

CARHARTT SENKT KOSTEN UND STEIGERT MEHRWERT

mit einem Cloud-basierten TMS

OPERATIONS

Firmenhauptsitz: Dearborn, Michigan (USA)
Vertriebszentrum: 1 in Hanson, Kentucky (USA)

LÖSUNGEN VON MANHATTAN ASSOCIATES

Transportation Management,
Warehouse Management



HERAUSFORDERUNG

Bisher verwaltete Carhartt die gesamte Versandabwicklung intern. Um den zunehmenden Fulfillment-Herausforderungen gerecht zu werden, musste Carhartt nun eine Cloud-basierte TMS-Lösung implementieren. Denn nur so kann das Unternehmen einen hervorragenden Kundenservice bieten und gleichzeitig die Versandausgaben effektiv kontrollieren.

LÖSUNG

Carhartt wandte sich an Manhattan Associates, seinen langjährigen Partner für Lagerverwaltungssysteme, und bat um eine Transportmanagement-Lösung. Manhattan Associates war bereits mit Carhartt vertraut, was eine schnelle Implementierung ermöglichte.

FORTSCHRITT UND ERGEBNIS

Carhartt sorgt für gleichbleibend hohe Service Levels und behält zudem einen Überblick über Kosten. Carhartt verbesserte außerdem die Konsolidierung und Modaloptimierung, senkte die Anzahl an Sendungen bei hochvolumigen Handelsrouten mit einer durchschnittlichen Gewichtszunahme von 82 kg/Sendung.

„Manhattan Associates ist bereits seit über 20 Jahren unser Partner für Lagerverwaltungssysteme. Weil Manhattan Associates bereits mit unserem Unternehmen vertraut war, konnten wir das TMS sehr schnell implementieren.“

JOHN HILL, CHIEF INFORMATION OFFICER, CARHARTT, INC.

VORBEREITUNG FÜR DAS OMNICHANNEL-FULFILLMENT

bei Carhartt

OPTIMIERTE TRANSPORTAUSGABEN UND EINZIGARTIGE VERSANDFLEXIBILITÄT

Carhartt ist ein 1889 gegründetes Familienunternehmen, das langlebige Berufskleidung herstellt. Die Produkte von Carhartt sind online, in Einzelhandelsläden rund um den Globus und in Fachgeschäften erhältlich.

Wie andere Hersteller und Einzelhändler bereitet sich Carhartt darauf vor, sich im herausfordernden Umfeld des Omnichannel-Fulfillments zu behaupten. Im Gegensatz zu vielen anderen Unternehmen wickelt Carhartt das Transportmanagement (TM) intern ab, statt es an externe Anbieter auszulagern.

SCHNELLES ROLLOUT DES SAAS-BASIERTEN TRANSPORTATION MANAGEMENT SYSTEMS

Das manuelle Transportmanagement von Carhartt ist längst nicht mehr tragbar. Carhartt hatte keinen Überblick über Produktströme, litt unter einer eingeschränkten Ausführung und unnötig hohen Transportkosten. Die Führungsebene erkannte, dass es an der Zeit war für ein Transportation Management System (TMS), um die bestehenden Abläufe zu optimieren und sich auf die herausfordernde Welt des Omnichannel-Vertriebs vorzubereiten.

Ebenso wichtig war der Prozess der Implementierung des neuen TMS. Carhartt entschied sich deswegen für ein System, das als Cloud-basierte SaaS (Software-as-a-Service) installiert wird. Denn die Cloud-Installation ist schneller und kostengünstiger als ein herkömmliches lokales TMS. Die internen IT-Mitarbeiter von Carhartt können sich auf andere Aufgaben konzentrieren und müssen sich nicht mit der Installation, Verwaltung und Aktualisierung eines internen Systems herumschlagen. Wenn sich Carhartt irgendwann dafür entscheiden würde, einen externen

Logistikanbieter einzusetzen, müsste sich das Unternehmen weder Gedanken über die Art des Anbieter verwendeten Systems machen noch darüber, ob dieses System mit der Lösung des Anbieters kompatibel ist.

Sobald diese zentralen Entscheidungen getroffen waren, begann Carhartt mit der Suche nach einem TMS-Partner. Schnell stellte sich Manhattan Associates als erste Wahl heraus, so John Hill, Chief Information Officer bei Carhartt. Manhattan Associates unterstützt Carhartt schließlich bereits seit den 1990er-Jahren als Anbieter für Lagerverwaltungssysteme und kennt das Unternehmen daher sehr gut. Das war wichtig, um das Transportation Management System so schnell und reibungslos wie möglich zu implementieren, sagt Hill. Darüber hinaus bot Manhattan Associates eine flexible und skalierbare Anwendung auf einer zentralen Plattform.



