallan y se hace difícil mantener el Nivel de Servicio requerido con poco inventario”.

“En cuanto a beneficios-añade José Presencia-, asegurar la disponibilidad del stock tiene como consecuencia que se reduce el tiempo en que está fuera de servicio el equipo, y eso solo ya justifica la inversión en muchos casos. Pero además, el inventario total de los recambios de mantenimiento tradicionalmente ha ido aumentando a lo largo del tiempo hasta llegar en algunos casos a valores que sitúan el circulante en niveles demasiado elevados. La reducción del inmovilizado tiene una rentabilidad financiera clara. Además, nuestro software dispone de un completo sistema de alarmas que permite centrar la atención en la gestión de aquellas referencias que tienen un comportamiento anómalo, reduciendo las urgencias y los costes asociados a las mismas. La suma de todos los efectos conduce a que nuestras intervenciones se amorticen muy rápidamente”.

En definitiva, las ventajas de esta tecnología, junto con la experiencia de la compañía, ofrecen importantes resultados en algunos de sus clientes con una reducción del inmovilizado de entre el 15% y el 30%, lo cual va acompañado de la mejora simultánea del nivel de servicio. Con importante clientes en el sector como Sabic o Ansaldo Energia, la empresa está negociando varias ventas en este mercado en el que está apostando muy fuertemente.

En cuanto al método de aplicación, **ToolsGroup** ofrece una aplicación parametrizada y a medida de cada cliente, aunque propone dos innovadores tipos de puesta en marcha:

- **El Servicio ARI (Ajuste Rápido de Inventario)**. Es un servicio para reconfigurar rápidamente el mix de inventario en los almacenes, de manera que se reduce el stock de las referencias que están sobre-estocadas y se aumenta al mismo tiempo el Nivel de Servicio. Se trata de un Servicio para transformar “cajas en cash”, mejorando la disponibilidad de tesorería y el EBIDTA de manera simultánea.
- **La utilización de la tecnología de Optimización de Inventarios en modalidad SaaS (Software as a Service)**, de manera que el cliente no debe realizar una fuerte inversión al inicio, sino que usa la mejor tecnología disponible en el mercado mediante el pago de una cuota mensual. De esta manera, el impulso inicial que se obtiene con el servicio ARI se puede mantener de manera sostenida a lo largo del tiempo.

Acerca de ToolsGroup

ToolsGroup es el socio innovador de aquellas empresas que quieren alcanzar la excelencia en el nivel de servicio con el mínimo de inventario global. *ToolsGroup* está presente en el mercado español desde hace más de 15 años y continúa aumentando su cartera de clientes. Tanto en sectores industriales como en empresas de gran consumo, los resultados obtenidos por algunos de sus clientes son, por un lado, la reducción del inmovilizado (entre el 15% y el 30%) y, por otro, la mejora simultánea del nivel de servicio.

ToolsGroup tiene más de 40 clientes en España, empresas líderes en sus respectivos sectores: ABM Rexel, Acofarma, Alcampo, Alkar, Amara, Arbora & Ausonia, ARC Distribución Ibérica; Begano y Casbega (Coca-Cola), Bellota Herramientas, BP Oil, BYG; Cerealis, Conservas Garavilla (Isabel), CPE (Corporación Patricio Echeverría), Eurofred, Farma Lepori, Feyc Rodamientos, Fluidra; Gallego Vilar, Grupo Sos, Hettich, Ikor, INDO, Jofel, Krafft; Laboratorios Liconsa (Grupo Chemo), Mantequerías Arias, Nireo Corporación, Pastas Gallo, PC City, Refrige, Repsol, Sabic (ex General Electric Plastics), Saloni Cerámica, Smartmarket y Soler & Palau, entre otros.