

KEHE REALIZA UMA NOVA ABORDAGEM DE ESTOQUE

com a implementação do Manhattan Active Inventory Demand Forecasting and Replenishment

OPERAÇÕES

Sede em Naperville, IL, Estados Unidos
16 Centros de Distribuição (CDs) na América do Norte

SOLUÇÕES MANHATTAN

Manhattan Active® Inventory Demand Forecasting and Replenishment



DESAFIO

A solução anterior de gestão de estoque da KeHE não auxiliava a empresa a atender às demandas crescentes de seus clientes. A distribuidora de alimentos precisava de uma solução avançada, que fornecesse um conhecimento mais profundo sobre as necessidades dos consumidores, para oferecer um melhor serviço.

SOLUÇÃO

O Manhattan Demand Forecasting and Replenishment foi implementado para auxiliar a KeHE a melhorar o serviço ao consumidor, otimizar os níveis do estoque e criar capacidades mais eficientes de previsão e reabastecimento.

PROGRESSO & RESULTAOS

As soluções de otimização de estoque e gestão de previsão foram implementadas em todos os 16 CDs. Esses locais tiveram um nível de melhoria de serviço significativo, além de uma redução de 5% do inventário e 5% em deterioração.

“A implementação de ferramentas para proporcionar os melhores serviços aos nossos clientes faz parte de nossa transformação digital. Nosso objetivo é nos tornarmos uma distribuidora da próxima geração. Por meio de soluções de previsão e reabastecimento, podemos atingi-lo”.

RAJ GOVINDARAJAN, DIRETOR SÊNIOR DE SUPPLY CHAIN, KEHE DISTRIBUTORS®

KEHE E MANHATTAN ASSOCIATES

A MISSÃO DA KEHE É SE TORNAR UMA DISTRIBUIDORA DA PRÓXIMA GERAÇÃO

A distribuidora KeHE possui 70 anos de experiência em distribuição de alimentos no atacado. Com mais de 5500 colaboradores e 16 centros de distribuição, sua cadeia de suprimentos está em constante evolução. Suas marcas orgânicas, especiais, naturais e frescas são distribuídas entre 30000 varejistas, e também online.

Devido à larga escala de sua operação, a KeHE sentiu que suas ferramentas anteriores de gestão de estoque e compras não estavam fornecendo os resultados e a visibilidade que precisava. A empresa então decidiu implementar uma nova solução, que pudesse lidar com requerimentos mais robustos de demanda e reabastecimento.

Após avaliar várias opções, a KeHE chegou à conclusão de que o Manhattan Demand Forecasting and Replenishment foi a solução que melhor se alinhou ao desejo da empresa de abraçar a inovação necessária para atender melhor às necessidades de seus clientes. A nova tecnologia permite que os usuários prevejam a demanda futura por meio de técnicas inovadoras, como políticas autoajustáveis, gestão automatizada de exceções e clientes estratégicos (o que a Manhattan denomina Customer Centric Inventory Optimization – CCIO), que consegue antecipar de forma precisa os mais complexos cenários de demanda. O CCIO auxilia a identificar clientes chave, isolar seus padrões de demanda e analisar dados utilizando um método de previsão unificado. O resultado é uma estratégia de reabastecimento mais efetiva, projetada especialmente para o comércio conectado.

“Enquanto olhamos para inúmeros fatores, a chave para nossa decisão foi centrada na capacidade do fornecedor da solução de nos fornecer soluções rápidas. Por meio do Demand Forecasting and Replenishment, conseguimos todas as funcionalidades que nosso negócio precisava em um único local”.



RAJ GOVINDARAJAN,
DIRETOR SÊNIOR DE
SUPPLY CHAIN NA KEHE
DISTRIBUTORS®

IMPLEMENTAÇÃO DURANTE A PRIMEIRA ONDA DE COVID-19

A implementação de um software para gerenciar um estoque complexo normalmente traz uma curva de aprendizado. No caso da KeHE, o projeto coincidiu com a primeira grande onda da pandemia, o que tornou o processo ainda mais desafiador. O primeiro CD foi lançado em janeiro de 2020. Assim que os primeiros dois CDs foram pilotos para o software, o projeto continuou a escalar, apesar de a interação entre as equipes da KeHE e da Manhattan ter se tornado completamente online.

Uma parceria próxima com a Manhattan e o uso de processos de treinamento engajadores auxiliaram a KeHE a ultrapassar desafios tecnológicos. Os resultados iniciais dos dois primeiros CDs revelaram uma melhoria significativa nos níveis de serviço comparados aos outros CDs da empresa que não estavam utilizando a tecnologia da Manhattan. As métricas incluíram uma redução de 5% dos níveis de estoque e de deterioração.

TRANSFORMANDO DESAFIOS EM VITÓRIAS

Em setembro de 2020, após a implementação da tecnologia da Manhattan em todos os CDs, a KeHE obteve um maior time-to-market e melhorias em diversos indicadores-chave, incluindo redução de estoque e de deterioração. A forte parceria de negócios entre as equipes da KeHE e da Manhattan – incluindo P&D, Gestão de Produto e Serviços Profissionais – auxiliou a empresa a atingir o seu objetivo de se tornar uma distribuidora atacadista de próxima geração.

Apesar das limitações da COVID-19, as soluções customizadas e o treinamento da Manhattan auxiliaram a KeHE a suprir necessidades críticas de negócio e transformar os desafios de sua cadeia de suprimentos em triunfos.

manh.com/pt-br
latam@manh.com

© 2021 Manhattan Associates, Inc.

 **Manhattan**
Associates®