

KEHE TOMA UN NUEVO ENFOQUE SOBRE EL STOCK

mediante la implementación de Manhattan Active Inventory Demand Forecasting and Replenishment

OPERACIONES

Con sede en Naperville, IL, Estados Unidos
16 centros de distribución (DC) en América del Norte

SOLUCIONES DE MANHATTAN

Manhattan Active® Inventory Demand Forecasting and Replenishment



DESAFÍO

La solución de administración de stock anterior de KeHE no les permitía respaldar el crecimiento de las necesidades de sus clientes. El distribuidor de alimentos necesitaba una solución avanzada que proporcionara una comprensión más profunda de las necesidades de los clientes para permitir un mejor servicio.

SOLUCIÓN

Manhattan Demand Forecasting and Replenishment se implementó para ayudar a KeHE a mejorar el servicio al cliente, optimizar los niveles de stock y crear capacidades de pronóstico y reabastecimiento más eficientes.

PROGRESO Y RESULTADOS

Se implementaron soluciones de optimización de stock de administración de pronósticos en los 16 centros de distribución. Esas ubicaciones vieron una mejora significativa en el nivel de servicio, así como una reducción del stock del 5% y una reducción del 5% en el deterioro.

“Implementar herramientas para brindar el mejor servicio al cliente es parte de nuestra transformación digital. Nuestro objetivo es convertirnos en un distribuidor de próxima generación. A través de soluciones de previsión y reabastecimiento, podemos hacer precisamente eso”.

RAJ GOVINDARAJAN, DIRECTOR SÉNIOR DE LA CANDENA DE SUMINISTROS DE KEHE DISTRIBUTORS®

KEHE Y MANHATTAN ASSOCIATES

LA MISIÓN DE KEHE DE CONVERTIRSE EN UN DISTRIBUIDOR DE PRÓXIMA GENERACIÓN

KeHE Distributors tiene 70 años de experiencia en la distribución de alimentos al por mayor. Con más de 5.500 empleados y 16 centros de distribución, su cadena de suministro está en constante evolución. Las marcas naturales y orgánicas, de especialidad y productos frescos de KeHE se encuentran dispersas en 30,000 tiendas minoristas, así como en línea.

Debido a la gran escala de su operación, KeHE sintió que sus herramientas heredadas de gestión de stock y compras de la cadena de suministro anteriores no brindaban los resultados y la visibilidad que necesitaban. Decidieron implementar una nueva solución que pudiera manejar una demanda más sólida y requisitos de reabastecimiento.

Después de evaluar múltiples opciones, KeHE consideró que Manhattan Demand Forecasting and Replenishment se alineaba mejor con su deseo de adoptar la innovación necesaria para atender mejor las necesidades de sus clientes. La nueva tecnología permite a los usuarios predecir la demanda futura a través de técnicas de pronóstico innovadoras como políticas de autoajuste, gestión automatizada de excepciones y pronóstico de demanda por cliente estratégico, lo que Manhattan llama Optimización de inventario centrada en el cliente (CCIO), que puede anticipar con precisión incluso los escenarios de demanda más complejos. CCIO ayuda a identificar clientes clave, aislar sus patrones de demanda y analizar datos utilizando un método de pronóstico unificado. El resultado es una estrategia de reabastecimiento más prescriptiva y eficaz diseñada específicamente para el comercio conectado.

“Si bien analizamos numerosos factores, la clave de nuestra decisión se centró en la capacidad de un proveedor de software para brindar soluciones rápidas. A través Demand Forecasting and Replenishment, la herramienta nos brindó todas las capacidades que nuestro negocio necesitaba en un solo lugar”.

RAJ GOVINDARAJAN,
DIRECTOR SÉNIOR DE LA
CADENA DE SUMINISTROS
DE KEHE DISTRIBUTORS®

IMPLEMENTAR DURANTE LA PRIMERA OLA DE COVID-19

La implementación de un software para administrar una red de stock compleja normalmente viene con una curva de aprendizaje. El momento de KeHE, coincidió con el primer brote importante de la pandemia, lo que hizo que el proceso fuera aún más desafiante. El primer centro de distribución se puso en marcha en enero de 2020. Cuando los dos primeros centros de distribución pusieron a prueba el software, el proyecto continuó según lo programado a pesar de cambiar la colaboración en persona entre el equipo de KeHE y Manhattan a un modelo completamente remoto.

Una estrecha asociación con Manhattan y el uso de procesos de capacitación atractivos ayudaron a KeHE a superar algunos de los primeros desafíos tecnológicos. Los resultados iniciales de los dos centros de distribución piloto revelaron niveles de servicio significativamente mejorados en comparación con otros centros de distribución de KeHE que no usaban la tecnología Manhattan. Esas métricas mejoradas incluyeron mejoras en el nivel de servicio, una reducción del stock del 5% y una reducción del 5% en el deterioro.

CONVIERTIENDO LOS DESAFÍOS EN TRIUNFOS

Para septiembre de 2020, después de que se implementó la tecnología Manhattan en todos los centros de distribución, KeHE estaba experimentando un tiempo de comercialización más rápido y una mejora en varios indicadores clave, incluida la reducción del deterioro y la reducción de stock. La sólida asociación comercial entre KeHE y el equipo de Manhattan, que incluye I+D, gestión de productos y servicios profesionales, ayudó a la empresa a alcanzar su objetivo de convertirse en un distribuidor mayorista de próxima generación.

A pesar de las limitaciones de COVID-19, las soluciones personalizadas y la capacitación de Manhattan ayudaron a KeHE a abordar las necesidades comerciales críticas y convirtieron los desafíos de la cadena de suministro en fortalezas.

manh.com/es
latam@manh.com

© 2021 Manhattan Associates, Inc.

 **Manhattan**
Associates®