

*“Inventory management is per definitie een zeer tactische kijk op de wereld. Proberen dat om te zetten en er een strategie van te maken, is een doorbraak voor ons. We doen veel meer met veel minder.”*

Kerry Porter, vicepresident Inventory Management  
Harvard Drug



The Harvard Group  
is een Supply Chain  
Leader  
Associates  
Manhattan



THE HARVARD DRUG GROUP LLC  
*your strongest ally*

**Distributiecentra VS:** Indianapolis, IN;  
Memphis, TN; Decatur, AL

**Manhattan-oplossingen:**  
Inventory Optimisation, Manhattan SCALE™

## Harvard Drug gaat een gezonde toekomst tegemoet met Inventory Optimisation

Volgens de meeste maatstaven is Harvard Drug een gezond bedrijf. Het distribueert een uitgebreid assortiment merk- en generieke geneesmiddelen, zelfzorgmedicijnen en supplementen aan meer dan 15.000 groothandelaars en retailklanten. Het aanbod van dit particuliere bedrijf groeide door een reeks overnames die in 2006 begon. Tegenwoordig worden meer dan 18.000 producten door meerdere divisies aangeboden: Major Pharmaceuticals, Wholesaler & Distributor, Retail Pharmacy, Medical, Compounding en First Veterinary Supply.

Gezond blijven was echter niet gemakkelijk. Ondanks de toename in catalogusproducten gebruikten de inkopers van Harvard Drug nog steeds Excel-spreadsheets om de voorraad voor alle vier de warehouses van het bedrijf te beheren. Onder aanvoering van de nieuwe CEO Terry Haas werd begin 2011 gedurende drie maanden een evaluatie van alle bedrijfsprocessen uitgevoerd. Haas nam in mei 2011 Kerry Porter in de arm om een nieuwe visie voor Harvard Drug mogelijk te maken. “Het draait allemaal om voorraaddoorlooptijd,” aldus Porter, vicepresident Inventory Management. “Hij legde snel de vinger op de zere plek namelijk dat we de verkeerde visie hadden voor het inventory managementgedeelte. We waren meer een ‘sourcing’organisatie dan een ‘replenishment’organisatie.” Voor Harvard bleek Inventory Optimisation van Manhattan Associates precies te zijn wat de dokter voorschreef. Porter wilde continuïteit brengen in alle kanalen van het bedrijf vanuit het kopersperspectief. Inventory Optimisation geeft ons het platform om dit te benutten.

Porter vond vooral de ‘fast track’ implementatie van Manhattan aantrekkelijk, omdat Harvard Drug veel sneller dan verwacht resultaten zou zien. Een goed voorbeeld is dat in 2012 de institutionele divisie van Harvard een groei van 6% zag alleen al door hogere fill rates.

Met Inventory Optimisation kunnen klanten die bij Harvard inkopen strategischer voorspellen en aanvullen. “Zelfs in de geneesmiddelenindustrie heb je een ‘verkoudheid’seizoen en een allergieseizoen. Dit soort zaken zijn van het grootste belang voor ons.” ‘Out-of-stock’ kan in de papieren lopen. Met Demand Forecasting kunnen inkopers van Harvard het allergieseizoen plannen en slimmere inkoopbeslissingen nemen op basis van factoren zoals de trends van vorig jaar. “Al is het alleen maar,” zegt Porter, “dat alle producten in huis zijn die we voor dat gehele seizoen nodig hebben, en we dus geen nee hoeven verkopen. Ons salesteam kan ervan op aan dat we het product hebben en ze weten dat we goede voorraden aanhouden.” Dat vertrouwen geeft Harvard Drug een goede voorsprong op de concurrentie in de markt, ze kunnen daardoor hun onafhankelijke apotheken van dienst zijn als de voorraden van andere distributeurs uitgeput raken.

### Uitdaging:

Ondanks de enorme toename in catalogusproducten gebruikten de inkopers van Harvard Drug nog steeds Excel-spreadsheets om de voorraad voor alle vier de warehouses van het bedrijf te beheren. Silo’s in de gehele organisatie zorgden voor extra inefficiënties.

