



CUSTOMER STORY

# Polaris

La supply chain de Polaris va a toda velocidad gracias a la automatización de la planificación

## Sobre Polaris

Fundada en Minnesota (EUA), en 1954, Polaris es líder mundial en la industria de vehículos de deportes motorizados, diseñando y fabricando motos de nieve, quads, motos de la marca "Indian motorcycle", y otros vehículos recreativos y militares. Polaris ha estado presente en Europa desde hace 25 años, aunque su sede suiza se fundó hace sólo 9 años. Desde ahí, Polaris sirve a Europa, Oriente Medio y África (EMEA) a través de una red de distribuidores y concesionarios.

## Sectores

- Fabricante
- Automotive
- Recambios y accesorios

## Soluciones

- Demand Forecasting & Planning
- Optimización de inventario

## Resultados

- Mejora del nivel de servicio en un 10%
- Reducción del 15% de los niveles de inventario
- Mejora significativa de la productividad del equipo de planificación

## Retos

Tras su creación, la división de Polaris de EMEA se encontró con varios obstáculos en la gestión de su cadena de suministro, empezando por las altas expectativas de nivel de servicio inherentes a su industria. La mayoría de sus vehículos se venden con fines recreativos y este tipo de productos suelen ser de compra impulsiva, lo que significa que los clientes no quieren esperar. Esta necesidad de alta disponibilidad del producto también se aplica a los clientes agrícolas y de servicios públicos que usan vehículos Polaris para trabajar. Además, los clientes suelen personalizar sus vehículos, seleccionando accesorios y modificaciones en las tiendas. Esto significa que la mayor parte de la flota de Polaris

tiene accesorios en los puntos de venta, no en las fábricas. Así pues, los distribuidores y los puntos de venta en los que se venden los vehículos de Polaris deben tener recambios y accesorios para personalizar rápidamente los pedidos. Con una gama tan diversa y extensa de productos, esto puede conducir a niveles de inventario excesivos. "Ofrecer un buen nivel de servicio es crucial para la experiencia del cliente", dice Ilaria Maruccia, SLOP Manager de WG y PGA en la zona EMEA, "pero un buen servicio al cliente en términos de



**Nos encanta que SO99+ tenga poco mantenimiento y sea fiable, rápido y preciso".**

niveles de servicio a menudo viene con enormes niveles de inventario y demasiado capital inmovilizado en los almacenes. Parte del inventario nunca se vende y eso es un gran riesgo".

Esta enorme gama de productos se distribuye a través de toda la red de distribución de la compañía, un sistema laberíntico que une a distribuidores, franquicias

y puntos de venta, algunos de los cuales Polaris suministra directamente y algunos de los cuales tienen sus propias redes de distribución. La compañía tiene dos centros de distribución europeos que almacenan los recambios y los accesorios que sirven a todos los distribuidores en EMEA y Rusia; pero al ser una red tan amplia se deben tener en cuenta las diferentes regulaciones que varían de región a región, y de país a país.

Esta compleja red requiere una herramienta robusta para que funcione sin problemas, pero en ese momento, Ilaria era la única planificadora de Polaris y las hojas de cálculo eran la única "herramienta" a su disposición. Sin visibilidad en las ventas, dos ERP diferentes y un negocio que estaba superando rápidamente los métodos de forecast basados en Excel, se hacía evidente que Polaris necesitaba una nueva forma de gestionar su negocio de recambios y accesorios. "Nos dimos cuenta de que necesitábamos tener una herramienta adecuada, una que fuera más robusta, estable, fiable, eficiente y efectiva".

---

## Solución

Polaris comenzó a investigar el mercado para encontrar una solución de planificación de la supply chain. Tras evaluar a varios proveedores, la compañía seleccionó SO99+ de ToolsGroup. "Elegimos ToolsGroup por su facilidad de uso y porque es una solución en la nube, lo que significa que no requiere de inversión en infraestructura". Ilaria también apreció la facilidad para implementar la herramienta. "Necesité muy poco apoyo por parte del equipo de IT para sincronizar el intercambio de datos. Creo que lo conseguimos en tres o cuatro meses. No fue muy laborioso. No requirió una gran inversión en tiempo, capital o personal. Me encantó porque era rápido, efectivo y realmente podía diseñarlo a medida para lo que necesitábamos".

