



CUSTOMER STORY

Mitsubishi Electric

Retrouver le contrôle des niveaux d'inventaire, mais pas au détriment des niveaux de service

Défis

Mitsubishi Electric Europe avait besoin de maîtriser à nouveau ses stocks dans l'une de ses activités de pièces de rechange, ses stocks obsolètes doublant presque tous les deux ans. La société cherchait à réduire ses stocks tout en obtenant des niveaux de service identiques, voire supérieurs. Le défi était que son entreprise de systèmes de chauffage, de refroidissement et de ventilation est par définition "hyper-saisonniers" et que la plupart des réparations de système sont urgentes et nécessitent la livraison de nombreuses pièces en quelques heures.

Industrie

- Manufacturing - pièces de rechange

Solutions

- Demand Planning
- Inventory Optimization

Résultats

- Stock de pièces de rechange réduit de 30%
- Augmentation du niveau de service de 87 à 97%, même pendant les pics saisonniers de la demande
- Meilleure capacité à prévoir le caractère saisonnier des nouveaux articles, y compris les substitutions de produits.
- Visibilité de planification sans précédent et compréhension du stock obsolète

À propos de Mitsubishi Electric

La division Living Environmental Systems de Mitsubishi Electric est un leader du marché des solutions pour chauffer, refroidir et ventiler notre monde. Premier fournisseur mondial de technologies de climatisation pour les applications résidentielles, commerciales et industrielles, Mitsubishi Electric propose une gamme impressionnante de solutions uniformément intelligentes et économes en énergie.

Projet et Objectifs

Lorsqu'une analyse interne de Mitsubishi Electric Europe a révélé que l'une de ses activités de pièces de rechange doublait ses stocks obsolètes presque tous les deux ans pour atteindre un niveau de service de 87%, elle savait qu'il y avait encore possibilité d'amélioration. Mais de combien? La société avait besoin de reprendre le contrôle des niveaux d'inventaire, mais pas au détriment des niveaux de service.

La division Living Environmental Systems de Mitsubishi Electric est un leader du marché des systèmes de chauffage, de refroidissement et de ventilation des espaces privés et commerciaux. Son secteur des pièces de rechange est intrinsèquement «hyper saisonnier»,

car les fluctuations météorologiques influencent la demande. Et la plupart des réparations de systèmes sont urgentes et nécessitent la livraison de nombreuses pièces en quelques heures. Cela rend la détermination des niveaux de stock optimaux bien plus complexe que ne l'avait conçu le logiciel de gestion des stocks SAP hérité de Mitsubishi. Les planificateurs ont eu recours à un processus manuel qui ne tenait compte que des données historiques. Les fluctuations saisonnières de la demande n'ont pas été prises en compte dans la planification, pas plus que les variations majeures dans les caractéristiques de la demande d'articles lents et rapides.



En trois ans, ToolsGroup nous a aidés à réduire notre stock de pièces de rechange de 30% et nous avons augmenté notre niveau de service de 87 à 97%. Même en période de pointe de la demande saisonnière, nous sommes toujours en mesure d'atteindre ce niveau de service exceptionnel. "

Selon Thomas Schuhmann, directeur du développement commercial et des ventes directes chez Mitsubishi Electric Europe B.V. «Nous avons un niveau de service satisfaisant de 87%, mais cela s'est fait au détriment de la fabrication de pièces de plus en plus obsolètes dans notre entrepôt. Nous avons entrepris de nous moderniser afin de réduire les stocks, de rechercher des niveaux de service encore plus élevés et d'obtenir des informations plus utiles grâce à notre planification. "

Mitsubishi Electric Europe s'est tourné vers ToolsGroup, dont le logiciel SO99 + était réputé pour ses défis semblables à ceux des entreprises de pièces de rechange. Dans le cadre du premier projet pilote d'essais et d'analyse comparative, la société a collaboré avec ToolsGroup afin d'établir la «courbe de niveau de stock optimal», en prenant en compte les niveaux de service actuels et historiques et les niveaux de stock moyens, et a créé des rapports personnalisés permettant de les surveiller dans le temps. Après ce pilote très réussi, Mitsubishi Electric Europe a décidé de déployer SO99 + et est entré en service en seulement cinq mois. Cela comprenait la construction et la validation du modèle de données, la refonte de l'interface, des simulations et des tests en direct.

Selon Thomas Schumann, «Nous avons très bien réussi à déployer SO99 +, car il était très logique et simple à comprendre et à utiliser pour tous nos planificateurs. Le niveau de détail que nous avons intégré au modèle de données a permis de minimiser les risques liés à la mise en œuvre et d'optimiser la précision des prévisions"

Jour Après Jour

Mitsubishi Electric Europe a intégré SO99 + à SAP pour gérer la planification de la demande, des stocks et des réapprovisionnements. Le système aide l'entreprise à établir des niveaux de stock optimaux pour chaque SKU- emplacement, qu'il s'agisse d'une pièce saisonnière à faible volume ou d'un article évoluant rapidement.

Comme l'explique Thomas Schumann: "Lorsque nous analysons chaque unité, SO99 + nous indique un "corridor" la gamme allant du niveau de stock le plus bas au plus élevé - nécessaire pour atteindre le niveau de service spécifique de chaque pièce. Cela nous permet de planifier les stocks et le réapprovisionnement dans ce corridor."

Le même processus fonctionne également extrêmement bien pour le vaste portefeuille de produits saisonniers de la société. En analysant l'historique de la demande, SO99 + détecte automatiquement les saisonnalités et utilise des algorithmes prédictifs pour prévoir les tendances de la demande future.

"SO99 + nous permet d'approfondir nos recherches sur des SKU uniques, des familles de produits ou sur la politique globale d'entrepôt», déclare Thomas Schumann. «Cela signifie que nous pouvons maintenant prévoir le caractère saisonnier des nouveaux articles, même ceux qui sont des substitutions de produits."

Résultats et Avantages

Le SO99 + a donné à Mitsubishi Electric une visibilité sans précédent en matière de planification pour peaufiner ses opérations et prendre des décisions rentables au quotidien. Les alertes haute et basse demande configurées dans SO99 + identifient les articles dont la demande est historiquement sous-estimée et surestimée, respectivement. Un autre met en garde les planificateurs de la demande exceptionnelle. D'autres sont déclenchés lorsque les niveaux de stock dépassent les seuils de sécurité maximum ou minimum. Si une livraison menace de créer un excédent de stock, une alerte «de-expedite» indique une date de livraison ultérieure. Enfin, une alerte de transfert entre dépôts permet aux planificateurs de redistribuer les stocks autour de son réseau d'entrepôts européen afin d'optimiser les coûts de stockage et de transport.

En utilisant SO99 +, Mitsubishi Electric a pu augmenter son niveau de service et réduire ses stocks dès le premier jour. Cependant, comme le système s'auto-apprend, les résultats continuent de s'améliorer avec le temps. Comme Thomas Schumann conclut: «En trois ans, ToolsGroup nous a aidés à réduire notre stock de pièces de rechange de 30% et nous avons augmenté notre niveau de service de 87 à 97%. Même en période de pointe de la demande saisonnière, nous sommes désormais toujours en mesure d'atteindre ce niveau de service exceptionnel. "

+ ToolsGroup

Veillez visiter notre site Web à l'adresse toolsgroup.com pour en savoir plus sur la manière dont nous aidons les grandes marques du monde entier à améliorer la planification de leur chaîne d'approvisionnement.