### Oplossing:

Harvard Drug wilde continuïteit brengen in alle kanalen van het bedrijf vanuit het inkopersperspectief. Het bedrijf koos voor Manhattan’s oplossing Inventory Optimisation om de productiviteit binnen de inkoopprocessen te verhogen, zodat inkopers strategischer kunnen voorspellen en aanvullen.

### Resultaten:

Binnen een jaar zag de institutionele divisie van Harvard een groei van 6% als gevolg van hogere fill rates, waarbij deze jaar na jaar 430 basispunten verbeterde. Verouderde voorraad is met 35% verminderd, terwijl de overall voorraad productiever is geworden. Er is een goede cashflow, waardoor het bedrijf schulden kan reduceren en in het bedrijf kan herinvesteren.



*Met onze oude processen waren de inkopers waarschijnlijk 20% van hun tijd kwijt met informatie uit het systeem halen en spreadsheets formatteren. Nu is het een kwestie van aanwijzen, klikken en klaar is Kees.*



Een van Porters doelen was de productiviteit in het gehele inkoopproces verhogen. Door de implementatie van Manhattan's Inventory Optimisation-oplossing kon Harvard Drug de spreadsheets de deur uit doen en silo's in de divisies afbreken. Met onze oude processen waren onze inkopers waarschijnlijk 20% van hun tijd kwijt met informatie uit het systeem halen om spreadsheets op te stellen. Nu is het een kwestie van aanwijzen, klikken en klaar is Kees."

Inventory Optimisation maakte het Harvard Drug mogelijk om de rol van de inkoper opnieuw uit te vinden. "Met een systeem dat adequaat reageert door naar trends te kijken, krijgt de gebruiker de tijd en de ruimte om op meer dan alleen het plaatsen van inkooporders te focussen." Daardoor," vertelt Porter, "wordt het meer hun taak om te analyseren en te plannen voor wat komen gaat."

Door de meeste processen te standaardiseren voor inkopers, kunnen we veel flexibeler zijn met ons personeel. Nu die continuïteit er is voor dit bedrijfsonderdeel, blijkt het enorm in ons voordeel te werken. Een inkoper van de ene divisie kan desgewenst over naar een andere divisie, waar ze snel weten hoe alles daar in zijn werk gaat.

"Ik heb tegenwoordig één persoon die inkoopt voor twee aparte divisies van het bedrijf. Haar processen zijn voor ongeveer 80% van haar taken identiek. Ze wijzigen niet. Nu hoeft ze zich alleen bezig te houden met de 20% nuances." Vanuit het perspectief van groei en ontwikkeling," zegt Porter, "geeft het ze de kans om uit te blinken en hun vaardigheden ergens anders in de organisatie in te zetten".

"Harvard Drug heeft tegenwoordig een proactieve voorraadaanpak, ze bieden het juiste product op de juiste tijd aan de klant aan. In plaats van achteraf iets recht te trekken," meldt Porter, "laten we de voorraad leidend zijn in sales versus sales leidend te laten zijn voor voorraad die we nodig hebben." Met Inventory Optimisation kan Harvard processen aanscherpen en focussen op slow-moving en verouderende inventaris. Het bedrijf heeft een reductie van 35% in verouderde inventaris gerealiseerd nu de overall voorraad productiever is geworden.

Sinds het live gaan met Inventory Optimisation in oktober 2011, heeft Harvard Drug een gezonde vooruitgang gerealiseerd in de voorraaddoorlooptijd; fill rates zijn in de loop der jaren 430 basispunten gestegen en er is een goede cashflow. Dat zorgt ervoor dat het bedrijf schulden reduceert en in de groei van het bedrijf kan investeren.

Na implementatie van Manhattan's Inventory Optimisation-oplossing heeft Harvard Drug een ongeëvenaarde groei in sales en rendabiliteit gezien. Inventory management is per definitie een zeer tactische kijk op de wereld. Tot slot zegt Porter: "Proberen dat om te zetten en er een strategie van te maken, is een doorbraak voor ons, we doen veel meer met veel minder."