

MULBERRY SETZT AUF MANHATTAN ASSOCIATES FÜR LIEFERKETTENERFOLGE

OPERATIONS

Vertriebszentrum: Chilcompton, Somerset (England)

LÖSUNG VON MANHATTAN ASSOCIATES

Manhattan SCALE™



HERAUSFORDERUNG

Automatisierung der Lagerprozesse und Förderung des künftigen Unternehmenswachstums.

LÖSUNG

Automatisierte Vertriebsabläufe mit Manhattan SCALE.

FORTSCHRITT UND ERGEBNIS

Effiziente Lagerabläufe und die Fähigkeit, einen größeren Bestand zu bewältigen.

„Manhattan Associates hat unsere Geschäftsanforderungen vollkommen verstanden. Das hat uns davon überzeugt, dass wir den richtigen Partner gefunden haben. Wir waren von Anfang an auf einer Wellenlänge.“

RICHARD CUNNINGHAM, IT DIRECTOR, MULBERRY

VORBEREITUNG AUF KÜNFTIGES WACHSTUM

bei Mulberry

ERHÖHTE NACHFRAGE

Mulberry wurde 1971 im englischen Somerset gegründet und verkaufte damals seine Produkte im Londoner Modeimperium Biba. Mulberry hat sich rund um den Globus einen Namen gemacht für seine hochwertigen Lederwaren wie Taschen und Schuhe. Das Unternehmen ist die einzige britische Luxusmarke, die ihre britische Fabrik nicht nur in Betrieb gehalten, sondern auch aktiv ausgebaut hat. Darauf ist das Modehaus sehr stolz. 2006 startete Mulberry ein Ausbildungsprogramm in der britischen Fabrik. Auf diese Weise hält das Unternehmen eine über Generationen andauernde Arbeitsweise aufrecht und bietet den Menschen der örtlichen Gemeinde Aus- und Weiterbildungs- sowie Beschäftigungsmöglichkeiten. Mulberry verfolgt eine Multi-Channel-Strategie, bei der alle Bestellungen vom Lager in Somerset aus ausgeführt werden.

Das Unternehmen ist im Laufe der Jahre stetig gewachsen. Das 30-köpfige Team benötigte jedoch in Spitzenzeiten wie Weihnachten zusätzliche Unterstützung. Das alte System machte es allerdings sehr schwierig, Zeitarbeitskräfte zu beschäftigen, da die Kommissionierungsschulung bis zu vier Monate dauerte. Darüber hinaus beklagte Mulberry den mangelnden Bestandsüberblick.

„Wir erkannten, wie sehr wir auf unsere Mitarbeiter angewiesen waren, um zu wissen, wo genau unsere Produkte gelagert wurden“, so Richard Cunningham, IT Director bei Mulberry. „Jedes Quartal erhalten wir neue Artikel. Jede SKU bekommt im Voraus ein Regallager zugewiesen. Wenn wir aber zu Beginn des Quartals einen großen Auftrag erhielten, bedeutete dies, dass das Regal entweder bis zum Ende des Quartals leer blieb oder (und das ist wahrscheinlicher) mit neuen Produkten gefüllt wurde, die nicht dem Produktionsplan entsprachen. Der neue Produktcode stimmte also nicht mit dem Standort überein. Wir konnten uns nicht auf unsere Unterlagen verlassen und waren darauf angewiesen, dass unsere Mitarbeiter sich daran erinnern können, welche Produkte wo gelagert werden. Wenn wir zu Spitzenzeiten neue Arbeitskräfte einstellten, hatten diese überhaupt keine Ahnung, wo sie die Produkte finden können. Es war auch klar, dass wir unser 3.900 Quadratmeter großes Lager nicht optimal nutzen konnten.“



AUF GLEICHER WELLENLÄNGE

Mulberry entschied sich, sein altes papierbasiertes System durch ein fortschrittliches Lagerverwaltungssystem mit Barcode-Sannern zu ersetzen, um die Kommissionierung effizienter zu gestalten und eine Bestandsübersicht in Echtzeit zu gewährleisten. Das Unternehmen nahm drei Softwareanbieter in die engere Wahl und führte Kundenbesuche vor Ort durch. Das Team berücksichtigte Kriterien wie die Position des Anbieters auf dem britischen Markt, den bestehenden Kundenstamm, die zu erwartende Qualität der Arbeitsbeziehung und die Fähigkeit des Unternehmens, seine Lösung an das Host-System von Mulberry anzupassen.

„Ohne das System von Manhattan Associates wären wir einfach nicht in der Lage gewesen, einen so starken Anstieg der Nachfrage zu bewältigen – geschweige denn, dieses Auftragsvolumen aufrechtzuerhalten.“

Richard Cunningham erklärt, warum Manhattan Associates sich gegenüber seinen Konkurrenten durchsetzte: „Wir wollten mit einem Unternehmen zusammenarbeiten, das uns globale Unterstützung, eine leistungsstarke Lösung und ein Expertenteam bieten kann. Manhattan Associates hat unsere Geschäftsanforderungen vollkommen verstanden. Das hat uns davon überzeugt, dass wir den richtigen Partner gefunden haben. Wir waren von Anfang an auf einer Wellenlänge.“

Manhattan SCALE lässt sich schnell implementieren und bedarf kaum Schulungen. „Wir wollten das neue System vor Weihnachten einführen, sonst hätten wir Schwierigkeiten gehabt, das erwartete Kundenauftragsvolumen zu erfüllen“, erinnert sich Humphrey Henry, Warehouse Manager des Vertriebszentrums in Chilcompton. „Die Implementierung wurde innerhalb von vier Monaten nach Vertragsunterzeichnung abgeschlossen. Wir hatten die volle Unterstützung des Teams von Manhattan Associates. Am Tag der Inbetriebnahme konnten wir alle Prozesse auf die Lagerverwaltungslösung SCALE von Manhattan Associates umstellen. Die für die Kommissionierung zuständigen Mitarbeiter mussten zwar geschult werden. Aber das dauerte lediglich 15 Minuten, sodass der Übergang reibungslos verlief und wir die neuen Barcode-Scanner rechtzeitig vor dem Weihnachtsgeschäft einsetzen konnten. Die Lösung von Manhattan Associates hat unsere Arbeitsweise drastisch verändert. Jetzt können wir den Tag im Voraus planen, da wir einen Überblick über die Wareneingänge und -ausgänge haben und die gesamte Bestandsverwaltung optimieren können.“

BETRIEBLICHE EFFIZIENZ

Seit der Implementierung der Software von Manhattan Associates konnte Mulberry von einer verbesserten Bestandskontrolle, einer effizienten Kommissionierung, einem optimierten Arbeitskräfteeinsatz sowie einer besseren Nutzung der Lagerfläche profitieren. Das Team prognostiziert, dass das Lager im Vergleich zu heute nächstes Jahr um diese Zeit das doppelte Lagervolumen abwickeln wird.

„Ohne das System von Manhattan Associates wären wir einfach nicht in der Lage gewesen, einen so starken Anstieg der Nachfrage zu bewältigen – geschweige denn, dieses Auftragsvolumen aufrechtzuerhalten.“ Die Kundenzufriedenheit ist höher denn je, weil Bestellungen schnell und akkurat versandt werden. Die zweite Phase des Projekts besteht darin, unser Host-System vollständig in die Lösung von Manhattan Associates zu integrieren für vollkommen durchgängige Prozesse, vom Auftragseingang bis hin zur Auftragserfüllung und Rechnungsstellung“, so Richard Cunningham.