„Das Know-how von Manhattan Associates im Hinblick auf SaaS-gesteuerte, Cloud-basierte TMS-Lösungen war der Schlüssel zum Erfolg des Projekts. Wir müssen uns nicht um die Instandhaltung der Software oder um Produkt- und Systemupdates kümmern. Das übernimmt alles Manhattan Associates für uns. Wir verfügen jetzt über die aktuellsten verfügbaren Tools, um unsere Versandabläufe effektiv zu verwalten.“

DIE ERSTE ROLLOUT-PHASE BRACHTE SOFORT SICHTBARE ERGEBNISSE

Die erste Phase des Transportmanagements wurde im Februar 2016 lanciert, um den Vertrieb ausgehender Waren aus dem nationalen Vertriebszentrum von Carhartt in Hanson, Kentucky (USA), zu unterstützen. Fast über Nacht erzielte Carhartt sichtbare Ergebnisse jeder Transportmetrik. Das Auswahlverfahren von Spediteuren, die Ladeplanung sowie die Routenplanung wurden optimiert. Die wichtigsten Versandpartner von Carhartt konnten die Routen ihrer Fahrer planen, da sie wussten, dass Carhartt die Sendungen besser an die verfügbaren Kapazitäten anpassen konnte.

Das Unternehmen versendet jetzt weniger Pakete und mehr Fracht, was auf eine verbesserte Konsolidierung und Modaloptimierung hinweist. Die Anzahl der auf schwer ausgelasteten Transportrouten abgewickelten Einzelsendungen ist zurückgegangen. Das Gewicht von ausgehenden Sendungen aus dem Vertriebszentrum wurde im Durchschnitt pro LTL/FTL-Sendung um 82 kg erhöht.

Carhartt nutzte das Transportbeschaffungsmodul der Lösung, um die Frachtangebotszyklen zu vereinfachen, und identifizierte Möglichkeiten zur Neuausrichtung der Routen und zur Umsetzung betrieblicher Initiativen (Palettierung), um Kosteneinsparungen zu erzielen. „Wenn die Vereinbarungen abgeschlossen und vollständig umgesetzt sind, werden wir die Kosten unserer jährlichen LTL- und FTL-Frachtausgaben wahrscheinlich um mehr als 20 % reduzieren“, prognostiziert Hill.

„Unser TMS bietet uns eine größere Kontrolle und Flexibilität für unsere Versandfunktion, als es jemals mit unserem alten System möglich gewesen wäre“, sagte Hill. „Wir können jetzt schnellere und fundiertere Transportentscheidungen treffen. Das ist wichtig, wenn man selbst für den Versand verantwortlich ist, statt ein Drittanbieter.“

Dank der besseren Routenoptimierung kann Carhartt beispielsweise LTL- und FTL-Dienste häufiger nutzen und ist nicht mehr so stark auf kostspielige Lieferungen von Kleinpaketen angewiesen, sagt er. „Diese positiven Ergebnisse können nur mit einer besseren Lieferkettentransparenz erzielt werden“, unterstreicht er. „Wir können unseren Kunden jetzt die Flexibilität bieten, mit verschiedenen Versandmethoden zu experimentieren, was besonders in der Hochsaison wichtig ist.“

Carhartt plant, Transportation Management in Phasen auszurollen, da das System seine wachsenden Vertriebskanäle und seine Fulfillment-Strategie unterstützt. Das Unternehmen prüft, ob es das System auch für sein inländisches Netzwerk eingehender Lieferungen sowie für sein wachsendes internationales Geschäft einsetzen kann, so Hill. Im weiteren Verlauf des Rollouts wird sich Carhartt darauf verlassen, dass sein langjähriger Partner Manhattan Associates ihn unterstützt. „Angesichts all der Dienstleistungen, die Manhattan Associates für uns erbringt, gehe ich davon aus, dass unsere Partnerschaft auch in Zukunft weiter wachsen wird“, sagte Hill.

Laut Hill sei es wichtig anzumerken, dass ein TMS für Unternehmen jeder Größe geeignet sei, nicht nur für die größten. „Jedes Unternehmen kann seinen Versandprozess mit einem TMS optimieren“, so Hill. „Man braucht dafür nur den richtigen Partner.“

