

Testimonio cliente: Alliance Healthcare



Mercado: Reparto farmacéutico
Uso: optimización de rutas
Producto: TourSolver para MapPoint



Entrevista con Philippe Godon, Director de Operaciones de Alliance Healthcare - Reparto.

LA EMPRESA

Alliance Healthcare es una filial de Alliance Boots, que da servicio a más de 125.000 farmacias, hospitales y centros de salud en el mundo, gracias a sus 380 almacenes distribuidos en 14 países (socios incluidos).

Con unos 30% de cuota de mercado, Alliance Healthcare desempeña un papel importante en el reparto farmacéutico y la distribución al por mayor de medicamentos y productos de salud en Francia. Propone a sus varios socios, sean sean farmacias o industrias farmacéuticas, un enfoque completo y personalizado de soluciones y servicios.

Con 5.000 colaboradores, realizó un volumen de negocios de 5,5 mil millones de euros en 2005. La sociedad hace entregas a 15.000 farmacias cada día y ha elegido el software TourSolver para Microsoft MapPoint para planificar las rutas de reparto de sus 1350 vehículos. Se gestionan y entregan las notas a partir de los 53 centros de distribución que aprovisionan las 4.000 rutas diarias.



LOS RESULTADOS

“Considerando que cada vehículo recorre un promedio de 500 km por día, cada ahorro realizado por día por cada vehículo genera ahorros anuales muy importantes”, nota el Señor Philippe Godon, Director Operaciones de Alliance Healthcare - Reparto.

Después de algunos meses de pruebas, Alliance Healthcare ha elegido TourSolver para Microsoft MapPoint para optimizar todas sus rutas. La solución ha sido implementada en los 53 centros de distribución para que cada encargado de zona pudiera planificar sus rutas y cumplir lo más posible cada uno de sus clientes.

“Más allá de la calidad y de la pertinencia de las rutas calculadas por TourSolver, nos ha seducido la facilidad de implementación del software, lo que ha sido la llave del éxito del despliegue de la solución en nuestras agencias”, afirma el Señor Philippe Godon.

TourSolver, el software desarrollado por Magellan Ingénierie, toma en cuenta la situación geográfica de los clientes así como las restricciones específicas de cada sector: horas de entrega, capacidad de los vehículos, costos por vehículos, particularidades requeridas por cada cliente, etc. (hasta 60 restricciones pueden ser gestionadas).

“Más allá de la calidad y de la pertinencia de las rutas calculadas por TourSolver, nos ha seducido la facilidad de implementación del software”



LOS INTERESES DE LA SOLUCIÓN DESPLEGADA

“Más allá de la calidad y de la pertinencia de las rutas calculadas por TourSolver, nos ha seducido la facilidad de implementación del software. Eso ha sido la llave del éxito del despliegue de la solución en nuestras agencias”, confirma Philippe Godon.

Se pueden exportar los resultados de TourSolver en varios formatos: mapas de Microsoft MapPoint, hojas Excel, archivos Word o texto.

Driving Your Way to Success

