



CUSTOMER STORY

Polaris

La supply chain di Polaris va a gran velocità con la pianificazione automatica

Introduzione

Fondata in Minnesota, Stati Uniti, nel 1954, Polaris è un leader mondiale nel settore degli sport motoristici, che produce e commercializza motoslitte, veicoli fuoristrada (ATV), moto Indian, camper e altri veicoli anche per uso militare. Presente anche in Europa da circa 25 anni, ha una sede in Svizzera fondata nove anni fa, dalla quale serve Europa, Medio Oriente e Africa (EMEA) attraverso una rete di distributori e concessionari.

Settore

- Produzione
- Automotive
- Ricambi e accessori

Soluzione

- Previsioni di vendita (Demand Planning)
- Ottimizzazione scorte

Risultati

- Aumento del livello di servizio di 10 pp
- Riduzione delle scorte di 15 pp
- Importante miglioramento della produttività dei planner

La sfida

Fin dall'inizio, la divisione EMEA di Polaris ha dovuto affrontare diverse problematiche comuni nella supply chain, in primo luogo la necessità di erogare un livello di servizio elevato tipico del settore. La maggior parte dei veicoli Polaris sono venduti a scopi ricreativi. Le attrezzature sportive sono spesso un acquisto d'impulso, e di conseguenza i clienti non sono disposti ad aspettare che il prodotto sia disponibile. Questo vale anche per i clienti che utilizzano i veicoli Polaris per lavoro, soprattutto in ambito agricolo o dei pubblici servizi. Inoltre, i clienti di solito chiedono una personalizzazione, selezionando accessori e modifiche al

punto vendita. Ciò significa che la maggior parte della flotta Polaris è accessoriata nei negozi, non negli stabilimenti di produzione. I concessionari e i rivenditori devono disporre di pezzi di ricambio e accessori per poter personalizzare gli ordini. Con una gamma così diversificata ed estesa di prodotti, il rischio è quello di avere scorte in eccesso. "Garantire un buon livello di servizio è fondamentale per l'esperienza del cliente", afferma Ilaria

Maruccia, EMEA WG&PGA SIOP Manager, "ma un livello di servizio elevato spesso comporta alti livelli di stock e un importante immobilizzo di capitale. Parte dello stock rischia di rimanere invenduto e questo è un rischio enorme."



Ora possiamo concentrarci su attività a maggiore valore aggiunto perché l'elaborazione dei dati non occupa più tutto il nostro tempo. È una buona interazione tra uomo e macchina. Lasciamo che le macchine facciano il lavoro sporco, quello in cui gli umani non aggiungono valore e in realtà a volte sbagliano le cose".

Questa ampissima gamma di prodotti viene movimentata attraverso la rete di distribuzione dell'azienda, un sistema labirintico che unisce distributori, concessionari e rivenditori, alcuni dei quali riforniti direttamente da Polaris, altri con reti proprie che colmano il divario tra produttore e rivenditore. Due centri di distribuzione europei immagazzinano le parti e gli accessori che servono tutti i rivenditori e distributori in EMEA e Russia. Dal momento che la rete Polaris copre un'area così vasta, la società deve anche seguire regolamentazioni che variano non

solo da regione a regione, ma anche da paese a paese.

Il corretto funzionamento di una rete di questo tipo richiede uno strumento potente, ma all'epoca Ilaria era l'unico pianificatore in Polaris e i fogli di calcolo erano l'unico strumento a sua disposizione. Senza visibilità sulle vendite, due diversi sistemi ERP e un'attività che non era più possibile gestire con i metodi di previsione basati su Excel, era evidente che la società aveva bisogno di un nuovo modo per gestire parti di ricambio e accessori. "Abbiamo capito che dovevamo avere uno strumento adeguato, che fosse più robusto, stabile, affidabile, efficiente ed efficace."

La soluzione

Decisa ad agire, Polaris ha iniziato a cercare una soluzione di pianificazione della supply chain e dopo aver valutato diversi fornitori ha scelto Service Optimizer 99+ (SO99+) di ToolsGroup. "Abbiamo preferito ToolsGroup per la sua facilità d'uso e perché è una soluzione cloud, che non richiede investimenti in infrastruttura." Ilaria ha anche apprezzato il lavoro minimo richiesto per implementare lo strumento, cosa che ha fatto quasi da sola. "Ci ho lavorato con un piccolo supporto del mio team IT per sincronizzare lo scambio di dati. Penso che l'abbiamo fatto in tre o quattro mesi. Non è stato difficile e non ha richiesto importanti investimenti in tempo, capitale o personale. Ho apprezzato perché il processo è stato veloce, efficace e ho potuto davvero progettare su misura per ciò di cui avevamo bisogno."

