



Loscam digitaliza la cadena de suministro con una solución de "seguimiento y localización" habilitada para IoT

Desafío

La incapacidad de localizar los activos alquilados a los clientes supuso la pérdida de ingresos, una mala experiencia del cliente y un aumento en los costes de reemplazo de activos

Solución

La solución IoT "Track and Trace" de extremo a extremo de Thinxtra que opera a través de la red Sigfox OG brindó a Loscam visibilidad nacional de los activos, bajos costes de generación de datos y una duración de la batería de tres años.

Resultados

A los cuatro meses de la implementación, la experiencia del cliente se transformó positivamente al lograr una mayor eficiencia operativa. Se redujeron los costes de reemplazo de activos. Se establecieron las bases para el seguimiento a través de IoT para ayudar al negocio a mayor escala.

Operador Red OG

thinxtra
Empowering Internet of Things

Thinxtra, Enabling Massive IoT, posee y opera la red pública Sigfox OG que brinda cobertura nacional en Australia, Nueva Zelanda y Hong Kong. Thinxtra también es un proveedor exclusivo de soluciones de servicios de IoT celular de Soracom en nuestra región. Visita su [página](#) para más información.

Cliente

LOSCAM

Loscam es una empresa fiable y de buena reputación en el mundo del suministro de soluciones de embalaje retornable y agrupación para las cadenas de suministro. Operando en 12 regiones de Asia Pacífico, Loscam se enfoca en brindar soluciones de alta calidad, innovadoras, ambientalmente sostenibles y adecuadas para el propósito de estas regiones. Visita su [página](#) para más información.

Loscam localiza sus pallets de alquiler gracias a Thinxtra

Después de una década de probar soluciones de gestión de activos costosas, complejas e incompletas, Loscam implementó una solución de "seguimiento y rastreo" habilitada por Thinxtra IoT.

La implementación desbloqueó un valor comercial inesperado para Loscam y sus clientes, al hacer que los activos de packaging retornable de Loscam sean más inteligentes.

Hoy en día, los clientes de Loscam pueden tomar decisiones basadas en hechos para mejorar las operaciones de la cadena de suministro utilizando la solución *Track and Trace* escalable, rentable y de extremo a extremo, basada en IoT, de Thinxtra.

Fundada en 1942, Loscam es un nombre de confianza que respalda las cadenas de suministro minoristas y de fabricación con pallets arrendables y soluciones de embalaje retornable.

Loscam es la empresa de soluciones de embalaje retornable y agrupación de pallets más grande de Asia-Pacífico, con más de 100 almacenes en funcionamiento en toda la región, que atienden a miles de clientes.

IMPULSORES COMERCIALES PARA LA TRANSFORMACIÓN

Según el modelo comercial de Loscam, los clientes pagan una tarifa de alquiler diaria por los activos de embalaje retornables para mover el inventario a través de un proveedor de logística externo entre la fabricación y la venta al por menor.

Los clientes deben pagar una tasa de compensación diaria para cubrir el reemplazo de los activos faltantes.

Hace diez años, la empresa probó su primera solución de "seguimiento y rastreo" con un rastreador GPS 3G que tenía menos de siete días de duración de la batería.



La prueba permitió al cliente realizar un seguimiento de las unidades de almacenamiento, pero los costes eran prohibitivos para una aplicación generalizada, la necesidad de recargar las baterías semanalmente no era viable desde el punto de vista operativo y el business case no cuadraba.

La identificación por radiofrecuencia (RFID) ofrecía otra solución para el seguimiento de activos, pero duró poco porque el enfoque de "escaneo de entrada y salida" no podía ofrecer visibilidad en tiempo real de extremo a extremo de la ubicación de un activo y era demasiado engorroso para implementar en una gran base de clientes.

LA RED 4G DE THINXTRA, CON TECNOLOGÍA SIGFOX, PERMITE UNA BATERÍA DE LARGA DURACIÓN Y BAJO COSTE DE CONECTIVIDAD Y HARDWARE

Loscam eligió Thinxtra para diseñar e implementar una solución *Track and Trace* habilitada para IoT para un cliente importante.

