

Buy Auto Parts

CCH® Tagetik case study



“당사는 재고에서 현금을 확보하고 사업 성장을 위해 이를 재정비해야 한다는 것을 알고 있었습니다. CCH Tagetik 공급망 계획 솔루션은 이를 달성하는 데 큰 도움이 되었습니다.”

Renee Thomas Jacobs, CEO, Buy Auto Parts

회사명

Buy Auto Parts

산업군

자동차 부품 & MRO

CCH Tagetik 솔루션 적용 범위

- 수요 계획
- 전사 공급망 통합 재고 시스템 최적화 (MEIO)

주요 현황

(회사 관련 현황)

- 1989년부터 자동차 차체 부품 전문 기업
- 캘리포니아주 샌디에이고에 본사 소재
- 이커머스 웹사이트와 유선을 통해 자동차 수리 및 성능 부품을 판매
- 모든 직원은 미국에 기반을 둬

당면 과제

전 세계 주요 온라인 자동차 부품 유통업체 중 한 곳인 Buy Auto Parts는 세 가지 소싱 채널로 구성된 매우 복잡한 공급망을 관리하는 데 어려움을 겪고 있었습니다. 자동차 부품을 쉽게 구매할 수 있도록 한다는 사명을 가지고 높은 주문 이행률을 달성하는데 중점을 두고 경영계획을 수립했습니다. 즉, 국내 공급업체, 국제 배송 또는 직배송 옵션을 통해서든 비가 오나 눈이 오나 재고를 확보할 수 있도록 계획했습니다.

10만 개 이상의 부품을 판매해야 하는 경우, 자동차 부품 구매 담당자는 각 품목을 소싱하기 위해 어떤 채널을 선택할지 최선의 예측을 하게 됩니다. 장기적인 수요가 많을 것으로 예상되면 리드 타임이 길고 비용이 저렴한 해외 공급업체로부터 자재를 조달하고, 중간 정도의 수요가 예상되는 경우 계획 담당자는 더 높은 비용이 드는 국내 소싱을 선택했습니다. 단기적으로 수요가 적은 경우에는 담당자는 리드 타임을 단축하고 운송 비용을 줄이면서 더 높은 배송비를 부담하는 국내 공급업체로부터 물품을 직송하는 방법을 선택할 것입니다. 필요한 품목의 재고를 유지하고 구매를 용이하게 하기 위해 어떤 방법을 선택하든 마찬가지였습니다.

엑셀 스프레드시트에서 이 모든 작업을 수행하면 일관성이 떨어지고 오류가 발생하기 쉬웠으며, 계획 담당자가 수요 곡선을 재고 계획에 맞추는 데 어려움을 겪었고, 확실하지 않은 경우 주문 처리를 하는 방향으로 진행을 했기에 Buy Auto Parts는 상당한 현금 재고를 보유해야 했습니다.

도입 요건

예측 정확도를 높이고 재고 수준을 최적화하여 서비스 수준을 유지 및 개선

도입효과 및 이점

- CCH Tagetik 솔루션으로 528% ROI 달성
- 프로젝트 시작 후 1년 내 공급망 계획 솔루션 도입
- 재고 보유 비용 10% 절감
- 매출 13% 성장

“모든 소프트웨어 투자가 CCH Tagetik 공급망 계획 솔루션처럼 도입이 쉽고 많은 가치를 창출했으면 좋겠습니다.”

Renee Thomas Jacobs
CEO, Buy Auto Parts

“CCH Tagetik 공급망 계획 솔루션에 데이터를 처음 입력한 순간부터 결과에 만족했습니다. 판매주기곡선에 대한 이해도, 플랫폼의 뛰어난 유연성 및 응답성, 모든 품목과 카테고리에 대한 하나의 관점으로 가시성을 제공하는 등 매우 긍정적인 경험을 했습니다.”

Renee Thomas Jacobs
CEO, Buy Auto Parts

해결 방안

Buy Auto Parts는 당면 과제를 해결하기 위해 CCH Tagetik 공급망 계획 솔루션에 관하여 문의했고, 통합경영계획 플랫폼의 확장성에 깊은 인상을 받았습니다. ERP 구축 프로젝트를 완료한 지 얼마 되지 않았기 때문에 또 다른 구축 주기를 염두에 두고 있었습니다. 하지만 CCH Tagetik 공급망 계획 프로젝트는 3개월의 짧은 타임라인을 통해 정해진 일정과 예산에 맞춰 프로젝트를 완료하여 놀라움을 자아냈습니다.

결과는 처음부터 분명했습니다. 방대한 SKU 라이브러리를 처리하고, 공급망에 대한 엔드투엔드 가시성을 제공하며, 무엇보다도 세 가지 공급 소스 카테고리(국제, 국내, 직배송) 중 하나에 자재를 자동 할당할 수 있는 기능은 판도를 바꾸어 놓았습니다. 이제 계획 담당자와 사업 분석 담당자는 판매 주기 곡선을 빠르게 이해하고 카테고리 간 납기 및 비용 편차를 처리하는 도구를 신뢰할 수 있게 되었습니다.

또한 고급 분석 예측과 전문 지식의 조합을 통해 Buy Auto Parts는 더 이상 고객 주문 처리율을 유지하기 위해 플래너의 최선의 추측에 의존할 필요가 없게 되었습니다.

