

CNEWS FORUM КЕЙСЫ ОПЫТ ИТ-ЛИДЕРОВ



Как исключить дефицит критичных запчастей для спецтехники: Кейс Лонмади

Гаврилов Евгений

МВА, к.ф.-м.н.

- О Компании
- Вызовы в управлении запасами
- Цели проекта
- Методологическая основа
- Техническая реализация
- Преодоление организационных барьеров
- Достигнутые результаты
- Выводы и рекомендации
- Вопросы и обсуждение

О Компании Лонмади / Квинтмади



Компании «ЛОНМАДИ» и «КВИНТМАДИ» являются официальными поставщиками специализированной техники ведущих мировых производителей.

47 региональных подразделений на территории России позволяют обеспечить бесперебойную поставку запасных частей и качественное сервисное обслуживание техники в режиме 24/7.



Проблемы до внедрения

- Дефицит критичных запчастей → простои клиентов, снижение объемов продаж
- Избыток неликвидов → замороженный капитал
- Ручное прогнозирование → ошибки в закупках

Последствия

- Финансовые потери
- Недовольство клиентов
- Конфликты между отделами

Цели проекта

- **Ликвидировать дефицит критичных позиций**
- **Оптимизировать складские запасы**
- **Внедрить автоматизированное прогнозирование**
- **Наладить межфункциональное взаимодействие**

Ключевые подходы:

1. Теория ограничений (ТОС) в управлении запасами
2. Двойная ABC-классификация:
 - По частоте продаж (А-частые, С-редкие)
 - По валовой прибыли (А-высокая, С-низкая)

Приоритетные группы:

- АА (частые + высокомаржинальные)
- АВ (частые + средняя маржа)
- ВА (средние по частоте продаж + высокомаржинальные)

Этапы проекта:

1. Анализ данных и классификация номенклатуры
2. Разработка алгоритмов прогнозирования
3. Интеграция с 1С
4. Обучение сотрудников

Ключевые настройки:

- Определение критериев складских позиций
- Расчет сроков доставки
- Расчет оптимального уровня запасов
- Расчет распределения запасов между филиалами
- Определение размера заказа на месячную потребность

Преодоление организационных барьеров

Проблема:

"Запасы есть - новые закупки не оплатим"

Решение:

- Внедрение прозрачной системы приоритетов:
 - Автоматическое выделение групп АА/АВ/ВА
 - Четкие критерии для согласования закупок

Результат:

- Сокращение времени согласования более, чем в 2 раза
- Уменьшение конфликтов между отделами

Достигнутые результаты

Ключевые показатели:

Снижение дефицита критичных запчастей: на 90%

Сокращение излишков: на 15%

Повышение оборачиваемости с 1,5 до 2,5

Бизнес-эффекты:

- Повышение лояльности клиентов
- Оптимизация работы с поставщиками

Главные уроки:

1. Важность методологической основы (ТОС + ABC)
2. Необходимость межфункционального взаимодействия
3. Постепенное внедрение и обучение

Дальнейшие шаги:

- Углубление аналитики
- Дальнейшая автоматизация процессов

Благодарю за внимание
Готов ответить на Ваши вопросы

Гаврилов Евгений
+7 (967) 470-02-42
Email: e.gavrilov@lonmadi.ru

