



CASO PRÁCTICO

Triumph en su viaje hacia la modernización de su ERP

Durante más de un siglo, la pasión y la innovación de Triumph han dado forma a la evolución de la motocicleta, creando el fabricante de motocicletas más grande del Reino Unido y una marca mundial muy apreciada. Al adoptar el cambio y el nuevo criterio que ofrece, Triumph ha modernizado las operaciones y revitalizado su legendaria marca, utilizando la funcionalidad avanzada de Infor® LN y PTC Windchill. Siempre en movimiento, Triumph sigue avanzando y evolucionando, construyendo motocicletas icónicas que celebran su pasado mientras adoptan el futuro a través de un diseño audaz, un estilo original, una ingeniería con propósito y una pasión genuina por el paseo.

Triumph se ha asociado con Infor para adoptar soluciones comerciales de clase mundial. Desde el Reino Unido hasta Brasil, Tailandia e India, Triumph ha llevado sus capacidades de fabricación, componentes y ensamblaje a estándares de vanguardia con una reestructuración total de su ERP.

Triumph a la carretera

Las motocicletas Triumph comenzaron a ganar reconocimiento y a obtener ventas hace casi un siglo, cuando se pudieron ver actores legendarios e íconos globales como Marlon Brando y Steve McQueen montando motocicletas Triumph en películas. Pero el panorama comercial tan volátil de hoy está lejos de la simplicidad de las décadas de los cincuenta y los sesenta. Ahora, la eficiencia empresarial del mundo real y los logros estelares también aportan protagonismo a las marcas, además de la colocación de productos en la pantalla grande.

TRIUMPH

Sede principal

Hinckley, Reino Unido

Fabricación

Reino Unido, Tailandia, India y Brasil

Sector

Fabricación de motocicletas

Empleados

3000

Ingresos operativos

£529,5 m (2019)

Producto Infor

Infor LN

Sitio web

triumphmotorcycles.com

Triumph sabía que optimizar todos sus procesos de fabricación, desde la programación de la planta de producción hasta las estrategias de la sala de juntas, era importante para el crecimiento. Con la ayuda de las soluciones Infor, diseñadas especialmente para una fabricación compleja y discreta, Triumph se propuso realizar una actualización digital completa.

El camino de Triumph hacia la modernización comenzó con una revisión estratégica que llevó a la compañía hacia una nueva gama de motocicletas clásicas modernas. Al mismo tiempo, Triumph identificó la necesidad de reestructurar sus procesos comerciales de ingeniería, fabricación y Supply Chain.

Jamie Looker, Director de Operaciones de Triumph, expresa que “a lo largo de los años hemos usado aproximadamente de 160 a 170 sistemas diferentes que atendían varios propósitos dentro de la empresa. Nuestro objetivo era simplificar nuestros sistemas para obtener un sistema central y total que apoyara la mayor parte del trabajo operativo de la empresa”.

La cultura de Triumph es de innovación, pasión y determinación, que promete a los clientes “construir su motocicleta según sus especificaciones”. Triumph ofrece la página web Configurator, que permite a los clientes configurar su motocicleta ideal eligiendo modelos, colores, rendimiento, estilo, opciones de comodidad, paquetes y accesorios. Estos detalles se transmiten al sistema de fabricación para crear un pedido personalizado con el distribuidor.

Para abordar los desafíos actuales y futuros de Triumph, Looker comentó que la clave era asegurarse de tener esa agilidad para poder mejorar el sistema o desarrollarlo para apoyar las necesidades comerciales de hoy, al mismo tiempo que ser capaces de apoyar el negocio del futuro, el cual es un entorno que está en constante cambio...”

Estadísticas:

- El 35 % de la lista de materiales se hace internamente
- El 85 % de las motocicletas se venden fuera del Reino Unido
- Existen 686 proveedores en todo el mundo
- Se venden en 63 países
- Apoya 700 concesionarios franquiciados

Desafíos comerciales

- Aproximadamente 170 sistemas diferentes apoyaron el negocio.
- Los sistemas antiguos se ejecutaron en sistemas IBM (AS/400) y Triumph tuvo dificultades para atraer desarrolladores que pudieran mantener herramientas y construir nuevos proyectos.
- Los esfuerzos previos de Triumph para eliminar la dependencia de los sistemas AS/400 se consideraron dirigidos por el departameo de Informática, lo cual generó cierta resistencia.
- Las aplicaciones antiguas impidieron que la empresa obtuviera la perspectiva clave de los datos.
- Una parte importante del desafío es la adopción y administración de prácticas para el cambio en lugar de ser únicamente procesos de software .

¿Por qué asociarse con Infor?

Triumph se considera una empresa cautelosa y está acostumbrada a desarrollar sus sistemas internamente. En ese respecto, el proceso de solicitar y revisar propuestas de proveedores fue desafiante. Finalmente, Infor fue seleccionado como el proveedor de ERP debido a su flexibilidad y voluntad de trabajar para satisfacer las necesidades de agilidad de Triumph, mientras proporcionaba soporte de desarrollo conjunto a largo plazo.

