

Casos de éxito en Fabricantes:

Descubre los beneficios de utilizar la tecnología de ToolsGroup



En un entorno en el que la demanda es cada vez más variable y en el que nos encontramos con una explosión en el número de SKUs, presión de los competidores, mayor obsolescencia de los productos y limitaciones de capacidad, la planificación service-driven de ToolsGroup se convierte en el mejor aliado de las empresas fabricantes para cumplir con sus compromisos de servicio y, al mismo tiempo, reducir el inventario. Descubre cómo algunos de nuestros clientes han conseguido superar sus retos.



ASTON MARTIN

Aston Martin, fabricante de coches deportivos de lujo, se enfrentó a un reto debido a una base de clientes cada vez más internacional. Al mismo tiempo, su junta directiva elevó los niveles FTA (First Time Availability), sin aumentar el inventario.

18%

Reducción del valor del stock de seguridad en un **18%**

97.1%

Mejora inmediata de los niveles FTA (First Time Availability) hasta el **97'1%**.



Cipla

CIPLA Medpro es una compañía farmacéutica que produce medicamentos de primera línea a precios asequibles. Sus productos se distribuyen en más de 160 países.

-1%

Las roturas de stock son inferiores al **1%**; pudiendo ser capaces de identificar posibles roturas hasta 4 meses antes

30 Días

Solución totalmente operativa en sólo **30 días**



Gracias al programa de mejora continua con ToolsGroup, estamos ahora en el punto en el que podemos desconectar de nuestras propias correcciones manuales y confiar totalmente en las previsiones.

- **Joseph Ludorf**, Director Ejecutivo de la Cadena de Suministro, CIPLA Medpro

Autónoma

Se consiguió una "planificación autónoma de la cadena de suministro", poniendo fin a los procesos manuales



Höganäs es el principal productor mundial de hierro y polvos metálicos para componentes de automoción, soldadura fuerte, motores eléctricos, fabricación de aditivos y tratamiento de aguas.

Höganäs

50%

Realización de informes un **50%** más rápido



1/2

Reducción de los errores del forecast a la **mitad**

S&OP

Aportación de mejoras que facilitaron la creación de un proceso **S&OP**

Desde el principio, apostamos por un gran despliegue del proyecto, en lugar de abordarlo por pequeñas áreas. Esto fue posible porque el sistema era fácil de utilizar y no necesitábamos hacer cambios en él. Nuestros equipos comerciales de diferentes mercados participaron en la implementación, por lo que ahora están totalmente preparados para gestionarlo

- **Ralf Carlstrom**, Director General, Höganäs



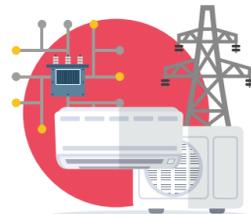
Mitsubishi Electric Europe intentó reducir el inventario y mejorar el servicio a pesar de las complejidades de un negocio altamente estacional que gira en torno a las reparaciones urgentes.

30%

Reducción del stock de recambios en un **30%**

87% → 97%

Aumento de los niveles de servicio del **87%** al **97%**, incluso durante los picos estacionales



Demand Forecasting & Planning

Demand Sensing

Planificación de las promociones

Optimización de inventario

Supply Planning & Optimization

Planificación de la producción

Allocation Replenishment

S&OP

Nuestros clientes fabricantes suelen alcanzar los siguientes beneficios:

10-30%

Reducción en el inventario

96%

Mejora de la disponibilidad de producto en un **96%** o más

50-90%

Reducción de la carga de trabajo del planificador



Case Study
Aston Martin accelerates service with machine learning