

CASESTUDY

# Skechers vindt in Manhattan een partner om verder mee te groeien

Ter ondersteuning van de groeiplannen heeft Skechers een stevige basis gebouwd met betrouwbare, schaalbare en innovatieve technologie. Dus toen het tijd werd om de omnichannelactiviteiten verder te ontwikkelen, vond het wereldwijde lifestyle- en sportmerk de ideale oplossingen bij Manhattan.

Omnichannel Commerce & Warehouse Management



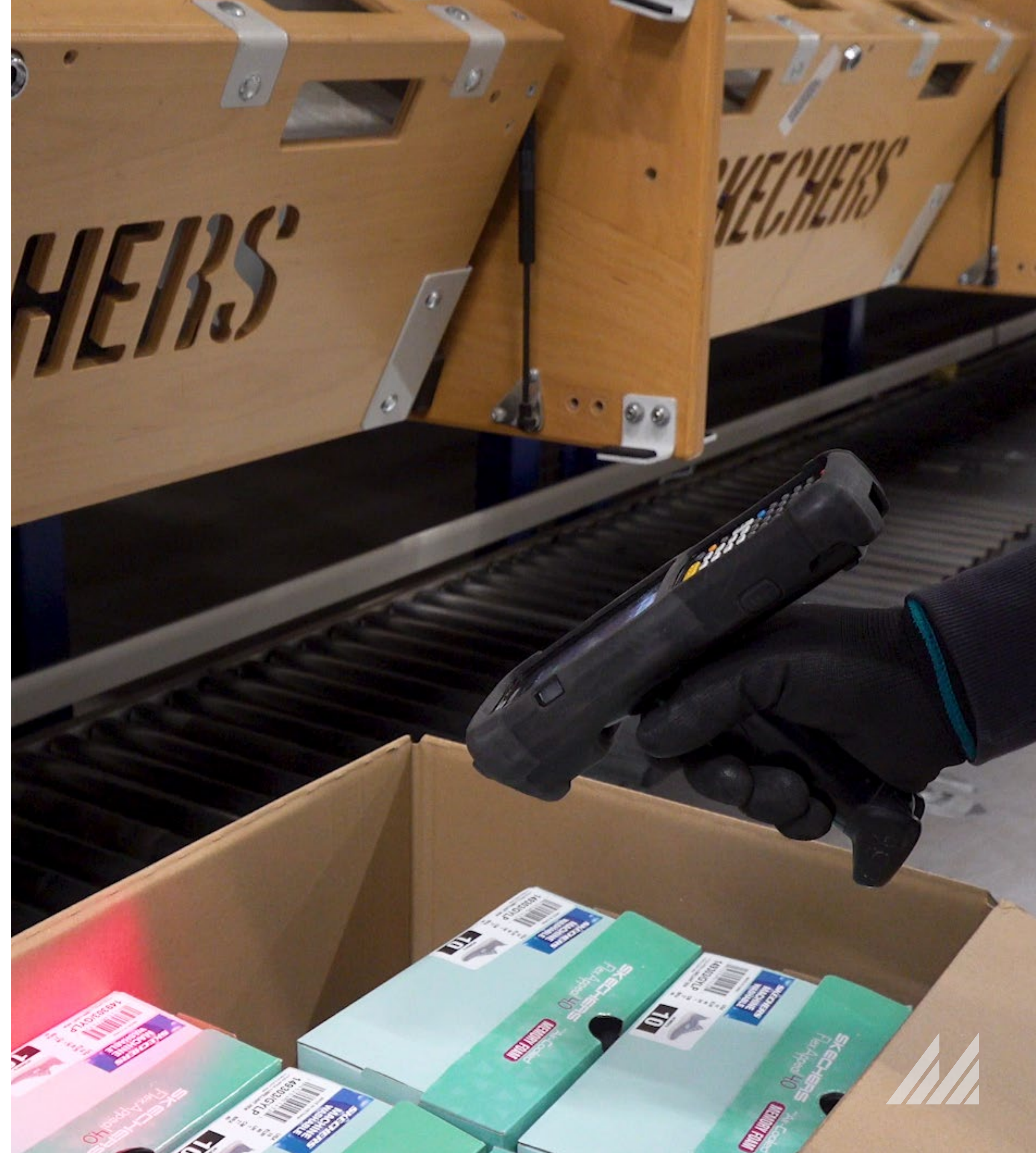


## Meer verkopen met een gestroomlijnd distributienetwerk

Als de Comfort Technology Company™ levert Skechers zijn assortiment schoenen, kleding en accessoires aan retailers en consumenten over de hele wereld. Door een assortiment producten aan te bieden waar consumenten naar vragen, is Skechers een van de top drie atletische lifestylebedrijven in de wereld geworden. En het bedrijf plant een voortdurende groei met als doel \$10 miljard in 2026.

