

NOTA DE PRENSA

Difusión autorizada

ToolsGroup cobra velocidad en el Mercado de las pymes con la incorporación de 3 nuevos clientes

La escalabilidad de DPM permite adaptarse a los requisitos de empresas de todas las dimensiones

Barcelona, 15 enero 2007. – Hasta hace poco, casi todas las empresas fabricantes que implantaban herramientas software potentes de optimización del inventario eran grandes compañías con presupuestos importantes en IT. En cambio ahora se ofrecen soluciones más económicas y ajustadas que permite incorporar esta tecnología en multitud de pymes. ToolsGroup, proveedor líder mundial en soluciones de optimización del inventario, ha anunciado que ha firmado 3 acuerdos con empresas medianas cuyas ventas son inferiores a 100 millones de euros: **Mohawk Paper**, **BYG** y **CPE**.

ToolsGroup ha diseñado una estrategia que consiste en disminuir la inversión inicial para empresas pymes que quieren llevar a cabo proyecto de optimización de inventario. Este servicio ofrecido por ToolsGroup, DPM *on Demand*, permite a los clientes minimizar el impacto en inversiones de IT al tiempo que obtienen beneficios rápidamente. Asimismo, también ofrece soluciones modulares para implantaciones rápidas y a menor coste.

“Muchas pymes, cuyas ventas son inferiores a 100 millones de euros, están buscando formulas para gestionar mejor su inventario”, afirma Nari Viswanathan, Director de Investigación de la Cadena de Suministro y Logística de Aberdeen Group. “Las prácticas tradicionales de gestión de inventario se están quedando obsoletas ya que las cadenas de suministro globales están creciendo, la subcontratación está aumentando, y los ciclos de vida del producto y la distribución multicanal son cada vez más dinámicos”.

ToolsGroup, con más de 35 clientes pymes ha anunciado la incorporación de 3 nuevos clientes. El primero, **Mohawk Paper**, es un fabricante americano, líder de papel para imágenes digitales, que compró la solución DPM de optimización del inventario para dar un nivel de servicio muy elevado a sus clientes, asegurando que tienen el mix de inventario correcto. Usarán DPM para calcular los niveles de inventario adecuados como parte del proceso de planificación de Sales & Operations (S&OP). *“DPM nos ayudará a introducir el factor inventario en el proceso de S&OP, dando lugar a un proceso de SIOP (Sales, Inventory & Operations)”*, afirma Kevin Richard, Vicepresidente Ejecutivo de Operaciones. *“Los beneficios netos que vamos a conseguir son mayor del producto en el lineal de nuestros principales clientes así como aumentar nuestra cuota de mercado”.*

ToolsGroup Spain