Polaris usa le funzionalità di pianificazione della domanda e ottimizzazione delle scorte di SO99+ per bilanciare l'investimento in stock con gli elevati obiettivi di livello di servizio. La soluzione semplifica la comprensione, la revisione e l'eventuale modifica delle previsioni quando necessario. "Le previsioni in SO99+ sono molto visive. A colpo d'occhio, puoi vedere se le cose stanno funzionando bene o se c'è qualcosa che sembra strano. Ti parla davvero ed è super facile passare dalla visualizzazione in dollari a quella in unità, se vuoi approfondire i dettagli. Quando passiamo alla pianificazione in dettaglio, guardiamo sempre a livello di unità, ai pezzi che stiamo cercando di vendere. Ma quando si tratta di parti e accessori, il valore di un motore e di una vite non sono comparabili, quindi essere in grado di trovare un equilibrio tra costi e assistenza è fondamentale".

Questa facilità d'uso si estende anche all'intervento del pianificatore. Secondo Ilaria, "È molto facile applicare le forzature commerciali. Possiamo farlo a livello di nazione, di regione, o quando c'è più incertezza possiamo eseguire forzature di livello superiore, e lo strumento valuterà automaticamente il cambiamento in tutta la regione. È estremamente funzionale e facile da usare."

SO99+ si integra facilmente con Microsoft Dynamics, usando i dati del sistema ERP per generare le previsioni e impostare livelli ottimali di stock di sicurezza. Queste informazioni supportano il processo di riapprovvigionamento all'interno di Microsoft Dynamics e il regolare scambio di informazioni consente di risparmiare tempo prezioso e ridurre il carico di lavoro del pianificatore.

Risultati

Con le previsioni probabilistiche di SO99+ e l'ottimizzazione del mix di stock, la società ha visto un miglioramento significativo degli indicatori principali di performance. "I primi due anni, abbiamo davvero cambiato il business. Abbiamo ridotto le scorte di 15 punti percentuali e migliorato i livelli di servizio di 10 punti percentuali."

Forse il più grande vantaggio per la gestione della supply chain Polaris è stata la maggiore produttività del planner. Come spiega Ilaria, "Una delle cose belle dell'uso di SO99+ è che praticamente funziona da solo. Interveniamo quando è necessario, ma il "quando necessario" è limitato, come segnalare eccezioni o dare seguito ad alcune strane situazioni che dobbiamo risolvere. Parte della bellezza è la facilità d'uso. È intuitivo, aiuta ad apportare rapidamente modifiche e mi fa risparmiare due persone. Quattro anni fa, ero da sola, ma ora ho un team di cinque persone. Senza SO99+, avrei bisogno di almeno altre due persone. Lo strumento è molto affidabile e ci ha aiutato ad arrivare dove volevamo."

Questa automazione fa risparmiare tempo prezioso a Ilaria e ai suoi pianificatori e li aiuta a trovare il giusto equilibrio tra un sistema automatico e l'input del planner. "Ora possiamo concentrarci su attività a maggiore valore aggiunto perché l'elaborazione dei dati non occupa più tutto il nostro tempo. È una buona interazione tra uomo e macchina. Lasciamo che le macchine facciano il lavoro sporco, quello in cui gli umani non aggiungono valore e in realtà a volte sbagliano le cose. In questo modo, possiamo davvero concentrare gli

sforzi del team sulla parte qualitativa del lavoro, come comprendere i trend e individuare le eccezioni. Possiamo fare ciò che gli umani dovrebbero fare in un'organizzazione, che è un valore aggiunto. Rende il processo più coerente con meno errori. È più affidabile e consente di risparmiare tempo per interagire con tutte le nostre controparti in diversi paesi, in modo da poter raccogliere dati qualitativi anziché dedicare tempo all'esecuzione manuale e all'elaborazione dei dati. Ora possiamo guardare i dati da una prospettiva di analisi."

Con un sistema automatico e adattabile che fornisce risultati impressionanti su cui poter contare, i pianificatori di Polaris sono sicuri di essere pronti per qualsiasi sorpresa che il mondo reale possa presentare.