Una de las fortalezas de Triumph es su flexibilidad para cambiar los planes de ingeniería, lo cual no quería arriesgar. Triumph también quería un solo proveedor que fuera totalmente responsable del éxito del proyecto en todas las necesidades. Completamente integradas, las soluciones de Infor abarcan el alcance completo de los diversos pasos, utilizando las capacidades de administración del ciclo de vida del producto (PLM, Product Lifecycle Management) para administrar el diseño a través de la lista de materiales y proporcionando un historial claro de cada pieza para cada motocicleta fabricada.

Dada la escala y el volumen de fabricación de Triumph, la integración ocurre en fases. Infor y PTC Windchill están trabajando juntos para garantizar una transición sin problemas.

Resultados a la fecha

Infor y Triumph implementaron con éxito la fase uno en dieciocho meses. El nuevo sistema agregó agilidad para mejorar el pedido de productos y la comunicación con los clientes. Los procesos basados en datos de Infor LN también alentaron a Triumph a evaluar su manejo estándar de la lista de materiales de ingeniería ([BOM, Bill Of Materials] y engineering BOM [eBOM]), además de optimizar los procesos.

En una entrevista en mayo de 2021 con The Manufacturer, Looker detalló el éxito inicial: “Hemos tenido mucho éxito en la implementación de la fase uno. Queríamos obtener la agilidad y la capacidad para configurar motocicletas, normales y flexibles dentro del sistema. Logramos todo eso. Al final, queremos asegurarnos de tener una mejor comunicación con nuestros clientes en el futuro. Y muchos de esos elementos del sistema orientados al cliente serán implementados sin interrupciones durante los próximos tres o cuatro meses.”

El éxito proviene de dividir el proyecto en partes más pequeñas para lograr el éxito (actualmente, un tercio del sistema total está activo), lo que genera entusiasmo por los elementos planificados que se ponen en marcha y ofrece mayores beneficios.

El acceso a datos y mediciones en tiempo real de todas sus fábricas y líneas es un beneficio importante que ya se puede apreciar. Con la migración exitosa a Infor LN, Triumph ha aumentado la visibilidad y el control sobre el ensamblaje de línea, la calidad de los esquemas de diseño asistidos por computadora y la lista de materiales.

Resultados comerciales

- Reemplazar los sistemas dispares de la compañía con un sistema central y completo.
- Generar apoyo y enfoque de alto nivel mediante la compilación de un caso central de negocio para el concepto. En lugar de estar dirigido por el departamento de Informática, este proyecto, denominado Business Connected, dio una visión de 360 grados de Triumph y se convirtió en un proyecto de transformación comercial.
- Proporcionar una mayor visibilidad del distribuidor hacia la Supply Chain a través de un sistema de mercado a pedido para que los distribuidores puedan comprender qué hay en su canal y hacer promesas firmes a los clientes, lo cual mejorará las relaciones.
- Crear un mercado digital para que el inventario se comercialice entre los concesionarios, reduciendo el esfuerzo necesario para apoyar a los concesionarios y permitiendo enfocarse en el 20 % superior y el 20 % inferior de las ventas.
- Proporcionar una mejor administración de clientes potenciales con la capacidad de convertir clientes potenciales en ventas firmes más rápido que antes, con el objetivo de aumentar la conversión de clientes potenciales en todos los mercados clave.

Otro beneficio es que ahora es más fácil analizar y revisar los datos generados por el ERP central. Todos los datos de Triumph están accesibles desde un solo lugar y vienen con un control de datos mejorado para garantizar su calidad. Esto se traduce en sistemas de ingreso de datos más prácticos, como códigos de barras o escáneres de códigos QR, que reemplazan los métodos manuales de ingreso de datos por identificación por radiofrecuencia (RFID, Radio Frequency Identification) para mejorar la precisión.

Entre otros beneficios, Triumph puede observar cuántos datos “sucios” se generaron en el antiguo conjunto de sistemas y cuánto más fácil es analizarlos con la nueva plataforma digital de Infor, mejorando la velocidad y la calidad de la toma de decisiones.

De cara al futuro

La fase dos del proyecto ya está en marcha y abarcará 24 meses de trabajo. Ahora bien, las fases están cambiando a medida que el futuro comercial evoluciona en torno a las realidades y los cambios comerciales de Triumph. Sin embargo, el enfoque sigue siendo cuáles datos son importantes para la empresa en los próximos años. El plan es implementar Infor LN como el sistema empresarial principal, integrando Microsoft Power BI, control de datos y herramientas de IA a medida que estén disponibles para mejorar la calidad de la información.

[OBTENER MÁS INFORMACIÓN](#) 



Infor es un líder mundial en software empresarial en la nube especializado por industria. Más de 65.000 organizaciones en más de 175 países confían en los 17.000 empleados de Infor para ayudar a alcanzar sus objetivos comerciales. Visite www.infor.com.

Síguenos:    

Copyright© 2023 Infor. Todos los derechos reservados. Las denominaciones y los diseños de marca incluidos en el presente documento son marcas comerciales y/o marcas registradas de Infor y/o filiales y subsidiarias relacionadas. El resto de marcas incluidas en el presente documento son propiedad de sus respectivos titulares. www.infor.com.

Infor América Latina, www.infor.com

INF-2369689-es-419-0423-1