История успеха Haceb

О компании

- производитель бытовой техники в Колумбии
- 250 млн $ - годовые продажи
- экспорт продукции в 12 стран
- 4,5 млн. единиц в год – производственные мощности

Цели проекта автоматизации

- Сократить lead-time
- Повысить уровень сервиса
- Снизить уровень запасов

Ключевые эффекты с Replenishment +

-27% рост продаж.
Сокращение lead-time с 79 до 47 дней

-50% снижение общих запасов.
Повысился уровень сервиса на 3,2%

-40% сокращение lead-time.
Стабилизировалось соблюдение производственного плана

Jose Maria Acevedo, Основатель Haceb

«Компания Haceb быстро и успешно росла, о чем свидетельствовали наши экономические показатели за 2014-2017 годы. Однако я понимал, что мы можем работать еще лучше, и зона роста крылась в оптимизации работы цепочки поставок. Мы сделали это с помощью DDMRP».