Polaris utiliza los módulos de Demand Planning y de Optimización de Inventario de SO99+ para equilibrar mejor su inversión en inventario con sus objetivos de nivel de servicio. La solución facilita que los planificadores comprendan, revisen y modifiquen el forecast cuando sea necesario. "El forecast en SO99+ es muy visual. De un solo vistazo, puedes ver si las cosas están funcionando bien o si hay algo extraño. Realmente te habla y es muy

fácil cambiar la vista entre coste o unidades, si quieres profundizar en los detalles. Cuando planificamos en detalle, siempre observamos el nivel de la unidad, los vehículos que intentamos vender. Pero cuando se trata de recambios y accesorios, el valor de un motor y un tornillo no son comparables, por lo que es fundamental poder encontrar un equilibrio entre el coste y el servicio".

Esta facilidad de uso se extiende también a la intervención del planificador. Según Iliaria, "es muy fácil aplicar "commercial overrides". Podemos hacerlo a nivel regional o específico de un país. Cuando hay un poco más de incertidumbre, podemos hacer correcciones de alto nivel y SO99+ distribuirá proporcionalmente y de manera automática el cambio en toda la región. Es extremadamente funcional y fácil de usar".

SO99+ se integra fácilmente con Microsoft Dynamics, absorbe la salida del sistema ERP y, después, genera el forecast y establece niveles de stock de seguridad óptimos. Esta información respalda el proceso de reabastecimiento dentro de Microsoft Dynamics y el intercambio fluido de información ayuda a ahorrar tiempo del planificador.

---

## Resultados

Con el forecast probabilístico de SO99+ y su funcionalidad de stock mix optimization, Polaris ha conseguido una mejora significativa en sus KPIs más críticos. "Los primeros dos años, mejoramos nuestro negocio. Redujimos el inventario en un 15% y mejoramos los niveles de servicio en un 10%".

A pesar de ello, quizás el mayor beneficio en la gestión de la cadena de suministro de Polaris ha sido el aumento de la productividad del equipo de planificación. Como explica Iliaria, "una de las cosas buenas de usar SO99+ es que básicamente se ejecuta solo. Nosotros sólo intervenimos cuando es necesario, pero el "cuando es necesario" es limitado, y sólo intervenimos para señalar excepciones o para hacer el seguimiento de algunas situaciones que debemos solucionar. Parte de la belleza es la facilidad de uso. Es intuitivo, permite realizar cambios rápidamente y me ahorra a dos personas. Hace cuatro años, estaba sola, pero ahora tengo a un equipo de cinco personas. Sin SO99+, al menos necesitaría dos personas más en mi equipo. La herramienta es muy fiable y nos ha ayudado a llegar hasta donde queríamos estar".

Esta automatización está ahorrando a Iliaria y a su equipo de planificación un tiempo muy valioso y les ayuda a lograr el equilibrio adecuado entre un sistema de ajuste automático y la aportación de valor del planificador. "Ahora podemos centrarnos en un trabajo de mayor valor agregado porque el procesamiento de datos no nos consume tiempo. Es una buena interacción entre humanos y máquinas. Dejamos que las máquinas hagan el trabajo sucio, en el que los humanos no aportan valor y, en realidad, a veces cometen errores. De esa manera, podemos centrar los esfuerzos del equipo en la parte cualitativa del trabajo, como comprender las tendencias y detectar excepciones. Podemos hacer lo que los humanos deben hacer en una organización, que es aportar valor. Hace que el proceso sea más consistente con menos errores. Es más fiable y nos da tiempo para interactuar con otros compañeros en diferentes países para que podamos recopilar datos

cuantitativos en lugar de perder tiempo en la ejecución manual y el procesamiento de datos. Ahora podemos ver los datos desde una perspectiva analítica".

Con un sistema adaptable y automatizado que proporciona resultados impresionantes en los que se pueden confiar, los planificadores de Polaris confían en que están preparados para cualquier reto que el mundo real les depare.

## + 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

© 2020 ToolsGroup. All rights reserved.