Buy Auto Parts는 특히 간헐적이고 계절적인 수요를 관리하고 제품을 대체하거나 새로운 채널로 수요를 옮길 수 있는 손쉬운 방법을 제공하는 기능을 중요하게 생각합니다. 예측 정확도가 향상됨에 따라 재고 부족을 피하기 위해 재고를 과다하게 확보하던 과거의 관행을 벗어나 보다 간결한 방식으로 재고를 확보할 수 있게 되었습니다.

도입효과 및 결과

솔루션 도입 첫 해에 Buy Auto Parts는 재고보유비용을 10% 절감했습니다. CFO에서 CEO로 승진한 르네 토마스 제이콥스씨는 이 결과에 만족하며 “재고에서 현금을 창출하고 이를 사업 성장을 위해 재분배해야 한다는 것을 알고 있었습니다. CCH Tagetik 공급망 계획 솔루션은 이를 달성하는 데 큰 도움이 되었습니다.”

이제 재고 감소는 지속적인 높은 주문 처리율, 매출 손실 방지, 고객 만족으로 균형을 유지하고 있습니다. 그들은 현금을 사업에 재투자할 수 있었고 도입 후 첫해에 매출이 13% 성장했습니다. CCH Tagetik 공급망 계획 솔루션을 사용한 지 1년 만에 Buy Auto Parts는 솔루션 투자 대비 528%의 수익을 달성했습니다.

CCH Tagetik 공급망 계획 솔루션을 도입한 후, Buy Auto Parts가 예상치 못한 관세의 영향을 받았을 때 솔루션은 더욱 큰 압박을 받았습니다. 이를 해결하기 위해 CCH Tagetik 공급망 계획 솔루션을 통해 새로운 관세를 감안하여 재고를 운반하는 방법과 수입하기로 선택한 재고에 대해 신속하고 전략적으로 공급망을 구축할 수 있었습니다.

Buy Auto Parts도 코로나19 팬데믹으로 인한 혼란에서 자유롭지 못했습니다. 2020년과 2021년에 공급망에 영향을 미친 주요 장애 중 하나는 컨테이너 부족이었습니다. CCH 타게틱 공급망 계획은 기획자들이 수요 손실을 관리할 방법을 신속하게 찾고, 공급망 문제로 인한 수요 손실 지점을 정확히 파악하고, 향후 예측을 충족할 수 있도록 지원할 수 있었습니다. 계획 담당자들이 분산된 엑셀 스프레드시트에서 작업했다면 몇 달이 걸렸을 것입니다.

“우리의 주요 목표 중 하나는 재고 계획자가 예측과 대규모 데이터 세트를 쉽고 정확하게 관리할 수 있는 소프트웨어였습니다. CCH Tagetik 공급망 계획 솔루션은 통계적 배경 지식이 없는 사용자를 포함한 최종 사용자를 염두에 두고 개발되었습니다.”

Cameron Yee

Senior Business Analyst, Buy Auto Parts

이러한 어려운 상황 속에서도 Buy Auto Parts는 계속해서 기록적인 매출을 달성하고 300 베이스포인트의 수익률을 올렸습니다. 구매 자동차 부품 팀은 재고 및 수입 프로세스 관리를 민첩하고 신속하게 처리할 수 있게 해준 도구인 CCH Tagetik 공급망 계획 솔루션이 그 비결이라고 말합니다.

Buy Auto Parts의 경영계획팀원들은 CCH Tagetik 공급망 계획 솔루션과 향후 예측을 위한 데이터 저장 및 리콜 기능에 만족하고 있습니다. 수년 동안 CCH Tagetik 공급망 계획을 활용하면서 AI와 머신러닝을 본격적으로 경험할 수 있었습니다. 더 많은 데이터를 입력할수록 솔루션은 비즈니스에 대해 더 스마트해지고 예측은 더 정확해졌습니다.

고객 정보

Buy Auto Parts는 1987년부터 사업을 시작했으며 2001년부터 온라인 사업을 시작했습니다. 처음부터 고객에게 가장 쉽고 긍정적인 구매 경험을 제공하는 것을 목표로 대부분의 차량에 대한 자동차 부품을 판매하고 있습니다. 이것이 바로 이 회사의 슬로건인 “쉬운 자동차 부품 구매”인 이유입니다. 이 회사의 지속적인 성장은 고품질의 자동차 부품을 저렴한 가격에 판매할 뿐만 아니라 미국 최고의 고객 서비스를 제공하여 고객이 다시 찾을 수 있도록 하는데 주력하고 있습니다.

월터스클루어 소개

월터스클루어(WKL)는 의료 부문, 세금 및 회계 부문, 거버넌스, 위험 및 규정 준수 부문, 법률 및 규제 부문을 위한 전문 정보, 소프트웨어 솔루션, 서비스 분야의 글로벌 리더입니다. 분야별 전문 지식과 기술, 서비스를 결합한 전문가 솔루션을 제공하여 고객 이 매일 중요한 결정을 내리는 것을 돕습니다. 월터스클루어의 2020년 연간 매출은 46억 유로라고 보고되었습니다. 이 그룹은 180개 이상의 국가에서 고객에게 서비스를 제공하고 40개 이상의 국가에서 운영을 유지하고 있으며, 전 세계적으로 약 19,200명 의 직원을 고용하고 있습니다. 본사는 네덜란드의 알펜 안덴 레인에 있습니다. 월터스 클루어 주식은 Euronext Amsterdam에 상장(WKL)되어 있으며 AEX 및 Euronext 100 지수에 포함되어 있습니다. 월터스클루어는 1단계 미국예탁증서(American Depositary Receipt, ADR) 프로그램을 후원하고 있습니다. ADR은 미국 장외 시장에서 거래됩니다 (WTKWY).