



#### CUSTOMER STORY

## Allopneus.com

Allopneus.com ottimizza le scorte e migliora la competitività con ToolsGroup

### Introduzione

Creata nel 2004, Allopneus.com è una società francese al 100%, con sede ad Aix-en-Provence.

Allopneus.com offre la più ampia scelta sul mercato: pneumatici per autovetture, SUV, furgoni, motocicli, quad, macchine agricole e camion, nonché cerchi in alluminio e lamiera, per soddisfare ogni tipo di domanda, anche la più esigente. Gli accordi diretti stabiliti da Allopneus.com con tutti i principali produttori mondiali permettono all'azienda di offrire prezzi molto competitivi in ogni momento. Allopneus.com offre ai suoi clienti soluzioni di montaggio per un'esperienza chiavi in mano: in uno dei suoi centri associati (una rete di 6.000 garage) o con la sua flotta di 80 officine mobili, che raggiungono il cliente (casa, ufficio, ecc.)

### Settore

- Automotive

### Soluzione

Service Optimizer 99+ (SO99+)

- Previsioni di vendita
- Pianificazione e ottimizzazione scorte
- Generazione dei fabbisogni

### Risultati

- Riduzione del 20% dello spazio di stoccaggio
- Miglioramento dell'accuratezza del forecast
- Aumento delle prestazioni e della reattività
- Miglioramento della qualità del servizio

---

### La sfida

Per rispondere in modo sempre più rapido ed efficace alle esigenze dei clienti, Allopneus.com aveva l'obiettivo di ottimizzare le scorte e aumentare la competitività. Il rivenditore di pneumatici numero uno in Francia ha dovuto affrontare una doppia sfida: migliorare

la qualità delle scorte riducendo al contempo lo spazio di stoccaggio nel suo centro di distribuzione nazionale.

## Il progetto e gli obiettivi

In Francia sono venduti ogni anno circa 40 milioni di pneumatici di ricambio (per autovetture, SUV, furgoni e motocicli). Considerando tutti i canali, Allopneus.com è leader di mercato, con 3,7 milioni di pneumatici venduti nel 2018, pari a circa il 10% del mercato.

A differenza dei suoi concorrenti nel mercato online, Allopneus.com gestisce la logistica internamente. I prodotti vengono stoccati in uno spazio di 84.000 mq in Francia, dal quale è gestita la distribuzione di pneumatici in tutto il territorio francese e in alcuni paesi limitrofi. Allopneus.com offre anche il servizio di montaggio attraverso una rete di 6.000 garage e una flotta di 80 officine mobili, che raggiungono il cliente (casa, ufficio, ecc.)



**In seguito all'implementazione della soluzione ToolsGroup, abbiamo visto in tempi rapidi risultati molto positivi in termini di previsioni di vendita e ottimizzazione delle scorte. Stiamo migliorando la nostra efficienza e la soddisfazione del cliente, e abbiamo ridotto lo spazio di stoccaggio del 20%."**

"Una caratteristica distintiva del mercato dei pneumatici è l'aumento esponenziale del numero di SKU, guidato dall'innovazione di prodotto – ad esempio pneumatici quattro stagioni, nuove dimensioni o nuove tecnologie – e dalla necessità di sviluppare pneumatici specifici per quasi tutti i veicoli di marca premium. Dobbiamo anche fornire gamme estremamente complesse per i motocicli. Di conseguenza, dobbiamo tenere in stock oltre 20.000 SKU", spiega Pierre-Jean Coltat, responsabile acquisti e pianificazione di Allopneus.com. "La gestione dei pneumatici sta diventando sempre più complessa. Con l'arrivo massiccio dei SUV sul mercato europeo, i prodotti sono più grandi. Inoltre, i cicli di fornitura dei produttori molto lontani possono essere piuttosto lunghi. Pertanto,

per rispondere efficacemente ai clienti, le cui aspettative in quanto a servizio e velocità si fanno sempre più elevate, è essenziale avere prodotti in stock, pronti per essere spediti. Questo aspetto è al centro della nostra strategia e del nostro successo. "

Nel mercato dei pneumatici, disporre dello stock ideale dipende da due criteri fondamentali: la capacità di soddisfare la domanda con un livello molto elevato di reattività e la capacità di mantenere i prodotti in magazzino per il minor tempo possibile (meno di due mesi) per ridurre i costi di stoccaggio.

"Avere prodotti in stock in ogni momento è essenziale per garantire la soddisfazione e la fedeltà dei clienti. La gestione delle scorte è la chiave per la qualità del servizio e la competitività", sottolinea Coltat. "Per raggiungere questo obiettivo strategico, dobbiamo essere in grado di stimare con precisione le esigenze dei consumatori e lavorare in stretta collaborazione con i fornitori. Per questo abbiamo cercato la tecnologia di ultima generazione che ci consentisse di rendere più dinamica la nostra supply chain, riducendo al contempo i livelli di scorte di sicurezza e limitando le rotture".

---

## Giorno per giorno

Allopneus.com ha scelto ToolsGroup Service Optimizer 99+ (SO99+) per diversi motivi, a cominciare dalla sua capacità funzionale e dall'esperienza di ToolsGroup in tre aree fondamentali:

- Calcolo delle previsioni di vendita
- Pianificazione e ottimizzazione delle scorte
- Generazione dei fabbisogni

"Siamo stati convinti dall'esperienza di ToolsGroup e dai numerosi casi di successo in contesti simili, caratterizzati da una elevata ampiezza di gamma, dalla facilità di parametrizzazione e modifica dei calcoli mediante l'uso della simulazione, e dal fatto che ToolsGroup è sia un fornitore di software che un system integrator", aggiunge Coltat.

---

## Risultati e benefici

In seguito all'implementazione della soluzione ToolsGroup, Allopneus.com ha potuto rapidamente impostare avvisi operativi e generare previsioni più affidabili, che consentono di essere molto più reattivi. Allopneus.com può rispondere in maniera ancora più veloce ed efficiente alla domanda dei consumatori in un mercato caratterizzato da un costante aumento del numero di SKU.

Grazie all'aumento delle prestazioni, l'azienda ha migliorato il livello di servizio ottimizzando le scorte. In particolare questo ha permesso una notevole riduzione dello spazio di stoccaggio, che è passato da 84.000 a 66.000 mq alla fine del primo trimestre del 2020.