



CUSTOMER STORY

# Polaris

Polaris' Supply-Chain mit automatisierter Planung in Hochform

## Einleitung

Polaris wurde 1954 in Minnesota (USA) gegründet und ist ein weltweit führendes Unternehmen in der Motorsportindustrie, das Schneemobile, Geländefahrzeuge (ATVs), Motorräder und andere Freizeit- und Militärfahrzeuge entwickelt und herstellt. Das Unternehmen ist seit 25 Jahren in Europa präsent; sein Schweizer Hauptsitz wurde vor neun Jahren gegründet und beliefert Europa, den Nahen Osten und Afrika (EMEA) über ein Netz von Vertriebspartnern und Händlern.

## Industrien

- Fertigung
- Automobil
- Ersatzteile (Spare Parts)

## Lösungen

- Nachfrageplanung
- Bestandsoptimierung

## Ergebnisse

- Serviceniveau um 10 Prozentpunkte verbessert
- Lagerbestand um 15 Prozentpunkte reduziert
- Deutlich verbesserte Planerproduktivität

## Herausforderungen

Nach ihrer Gründung stolperte das Polaris' EMEA-Team über mehrere Hindernisse in der Lieferkette, wobei das erste dieser Hindernisse die hohen branchenspezifische Erwartungen an das Serviceniveau waren. Die meisten Fahrzeuge werden für Freizeitwecke verkauft. Leistungssportgeräte sind oft ein Impulskauf, was bedeutet, dass die Kunden nicht warten wollen, bis ihre Produkte verfügbar sind. Dieses Bedürfnis nach hoher Verfügbarkeit gilt auch für die Kunden aus Landwirtschaft und Versorgungsunternehmen, die Polaris-Fahrzeuge für die Arbeit nutzen. Darüber hinaus personalisieren die Kunden

ihre Fahrzeuge in der Regel durch die Auswahl von Zubehör und Modifikationen an Einzelhandelsstandorten. Das bedeutet, dass der Großteil der Polaris-Flotte in Einzelhandelsgeschäften und nicht in Fabriken mit Zubehör ausgestattet wird. Händler müssen einen Vorrat an Ersatzteilen und Zubehör bereithalten, um ihre Bestellungen schnell anpassen zu können. Bei einem so vielfältigen und umfangreichen Produktsortiment kann dies zu überhöhten Lagerbeständen führen. „Ein gutes Serviceniveau ist entscheidend

für das Kundenerlebnis“, sagt Ilaria Maruccia, EMEA WG&PGA SIOP Manager, „aber ein guter Kundenservice und Bestandsverfügbarkeit gehen oft mit riesigen Lagerbeständen einher. Manche Bestände werden am Ende nie verkauft und das ist ein enormes Risiko.“



**„Jetzt können wir uns auf Mehrwert generierende Tätigkeiten konzentrieren. Es ist eine gute Interaktion zwischen Mensch und Maschine. Wir setzen Maschinen für Aufgaben ein, die keinen Mehrwert generieren und bei denen häufig Fehler passieren.“**

Diese enorme Produktvielfalt wird über das Distributionsnetz des Unternehmens vertrieben, ein labyrinthähnliches System, das Distributoren, Händler und Einzelhändler miteinander verbindet, von denen Polaris einige direkt beliefert und andere über ein eigenes Netzwerk verfügen, das die Kluft zwischen Hersteller und Einzelhändler überbrückt. Zwei europäische Vertriebszentren lagern die Teile und Zubehörteile, die

alle Händler und Distributoren in der gesamten EMEA-Region und in Russland beliefern. Da das Vertriebsnetz ein so großes Gebiet abdeckt, muss das Unternehmen auch Vorschriften befolgen, die sich nicht nur von Region zu Region, sondern auch von Land zu Land unterscheiden.

Ein solches Netzwerk erfordert ein leistungsfähiges Tool, damit es reibungslos funktioniert. Damals war Ilaria jedoch die einzige Planerin von Polaris und Tabellenkalkulationen waren das einzige Tool, das ihr zur Verfügung stand. Da die Transparenz zum Verkauf nicht gegeben war, zwei verschiedene ERPs zur Verfügung standen und das Geschäft schnell über Ilarias Excel-basierte Prognosemethoden hinauswuchs, wurde es offensichtlich, dass das Unternehmen eine neue Art der Verwaltung seines Ersatzteil- und Zubehörgeschäfts benötigte. „Wir erkannten, dass wir ein geeignetes Hilfsmittel brauchten, eines, das robuster, stabiler, zuverlässiger, effizienter und effektiver war.“

## Lösung

Polaris begab sich auf die Suche nach einer passenden Lösung zur Lieferkettenplanung. Nach der Bewertung einer Reihe von Anbietern entschied sich das Unternehmen für den Service Optimizer 99+ (SO99+) von ToolsGroup. „Wir entschieden uns für ToolsGroup wegen der Benutzerfreundlichkeit und weil es sich um eine Cloud-Lösung handelt, was bedeutet, dass keine Investitionen in die Infrastruktur erforderlich sind. Ilaria schätzte auch den minimalen Arbeitsaufwand für die Implementierung des Tools, die sie fast im Alleingang erledigte. „Ich habe gemeinsam mit meinem IT-Team daran gearbeitet, um den Datenaustausch zu synchronisieren. Ich glaube, wir haben es in drei bis vier Monaten geschafft. Es war nicht arbeitsaufwändig. Es erforderte keine großen Investitionen in Zeit, Kapital oder Personal. Ich habe es geliebt, weil es schnell und effektiv war und ich es wirklich auf das zuschneiden konnte, was wir brauchten.“