Rastreó el inventario entre Sydney y Melbourne. La solución capturó un valor adicional inesperado de los datos del sensor, lo que hizo que el business case fuera aún más convincente para el cliente que el seguimiento de la ubicación por sí solo.



Un escollo clave en nuestro entorno es que no podemos rastrear fácilmente los activos arrendados a los clientes. Cuando los activos desaparecen, los clientes a menudo se resisten a pagar una compensación porque sienten que ya han pagado por el activo al contratarlo. Los desafíos para nosotros de no rastrear activos fueron clientes insatisfechos, tarifas de compensación perdidas y costos de reemplazo

Daniel Bunnett, Vicepresidente ejecutivo, Loscam Australia y Nueva Zelanda

Los datos del sensor alertaron al cliente de que la temperatura de la mercancía estaba descendiendo durante el tránsito. El cliente conocía la ubicación exacta del vehículo, por lo que el proveedor de logística se puso en contacto con el conductor. Se descubrió que las mercancías se cargaron por error en un camión refrigerado. El proveedor de logística cambió el inventario al camión correcto, recuperó las mercancías y completó la entrega.

LOS BENEFICIOS DE LOS DATOS DEL TRACKING DE ACTIVOS

Loscam fue más allá del seguimiento de ubicación en vivo para explorar diferentes tipos de datos que serían útiles para los clientes, incluidas alarmas vinculadas a la temperatura, la humedad, si las unidades estaban abiertas o cerradas y geocercas para habilitar la notificación de llegada.

Un ejemplo temprano del éxito de la solución Track and Trace de Loscam fue con un proveedor de repuestos para automóviles de alto valor. 220 pallets, utilizados para enviar piezas de repuesto a los concesionarios de Australia, se equiparon con la solución de seguimiento inteligente de Thinxtra.

Dentro de los cuatro meses posteriores a la instalación de los dispositivos de rastreo, la solución rastreó el 5% de las unidades entregadas incorrectamente al almacén de un competidor, el 8% de las unidades que se trasladaron fuera de la red del proveedor de logística del cliente y el 1% de las unidades que se enviaron por error a un almacén de un competidor, ubicación donde el cliente no tenía un concesionario.



Al recuperar rápidamente las unidades faltantes, el cliente ahorró tarifas de compensación y redujo la cantidad total de unidades arrendadas de Loscam en un 25% porque el seguimiento inteligente les permitió utilizar cada unidad arrendada existente de manera más eficiente.

“Todos nuestros clientes tienen necesidades diferentes. Nuestras soluciones de embalaje retornable contienen un inventario que va desde piezas de automóviles hasta productos congelados, latas de pintura y más. Necesitábamos un socio que pudiera trabajar con nosotros para crear una solución de IoT escalable que permitiera acciones basadas en hechos para los clientes, ya sea rastreando la ubicación, la temperatura, la humedad o cualquier otra cosa, en una red nacional robusta y de bajo coste.

Thinxtra creó eso para nosotros. Estamos entusiasmados con el futuro de lo que IoT puede hacer por nuestro negocio”, concluye Bunnett.



Elegimos Thinxtra debido a su experiencia en el diseño de soluciones de seguimiento de extremo a extremo habilitadas para IoT que brindan visibilidad a nivel nacional, bajos costes de producción de datos y una duración de la batería de tres años. La implementación exitosa de IoT no se trata solo de tener la tecnología adecuada, sino que también exige viabilidad operativa y un socio que comprenda lo que se necesita para que el business case funcione. La larga experiencia en IoT de Thinxtra significa que entendieron todos los costes para que el proyecto sea viable para nosotros. Ninguna otra empresa de tecnología, proveedor de soluciones o empresa de telecomunicaciones podría cumplir con nuestros requisitos.

Michael Winter, Gerente de Soluciones para clientes, Loscam Australia y Nueva Zelanda