Deze groei zou niet mogelijk zijn zonder een gestroomlijnd distributienetwerk. Skechers heeft 12 distributiecentra (DC's) in Noord-Amerika, Zuid-Amerika, Europa en Azië, met nieuwe DC's die in India en Canada worden geopend en uitbreiding in China. Vanuit al deze locaties worden groothandels beleverd, retaillocaties bevoorraden en direct-to-consumer bestellingen afgehandeld.

Skechers gebruikt al meer dan 20 jaar Manhattans warehousemanagementsysteem (WMS) als fundament van zijn DC-operatie. "Het WMS beschikt over alle informatie. En alle warehouses vertrouwen op die informatie", zegt Bud Biggs, vicepresident IT voor distributiecentra bij Skechers. Tijdens de pandemie zette Skechers nog een stap voorwaarts aan de retailzijde van het bedrijf met de uitrol van Manhattan Active® Omni.





“In de meer dan twintig jaar dat we samen zaken doen, hebben Manhattan en Skechers elkaar goed aangevuld tijdens het stroomlijnen van onze samenwerking. De onderlinge samenwerking is altijd geweldig geweest als het gaat om WMS en dat is nu ook het geval als het gaat om Manhattan Active Omni. De snelheid en stabiliteit van dit platform is uitstekend. Als we naar de toekomst kijken, hopen we dezelfde ervaring te krijgen als we naar het Manhattan Active WM-platform kijken.”

Chris Coye, senior vicepresident informatietechnologie bij Skechers



# Samen ontwikkelen en samen groeien

Innovatie en efficiënte technologie zijn onmisbaar geweest om de uitbreiding van het bedrijf te beheren en te faciliteren. Voor Skechers was dat onder andere Manhattan Warehouse Management. “Die consistentie biedt grote voordelen. We weten welke processen op welk moment op welke locatie plaatsvinden, omdat ze overal hetzelfde zijn. En we weten hoe productief en nauwkeurig die processen zijn. Iedereen kan echt elk van onze tientallen distributiecentra binnenlopen en meteen aan de slag gaan,” zegt Biggs.

Net zo belangrijk is het om IT-beheerders in staat te stellen zelf integraties, aanpassingen en implementaties uit te voeren. Manhattans WMS maakt dat mogelijk.

*“Een goede relatie met onze WMS-leveranciers is een must. Die relatie stelt ons in staat om samen te groeien en te ontwikkelen. Voor grote projecten maken we steeds vaker gebruik van Manhattans lokale professionals”, zegt Sophie Houtmeyers, vicepresident Distribution Operations bij Skechers.*






## “Innovatie is evident in alles wat we doen”

Grenzen verleggen en trends zetten zitten in het DNA van Skechers, zoals blijkt uit elke nieuwe collectie die wordt gelanceerd. “Die drang naar innovatie klinkt door in het hele bedrijf”, zegt Biggs. “Zelfs op het gebied van distributie is innovatie duidelijk aanwezig in alles wat we doen, omdat we weten dat het essentieel is voor groei. We denken altijd vooruit zodat we ons geen zorgen hoeven te maken over het nu en voorbereid zijn op de toekomst.”

De samenwerking met Manhattan begon toen Skechers ruim 20 jaar geleden zijn eerste geautomatiseerde distributiecentrum in gebruik nam. Sindsdien is de behoefte aan automatisering alleen maar gegroeid. Biggs: “In principe doen we hetzelfde als veel andere fabrikanten van consumentenproducten. We verzamelen, verpakken en verzenden. Alleen is de manier waarop we dat doen net iets innovatiever.”

Een voorbeeld is het gebruik van robots in het Japanse distributiecentrum. Houtmeyers: “Het is belangrijk dat we de kennis en ervaring van Manhattan hierbij hebben kunnen gebruiken. Die kunnen we nu weer gebruiken bij volgende projecten in andere distributiecentra.”





