

MANHATTAN HILFT TARSUS DISTRIBUTION BEI EFFIZIENZ- STEIGERUNGEN UM 60 PROZENT

OPERATIONS

Johannesburg, Südafrika

MANHATTAN SOLUTIONS

Manhattan SCALE



HERAUSFORDERUNG

Tarsus Distribution hatte ein jahrzehntealtes Lagersystem sowie veraltete Prozesse und Praktiken und musste rasante Veränderungen im Bereich Technologievertrieb planen.

LÖSUNG

Mit dem Warehouse Management System Manhattan SCALE sowie Supply Chain Junction als Implementierungspartner konnte Tarsus sein kundenorientiertes Geschäftsmodell durch optimierte Prozesse und verbesserten Kundenservice realisieren.

FORTSCHRITT UND ERGEBNIS

Die Produktivität der Kommissionierungsrate konnte um über 60 Prozent und die Bestandsgenauigkeit auf über 99 Prozent gesteigert, das Personal um ein Viertel reduziert werden, wobei gleichzeitig Überstunden abgeschafft wurden.

„Es war eines der besten, optimalen Ergebnisse. Manhattan SCALE hat nicht nur Fehler und Ineffizienz beseitigt, sondern auch die Produktivität durch flexible, optimale Kommissionierungsmuster verbessert.“

TIM PROOME, HEAD OF SUPPLY CHAIN BEI TARSUS



TARSUS DISTRIBUTION UND MANHATTAN SCALE

SCHLUSS MIT VERALTETER TECHNOLOGIE

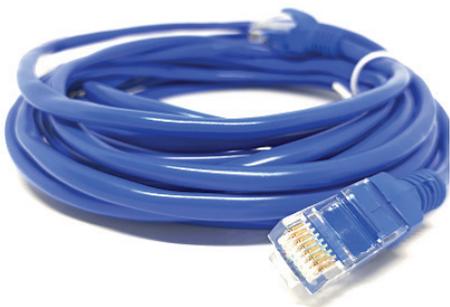
Tarsus wurde 1985 gegründet. Das seit über 30 Jahren bestehende Unternehmen ist der älteste IT-Distributor in Südafrika. Tarsus Distribution vertreibt weltweit führende Computerhardware für den südafrikanischen Einzelhandel.

Angesichts rasanter Innovationen und Veränderungen auf dem südafrikanischen Markt für den Hardware-Einzelhandel benötigte Tarsus eine Lösung, die schnelle Anpassungen ermöglicht und in der Lage ist, sich diesen Wandel zu Nutze zu machen. Das Projektteam erkannte, dass die vorhandene veraltete Software sowie Praktiken im Bereich der Lieferkette diesen Wandel entscheidend hemmten und modernisiert werden mussten.

Tarsus wollte seine langbewährten Lösungen und Prozesse durch den Einsatz der Software-Plattform Manhattan SCALE verbessern. Außerdem entschied sich das Unternehmen für eine Zusammenarbeit mit Supply Chain Junction, um veraltete Systeme loszuwerden und durch die Entwicklung ganz eigener Services für den Markt das Unternehmenswachstum zu fördern. Tarsus strebte einen datengesteuerten und prozessorientierten Wandel an, bei dem der Erfolg beim Endkunden im Mittelpunkt steht. Manhattan und Supply Chain Junction standen dem Unternehmen zur Seite, um seine Vision umzusetzen.

Zu Beginn hatte Tarsus die folgenden Ziele:

- Erweiterung und Optimierung von aktuellen Lagerangeboten und Lösungen.
- Veränderungen in der Firmenkultur. Dies wurde als die größte Herausforderung angesehen, entwickelte sich letztlich jedoch zur größten Chance.
- Reduzierung der Kosten sowie Steigerung der internen Effizienz durch Personaloptimierung und Stärkung der Mitarbeiter.
- Förderung eines kundenorientierten Ansatzes, der die Customer Experiences verbessert.



NEUE TECHNOLOGIE FÜHRT ZU MEHR EFFIZIENZ

Der gesamte Vorgang – angefangen mit dem Abgleich von Bedürfnissen und Erwartungen sowie die anschließende Implementierung des Systems – dauerte eineinhalb Jahre. Bereits zwei Monate nach Einführung konnte Tarsus erste positive Ergebnisse verbuchen.

