

# HARVARD DRUG 前景可观

借助库存优化

## 运营机构

印第安纳州印第安纳波利斯；田纳西州孟菲斯；  
阿拉巴马州迪凯特

## 曼哈特解决方案

库存优化、Manhattan SCALE™



HARVARD DRUG GROUP LLC  
your strongest ally



### 挑战

虽然目录中的产品急剧增加，但 Harvard Drug 的买家们仍在使用 Excel 电子表格管理公司四个仓库的库存。整个组织分隔成一个个孤岛，进一步降低了效率。

### 解决方案

Harvard Drug 的目标是从购买角度实现所有业务渠道的连续性。该公司选择了 Manhattan (曼哈特) 的库存优化解决方案，以期提高整个购买过程的生产效率，并让买家可以更有策略地预测和补货。

### 实施结果

不到一年时间，Harvard 的机构部门由于供应比率提高而实现了 6% 的增长率，供应比率同比提高了 430 个基点。过时库存减少了 35%，因为整体库存效率有所提高。由于现金流充裕，公司负债减少，重新投资于业务。

“从定义上来说，库存管理是关于战术的观点。尝试转向并使之成为战略，对我们来说实际就是改变游戏规则。现在，我们可谓事半功倍。”

KERRY PORTER, HARVARD DRUG 库存管理副总裁

# 销量和盈利能力提高

客户: Harvard Drug

## 更具战略性的库存管理方法

从大多数方面来看, Harvard Drug 是一家健康成长的公司, 为超过 15,000 家批发和零售客户提供目录丰富的品牌药和普通药物、非处方药和保健品。通过从 2006 年开始的一系列收购, 这家私营公司的产品越来越丰富, 如今面向多个部门提供超过 18,000 种产品: 大型药企、批发和分销商、零售药店、医疗、合成物和兽医销售。

但要保持这种健康状态并非易事。虽然目录中的产品不断增加, 但 Harvard 的买家们仍在使用 Excel 电子表格管理公司四个仓库的库存。直到 2011 年初, 新任首席执行官 Terry Haas 带领各个企业开展了为期三个月的流程评估。2011 年 5 月, Haas 聘请了 Kerry Porter 来帮助实现 Harvard Drug 的新愿景。“关键是要转向库存。” 库存管理副总裁 Porter 说道, “他很快就发现, 我们在推动库存管理方面的愿景是错误的。我们更像是一个‘采购’组织, 而非补给组织。” 事实证明, 对 Harvard 而言, Manhattan Associates (曼哈特公司) 的库存优化正是医生所需。Porter 的目标是从购买角度实现所有业务渠道的连续性。“库存优化给了我们一个能够充分利用的平台。”

Porter 最吸引人的一点是实施了 Manhattan (曼哈特) 的“快速通道”, 使 Harvard Drug 能够较早看到结果, 比预期速度快得多。相关案例: 2012 年, Harvard 的机构部门仅由于供应比率提高就实现了 6% 的增长率。

利用库存优化, Harvard 的买家们可以更有策略地预测和补货。“即使身在制药行业, 依然还是有感冒咳嗽高发季、过敏高发季。这些事情对我们来说至关重要。” 缺货的代价会非常高。利用需求预测, Harvard 的买家们可以提前计划过敏高发季, 根据前一年的趋势等因素作出更明智的购买决定。Porter 表示: “就算没有别的, 我们拥有整个季节所需的所有产品, 我们就不会出现缺货的局面。我们的销售团队相信我们肯定有产品, 他们知道我们的存货情况确实十分可观。” 这种信心赋予 Harvard Drug 巨大的市场优势, 能够在其他分销商存货不足时为独立的药店客户提供服务。

提高整个采购过程的生产效率也是 Porter 的目标之一。实施 Manhattan (曼哈特) 的库存优化解决方案后, Harvard Drug 摒弃了电子表格, 打破了部门之间的孤岛状态。对于买家来说, “使用我们的旧流程, 他们可能要花 20% 的时间来格式化电子表格、从系统中删除信息等。现在只需指向、点击即可完成。”

**对于买家来说, “使用我们的旧流程, 他们可能要花 20% 的时间来格式化电子表格、从系统中删除信息等。现在只需指向、点击即可完成。”**

库存优化帮助 Harvard Drug 重塑买家角色。“这个系统会根据趋势作出适当反应, 使用户有时间也有能力关注更多信息, 而不仅仅是下单。” 因此, Porter 说道, “事实上, 他们的工作现在更偏向于分析、计划和预测。”

通过将买家的大多数采购流程标准化, Porter 评论道: “我们可以更加灵活地安排员工。现在我们实现了跨岗位连续性, 这对我们来说是意义重大的益处。” 一个部门的买家可以按需转到另一个部门, 并迅速跟进了解该实体。

“今天有人要为公司两个独立部门采购。她的工作大约 80% 的流程都相同。它们没什么变化。因此, 她现在只需要担心那 20% 的差别。” Porter 说道, 从成长和发展的角度来看, “这让他们有机会展现自己, 在组织中的其他地方发挥自己的技能”。

如今, Harvard Drug 采取主动方法解决库存问题, 在适当的时间为客户提供适当的产品, 而非被动反应。Porter 指出, “我们使用库存来促成销售, 而不是让销售来指导我们需要哪些库存。” 利用库存优化, Harvard 可以优化流程, 解决滞销和过时库存的问题。由于整体库存效率提高, 公司过时库存已减少 35%。

自 2011 年 10 月使用库存优化以来, Harvard Drug 的库存周转大大改善; 供应比率同比提高了 430 个基点, 而且现金流充裕, 因此, 公司负债减少, 重新投资于业务发展。

Manhattan (曼哈特) 的库存优化解决方案部署到位后, Harvard Drug 的销量和盈利能力出现了前所未有的增长。“从定义上来说, 库存管理是关于战术的观点。尝试转向并使之成为战略, 对我们来说实际就是改变游戏规则。” Porter 总结道, “现在, 我们可谓事半功倍。”

