



CUSTOMER STORY

# Mitsubishi Electric

Control en los niveles de inventario, sin perjudicar los niveles de servicio.

## Retos

Mitsubishi Electric Europe necesitaba volver a controlar los niveles de inventario en una de sus unidades de negocio de recambios, ya que la obsolescencia del stock se duplicaba casi cada dos años. La compañía buscaba reducir el inventario, manteniendo (e incluso aumentando) los niveles de servicio. El desafío al que se enfrentaba la unidad de negocio de calefacción, refrigeración y ventilación de Mitsubishi es que esta sección es "hiperestacional" y que la mayoría de las reparaciones son urgentes, lo que requiere que se entreguen muchas piezas en cuestión de horas.

## Industria

- Manufacturing - Spare parts

## Solución

- Demand Forecasting & Planning
- Optimización de inventario

## Beneficios

- Reducción del stock de recambios en un 30%.
- Aumento del nivel de servicio del 87 al 97%, incluso durante los picos estacionales.
- Mejora del forecast de la estacionalidad de nuevos artículos, incluyendo sustituciones de productos.
- Visibilidad de la planificación sin precedentes.

---

## Sobre Mitsubishi Electric

The Living Environmental Systems division of Mitsubishi Electric is a market leader in providing solutions to heat, cool and ventilate our world. As the world's leading supplier of air conditioning technology for home, business and industrial applications, Mitsubishi Electric offers an impressive range of uniformly intelligent, energy-efficient solutions.

## Proyecto y Objetivos

Cuando un análisis interno en Mitsubishi Electric Europe reveló que una de sus unidades de negocio de recambios estaba duplicando las existencias obsoletas casi cada dos años para alcanzar el 87% de los niveles de servicio, la compañía sabía que había margen de mejora. La empresa necesitaba volver a tener bajo control los niveles de inventario, pero no a expensas de los niveles de servicio.

La división Living Environmental Systems de Mitsubishi Electric es líder del mercado en el suministro de sistemas que calefacción, ventilación y aire acondicionado en espacios privados y comerciales. Su negocio de recambios es "hiperestacional" ya que las

fluctuaciones del clima impulsan la demanda. Y la mayoría de las reparaciones de sistemas son urgentes y requieren que se entreguen muchas piezas en apenas unas horas. Esto hace que la determinación de los niveles óptimos de stock sea mucho más compleja de lo que el software de gestión de inventario de SAP que utilizaban en Mitsubishi era capaz de gestionar. Los planificadores recurrieron, pues, a intervenciones manuales que sólo tenían en cuenta los datos históricos. Las fluctuaciones estacionales de la demanda no se tenían en cuenta a la hora de planificar, ni tampoco las principales variaciones en los patrones de demanda para artículos de alta y baja rotación.



**En tres años, ToolsGroup nos ayudó a reducir nuestro stock de recambios en un 30%, aumentando nuestro nivel de servicio de 87 a 97%. Incluso durante los picos estacionales de la demanda, ahora siempre podemos alcanzar este nivel de servicio excepcional".**

Según Thomas Schuhmann, General Manager Business Development and Sales Direct Markets de Mitsubishi Electric Europe B.V "teníamos un buen nivel de servicio del 87%, pero esto se producía a expensas de acumular más y más referencias obsoletas en nuestro almacén. Nos propusimos modernizar para reducir el inventario, luchar por niveles de servicio aún más altos y obtener información más útil a través de nuestra planificación".

Mitsubishi Electric Europe recurrió a ToolsGroup, cuyo software SO99+ era famoso por superar desafíos similares a los suyos en negocios de recambios. En la primera prueba piloto y de evaluación comparativa, la empresa trabajó junto con ToolsGroup para establecer la "curva de nivel óptimo de stock", teniendo en cuenta el servicio actual e histórico y los niveles de stock promedio, y elaboró informes personalizados para monitorearlos a lo largo del tiempo. Después de este exitoso piloto, Mitsubishi Electric Europe decidió implementar SO99+ y comenzó a funcionar en sólo cinco meses. Esto incluyó la construcción y validación del modelo de datos, el rediseño de la interfaz, las simulaciones y las pruebas en vivo.

Según Thomas Schumann, "tuvimos mucho éxito en la implementación de SO99+ porque era lógico y muy sencillo de entender y usar por todos los planificadores. El nivel de detalle que integramos en el modelo de datos ayudó a minimizar los riesgos de implementación y maximizar la precisión del forecast accuracy".

---

## Día a Día

Mitsubishi Electric Europe integró SO99+ con SAP para manejar la planificación de la demanda, el inventario y el reaprovisionamiento. El sistema ayuda a la compañía a establecer niveles de stock óptimos para cada SKU-Location, independientemente de si se trata de una referencia estacional de baja rotación o de una de alta rotación.

Como explica Thomas Schumann "cuando profundizamos en cada unidad, SO99+ nos muestra el rango (desde el nivel más bajo al más alto de existencias) necesario para cumplir con el nivel de servicio establecido para cada SKU. Esto nos permite planificar el inventario y el reaprovisionamiento dentro de este rango".

El mismo proceso también funciona bien para la oferta de productos de temporada de la compañía. Al analizar el historial de demanda, SO99+ detecta automáticamente las estacionalidades y utiliza algoritmos predictivos para pronosticar patrones de demanda futuros.

"SO99+ nos permite profundizar en SKU individuales, en familias de productos o en la política total del almacén", dice Thomas Schumann. "Esto significa que ahora podemos pronosticar la estacionalidad de los nuevos artículos, incluso de aquellos que son sustituciones de productos".

---

## Resultados y Beneficios

SO99+ le ha dado a Mitsubishi Electric una visibilidad en la planificación sin precedentes, de manera que ahora pueden ajustar las operaciones continuamente y tomar decisiones diarias rentables. Las alertas de demanda configuradas en SO99+ identifican elementos cuya demanda se ha "subestimado" y "sobrestimado" históricamente. Otra alerta advierte a los planificadores de picos de demanda excepcional. Otras se activan cuando los niveles de stock superan los umbrales de seguridad máximo o mínimo. Si una entrega amenaza con crear sobrestocks, una alerta "de-expedite" sugiere una fecha de entrega posterior. Finalmente, una alerta de transferencia "inter-depot" permite a los planificadores redistribuir el stock en su red de almacenes europeos para optimizar los costes de almacenamiento y transporte.

Usando SO99+, Mitsubishi Electric pudo aumentar su nivel de servicio y disminuir su inventario desde el primer día. Sin embargo, como el sistema es self-learning, los resultados continúan mejorando con el tiempo. Thomas Schumann concluye: "en tres años, ToolsGroup nos ayudó a reducir nuestro stock de recambios en un 30% y aumentamos nuestro nivel de servicio de 87 a 97%. Incluso durante los picos estacionales de la demanda, siempre podemos alcanzar este nivel de servicio excepcional".

### + Sobre ToolsGroup

Visita nuestra web [toolsgroup.com](https://toolsgroup.com) para obtener más información sobre cómo ayudamos a marcas líderes de todo el mundo a mejorar su planificación de la supply chain

© 2019 ToolsGroup. All rights reserved.