“We hebben een passie voor logistiek en dat zien we terug in Manhattan. Dat is één van de kernwaarden die we gemeen hebben. Andere kernwaarden zijn kennis en - het allerbelangrijkste - aandacht voor verandermanagement. We hebben een langdurige relatie met Manhattan en samen hebben we nog vele jaren voor de boeg waarin we de relatie verder kunnen verdiepen.”

Sophie Houtmeyers, vicepresident Distribution Operations bij Skechers



## “Manhattan begrijpt wat we nodig hebben”

Biggs herinnert zich de eerste implementatie van het WMS aan het eind van de jaren 90, wat een grote verandering in de distributie voor Skechers betekende. Het bedrijf ging van handmatige naar geautomatiseerde processen, van papieren picklijsten naar handheld computers. “Manhattan begeleidde ons bij die overgang”, aldus Biggs.

*“Pas toen we het achter de rug hadden, realiseerden we ons hoe belangrijk WMS is voor onze activiteiten. Het vertrouwen dat Manhattan sindsdien met ons heeft opgebouwd is groot.”*

Houtmeyers bevestigt dat het vertrouwen in Manhattan groot is. “Skechers is een geweldig bedrijf. De groei is één van de grootste in de schoenenbranche. We hebben een partner nodig die ons groeitempo kan bijhouden, vooral nu we op weg zijn naar een omzet van \$10 miljard. Het is belangrijk dat we niet alleen kijken naar de business van vandaag, maar ook naar die van morgen en overmorgen. Manhattan begrijpt wat we over vijf of tien jaar nodig hebben.”



“Tijdens de pandemie, toen iedereen aan huis gebonden was, bleven onze distributiecentra draaien. We hadden het druk met projecten die we moesten afronden, zoals de bouw van een van onze grootste distributiecentra in China. Manhattan nam toen het voortouw en implementeerde de software volledig op afstand. Dat was ongelooflijk.”

Bud Biggs, vicepresident informatietechnologie bij Skechers





Vroeg in de pandemie werkte Skechers samen met Manhattan om snel nieuwe fulfilmentmethoden te introduceren en koos Manhattan Active Omni voor een unieke use case rond buy-online, pick-up in store en curbside pick-up. “Toen onze winkels sloten, maakten we gebruik van het platform en rolden we in 14 weken Active Omni uit om BOPIS en afhalen op de stoep in al onze Noord-Amerikaanse winkels mogelijk te maken.”

De efficiëntie en het succes van de oplossing hebben Skechers ertoe aangezet Manhattan Active Omni in het hele bedrijf uit te rollen. “We willen het platform wereldwijd gebruiken als link tussen onze e-commerce business en onze distributiecentra. We hadden verschillende systemen die gericht waren op de Amerikaanse markt en zagen ons voor de complexe taak gesteld om die systemen voor elk land aan te passen. Door gebruik te maken van een wereldwijde implementatie van Active Omni konden we snel handelen en ons gemakkelijk aanpassen terwijl we onze wereldwijde e-commerceactiviteiten lanceerden.”

Met Manhattans retailtechnologie heeft Skechers een platform voor distributed order management. Dit maakt het eenvoudig om nieuwe omnichannelconcepten te introduceren, zoals online kopen, afhalen in de winkel en curbside pick-up. Daarnaast heeft Skechers e-commercesites uitgerold in Europa en Japan en draait Active Omni nu in deze markten.

*Coye voegt daaraan toe: “Het is een schaalbaar en repliceerbaar platform, waarmee we met relatief gemak e-commercesites in veel meer landen kunnen lanceren.”*





“Toen we op zoek gingen naar een distributed ordermanagementsysteem, hadden we eigenlijk maar twee keuzes. De langetermijnrelatie die we in ruim 20 jaar hebben opgebouwd met Manhattan en de kwaliteit van de oplossingen die we gebruiken, hebben ons doen besluiten om bij Manhattan te blijven. We zoeken partners die stabiliteit, schaalbaarheid en innovatie garanderen. Met Manhattan hebben we zo’n partner gevonden. We hopen deze samenwerking in de toekomst verder uit te bouwen.”

Chris Coye, senior vicepresident informatietechnologie bij Skechers