Polaris nutzt die Fähigkeiten von SO99 zur Bedarfsplanung und Lagerbestandsoptimierung, um seine Bestandsinvestitionen mit seinen hohen Servicezielen in Einklang zu bringen. Die Lösung unterstützt die Planer dabei, die Prognose besser zu verstehen, zu überprüfen und bei Bedarf zu ändern. „Die Vorhersage in SO99+ ist sehr visuell. Man kann auf den ersten Blick erkennen, ob die Dinge richtig funktionieren oder ob es etwas gibt, das merkwürdig aussieht. Es spricht förmlich mit Ihnen und es ist superleicht zwischen der Dollar-Ansicht und der Einheiten-Ansicht zu wechseln, wenn Sie sich in Details vertiefen wollen. Bei der Detailplanung schauen wir immer auf die Einheitsebene, auf die Einzelteile, die wir verkaufen wollen. Aber wenn es um Einzelteile und Zubehör geht, sind der Wert eines Motors und einer Schraube nicht vergleichbar, so dass es entscheidend ist, ein Gleichgewicht zwischen Kosten und Service zu finden.“

Diese Benutzerfreundlichkeit zeigt sich auch in der Planung. Laut Ilaria „ist [es] sehr einfach, kommerzielle Overrides anzuwenden. Wir können es auf länderspezifischer oder regionaler Ebene tun, oder wenn es etwas mehr Unklarheit gibt, können wir Overrides auf oberster Ebene vornehmen, und das Tool wird die Änderungen automatisch auf die gesamte Region verteilen. Es ist sehr nützlich und einfach zu bedienen.“

SO99+ lässt sich problemlos in Microsoft Dynamics integrieren, erfasst die Daten aus dem ERP-System und erstellt dann die Prognose und legt die optimalen Sicherheitsbestände fest. Diese Informationen unterstützen den Nachschubprozess innerhalb von Microsoft Dynamics und der reibungslose Informationsaustausch hilft, wertvolle Zeit und planerische Kapazitäten zurückzugewinnen.

---

## Ergebnisse

Dank SO99s Prognosen und der Optimierung des Bestandsmixes konnte das Unternehmen eine deutliche Verbesserung der kritischen Leistungsindikatoren verzeichnen. „In den ersten zwei Jahren haben wir das Geschäft wirklich umgedreht. Wir reduzierten den Lagerbestand um 15 Prozentpunkte und verbesserten das Serviceniveau um 10 Prozentpunkte.“

Der vielleicht größte Segen für das Supply-Chain-Management von Polaris war die gesteigerte Produktivität der Planer. Wie Ilaria erklärt: „Eines der schönen Dinge beim Einsatz von SO99+ ist, dass es im Grunde genommen selbst läuft. Wir greifen ein, wann immer es nötig ist, was selten vorkommt, wie z.B. das Markieren von Ausnahmen oder das Nachverfolgen einiger ungewöhnlicher Situationen, die wir beheben müssen. Ein weiterer sehr guter Aspekt ist die Benutzerfreundlichkeit. SO99+ ist intuitiv, es hilft, Änderungen schnell vorzunehmen und es erspart mir den Einsatz von zwei Personen. Vor vier Jahren war ich auf mich allein gestellt, aber jetzt habe ich ein Team von fünf Mitarbeitern. Ohne SO99+ bräuchte ich mindestens zwei weitere Mitarbeiter in meinem Team. Das Tool ist sehr zuverlässig und hat uns geholfen, dorthin zu gelangen, wo wir hinwollten.“

Diese Automatisierung erspart Ilaria und ihren Planern wertvolle Zeit und hilft ihnen, die richtige Balance zwischen einem sich selbst anpassenden System und den Eingaben der Planer zu finden. „Jetzt können wir uns auf wertschöpfende Aufgaben konzentrieren, weil das

Daten-Crunching bei uns keine Zeit verbraucht. Es ist eine gute Interaktion zwischen Mensch und Maschine. Wir setzen Maschinen für Aufgaben ein, die keinen Mehrwert generieren und bei denen häufig Fehler passieren. Auf diese Weise können wir die Aufmerksamkeit des Teams auf den qualitativen Teil der Arbeit lenken, wie das Verstehen von Trends und das Erkennen von Ausnahmen. Wir können das tun, was Menschen in einer Organisation tun sollen, nämlich Mehrwert generieren. Dadurch wird der Prozess konsistenter und es werden weniger Fehler gemacht. Es ist zuverlässiger und es gibt uns Zeit für den Austausch mit all unseren Kollegen in verschiedenen Ländern, so dass wir qualitative Daten sammeln können, anstatt Zeit mit der manuellen Ausführung und Datenverarbeitung zu verbringen. Jetzt können wir die Daten aus einer analytischen Perspektive betrachten.“

Mit einem anpassungsfähigen, automatisierten System, das beeindruckende Ergebnisse liefert, auf die sie sich verlassen können, sind die Planer von Polaris zuversichtlich, dass sie auf jede Überraschung vorbereitet sind.