Manhattan SCALE wurde systematisch und phasenweise eingeführt. Standardisierung, Automatisierung und Prozessoptimierung führten dazu, dass der Mitarbeiteraufwand reduziert und Abläufe durch einen kundenorientierten Ansatz verbessert werden konnten. Dank der Datenoptimierungstools der neuen Technologie konnte sich Tarsus aktiver um die Kundenzufriedenheit kümmern.

Durch Pick Path Sequencing in Verbindung mit Inventory-ABC-Analyse und einem entsprechenden Lageraufbau ließ sich die Gesamteffizienz um erstaunliche 60 Prozent steigern. Der neu optimierte und ausgearbeitete Kommissionierungspfad (Pick Path) ermöglichte es, die Zeit, die Kommissionierer im Lagerhaus mit dem Zurücklegen von Wegen verbringen, um enorme 35 Prozent zu reduzieren. Dies ist ein entscheidendes Element auf dem Weg zu effizienterem Kundenservice.

AUSWIRKUNGEN AUF DIE FIRMENKULTUR

Die angestrebte Loslösung von Prozessen, die seit 30 Jahren in der Unternehmenskultur verwurzelt waren, setzte ein Change Management vonseiten Supply Chain Junctions voraus. Trainings mit der Lösung versetzten die Mitarbeiter von Tarsus jedoch in der Lage, über die anfänglich als Störungen betrachteten Veränderungen des Gewohnten hinwegzusehen und letztendlich die Vorteile zu erkennen. Die langjährige Erfahrung der Manhattan-Lösung in Kombination mit der Beratungsexpertise und den Projektmethoden von Supply Chain Junction sorgte für ein leistungsfähiges Betriebssystem, das den Erfolg der Tarsus-Kunden vorantreiben würde. Die positiven Veränderungen bei Software und Prozessen – in einem so kurzen Zeitrahmen – konnten den zunächst als störend empfundenen Wandel schnell überwiegen. Stattdessen freuten sich die Teams über Wachstum und Effizienz.

Trotz anfänglichem Widerstand seitens der Mitarbeiter, von denen verlangt wurde, das Gewohnte aufzugeben, erkannte Tarsus als Ganzes, dass Fortschritt nur durch innovative Lösungen möglich ist. Nur sie können den Weg bereiten für wettbewerbsfähige Preise, die Entwicklung interner und externer Infrastruktur, neue Kompetenzen und Strategien sowie den Blick über den Tellerrand.

AUSGERICHTET AUF LANGFRISTIGEN ERFOLG

Mit der Investition in Manhattan SCALE erkannte Tarsus die Kraft von Lösungen, die den Kundenerfolg fördern und durch Effizienz und Wert die Kundenbindung stärken. Dies führte zu einer 3PL-Methodik, bei der sich vorhandene Assets und Infrastrukturen nutzen und gleichzeitig wertvolle Dienstleistungen für die Endkunden hinzufügen lassen. Tarsus konnte das Folgende erreichen:

- Eine Steigerung der Kommissionierungsrate um über 60 Prozent
- Eine Reduzierung des Personals um 25 Prozent und die Abschaffung von Überstunden
- Eine Bestandsgenauigkeit von über 99 Prozent
- Die (teils die Erwartungen übertreffende) Überwindung geschäftlicher Hürden durch Optimierungsprozesse
- Die Reduzierung laufender MHE-Kosten
- Erhöhte Verkaufszahlen und Kundenzufriedenheit und damit neuer Schwung bei der Nachfrageerzeugung
- Wachsende Profitabilität durch große Steigerungen bei der internen Qualität und Effektivität

Dank Manhattan SCALE und Supply Chain Junction konnte Tarsus sich vom Markt abheben. Das Unternehmen hat bewiesen, dass es mit 3PL-Kunden nach Zeitplänen entsprechend internationaler Standards umgehen kann und dabei eine Kundenzufriedenheit mit besten Bewertungen erzielt. Dank des nun vorhandenen soliden Technologiefundaments kann Tarsus seinen Weg in Richtung erfolgreiche Zukunft weiterverfolgen.

