

Гибкие поставки ходовых систем

Местоположение	Провинция Альберта, Канада
Платформа	Ходовая часть
Условия	Риск цепочки поставок клиента
Решение	Гибкий план управления запасами

Описание ситуации

Заказчик, расположенный в регионе нефтеносных песков в провинции Альберта, Канада, осуществлял закупку комплектующих для ходовой части машин на гусеничном ходу непосредственно у производителя оригинального оборудования. Из любопытства мы обратились к заказчику, и после обсуждения текущей ситуации он признал, что его соглашение с единственным поставщиком комплектующих влечет за собой определенный риск.

Было установлено, что в случае неспособности производителя оригинального оборудования осуществить поставку или возникновения незапланированной потребности оборудование заказчика было бы остановлено на длительный период времени, что привело бы к производственным потерям.

Решение

Мы с уважением отнеслись к тому, что клиент доволен своим текущим поставщиком, и не хотели навязывать ему это соглашение, однако мы предложили сотрудничество с целью предоставления дополнительного решения по поставке продукции, чтобы заказчик мог не беспокоиться о существующих рисках.

Компания Bradken смогла предложить решение, которое уменьшило связанные с поставками риски и позволило бы сократить время на незапланированное техническое обслуживание и обеспечить постоянный объем производства. Совместно с заказчиком мы определили продукты, пользующиеся повышенным спросом и критически важные для продолжения производства, и согласовали их с нашей группой логистики и закупок, чтобы обеспечить наличие этих продуктов на складе.

Результаты

Вскоре после заключения соглашения о поставках заказчик столкнулся с ситуацией, когда в срочном порядке потребовались новые направляющие ролики, а у поставщика комплектующих их в наличии не было. Наша проактивная и гибкая система складирования позволила нам поддержать заказчика и помочь ему избежать незапланированных простоев и снижения объема производства.

Благодаря сотрудничеству мы смогли предоставить заказчику решение, которое обеспечило гарантию доступности оборудования и улучшило планирование производства.

Результаты

- Повышение технической готовности экскаваторов
- Обеспечение стабильного объема производства
- Партнерство и сотрудничество с заказчиком для предоставления надежных и эффективных решений
- Налаживание доверительных отношений с заказчиком и учет всех его требований



Внутрирегиональные поставки комплектующих



Внутрирегиональные поставки гусеничных звеньев



Оперативные поставки



Наши инновации. Ваше преимущество.

Отдел продаж и маркетинга ВК. Пример из практики для международной рассылки. Гибкие поставки ходовых систем. © BRADKEN Ред. 0, 07.07.2022
Все названия компаний, логотипы и идентификационные знаки, используемые в данной публикации, являются собственностью соответствующих владельцев товарных знаков и применяются только в информационных целях.

