

URBAN OUTFITTERS OPTIMIERT SEINE LIEFERKETTE

mit der Plattform von
Manhattan Associates

OPERATIONS

Philadelphia, Pennsylvania (USA)

ANLAGEN

Vier Vertriebszentren in Nordamerika und zwei
in Europa mit einer Gesamtfläche von 93.000
Quadratmetern

LÖSUNG VON MANHATTAN ASSOCIATES

Warehouse Management für IBM i,
Transportation Execution,
Supply Chain Intelligence

URBAN OUTFITTERS



HERAUSFORDERUNG

Die bestehenden Systeme wurden enorm durch das schnelle Wachstum und das steigende Volumen belastet.

LÖSUNG

Warehouse Management von Manhattan Associates und andere Lieferkettenlösungen boten Urban Outfitters die Funktionalität und Skalierbarkeit für Multi-Channel-Abläufe und Wachstum.

FORTSCHRITT UND ERGEBNIS

Reduzierung der Belegschaft um insgesamt 35 %; Reduzierung der Dokumentations- und Rechnungsstellungsprozesse um 80 %; Reduzierung der Durchlaufzeit um 66 % und Steigerung der Einlagerungseffizienz um 60 %.

„Wir streben langjährige Beziehungen an – sowohl mit unseren Kunden als auch mit unseren Lieferanten. Die erste Implementierung war ein großer Erfolg und wir betrachten Manhattan Associates als einen vertrauenswürdigen Partner, der mit uns wachsen wird, wenn wir unsere globalen Aktivitäten weiter ausbauen.“

MIKE SPARKS, DIRECTOR OF SUPPLY CHAIN SYSTEMS
URBAN OUTFITTERS URBAN OUTFITTERS

URBAN OUTFITTERS

macht sich bereit für Wachstum

VON VINTAGE- UND BOHO-MODE

bis hin zu Accessoires, Wohnaccessoires – Urban Outfitters ist Luxusmarke, Designerlabel und Trendsetter. Das Unternehmen vertreibt seine Waren weltweit über mehrere Kanäle: Fachgeschäfte, Websites und Kataloge. Die Stores von Urban Outfitters ziehen junge Erwachsene an, während die Zielgruppe von Anthropologie hauptsächlich junge Frauen sind. Neben globalen Einzelhandels- und Direktkundenkanälen verfügt Urban Outfitters über eine Großhandelsabteilung, die die Labels Free People, Leifsdottir und BDG an mehr als 1.000 Geschäfte in den USA und in Europa vertreibt.

Urban Outfitters möchte seine Kundenbasis in Nordamerika und Europa durch zusätzliche Standorte und Angebote für Endverbraucher erweitern. Für dieses Wachstum brauchte das Unternehmen eine Lagerverwaltungslösung, die mit dem Unternehmen wachsen würde.

„Aufgrund von überlasteten Systemen und arbeitsintensiven Prozessen war es nahezu unmöglich, mit unserer

Wachstumsrate Schritt zu halten“, so

Mike Sparks, Director Supply Chain Systems.

„Wir brauchten eine Lagerverwaltungslösung, die diese Probleme lösen konnte und es uns ermöglichen würde, eine zentrale Plattform für alle Lieferkettenprozesse in allen Betrieben zu entwickeln.“

Weil die bestehenden Systeme aufgrund des Wachstums vollkommen überlastet waren, entschied sich Urban Outfitters, seine Prozesse auf eine zentrale Lieferketten-Prozessplattform umzustellen, die die Aktivitäten in den USA und in Europa zusammenführen könnte.

Die Lösung musste in der Lage sein, große Mengen zu bewältigen, die mit mehreren Lagern über mehrere Kanäle verbunden sind. Urban Outfitters wollte auch die Prozesseffizienz steigern, die Transparenz der Lieferkette verbessern und Leistungsmessungen verbessern.

DIE EXPERTISE VON MANHATTAN ASSOCIATES SOWIE DIE SKALIERBARKEIT VON WAREHOUSE MANAGEMENT WAREN GENAU DAS RICHTIGE

Urban Outfitters begab sich auf die Suche nach einem Anbieter, der ein langfristiger Partner werden und die Geschäftsstrategien unterstützen würde.

Das Unternehmen brauchte zudem eine überlegene Lieferketten-Prozessplattform, um die verschiedenen Systeme und arbeitsintensiven Prozesse zu ersetzen. Urban Outfitters entschied sich für Manhattan Associates, um die Abläufe und Systeme zu überholen.

„Wir wollten mit den besten Lieferkettenexperten und -lösungen arbeiten, um unsere Ziele zu erreichen und unsere Vertriebsprozesse auf ein neues Level zu heben“, so Sparks. „Die Supply Chain Process Platform und Warehouse Management von Manhattan Associates boten uns die Skalierbarkeit und Funktionalität für Multi-Channel-Abläufe und Wachstum.“ betonte Jackson. „Es zeigte, dass es vorteilhafter war, im gleichen Tempo zu arbeiten, als sich vor anderen zurückzuziehen.“

Tausende Menschen arbeiten im Vertriebsprozess zusammen. Für maximale Effizienz mussten alle im Einklang arbeiten.“

KOMBINATION MEHRERER SYSTEME MIT BESTEHENDEN ANLAGEN

Urban Outfitters lancierte das Projekt zur Aktualisierung der Lagerverwaltung mit seiner Direkt-Kanal-Abteilung und einem zusätzlichen Vertriebszentrum, das das Unternehmen in South Carolina (USA) erworben hatte. Die Lösungen verbesserten die Vertriebsprozesse, wurden in vorhandene Technologien integriert und unterstützten die zahlreichen kleinen Aufträge des Direktkanals. Zur Übernahme des neuen Vertriebszentrums nutzte Urban Outfitters die Integrationsfunktionen von Warehouse Management, um den Kippschalensorter und andere bereits vorhandene Materialtransportgeräte zu integrieren.

„Die Integration in die Materialtransportausrüstung, die wir in South Carolina übernommen hatten, war einer der Gründe, warum wir uns für die Lösung von Manhattan Associates entschieden haben“, so Sparks. „Denn dadurch konnten wir von den bereits vorhandenen Anlagen profitieren.“

Urban Outfitters konnte das Vertriebszentrum in South Carolina innerhalb eines Jahres planmäßig in Betrieb nehmen. Mit steigendem Wachstum und zunehmender Optimierung durch Warehouse Management geht das Unternehmen davon aus, dass es künftige Vertriebszentren in nur sechs Monaten in Betrieb nehmen kann, wodurch die Implementierungszeit halbiert würde. Dieses Ziel wurde 2012 auf den Prüfstand gestellt, als Urban Outfitters seine neue Anlage an der amerikanischen Westküste eröffnete.

SENKUNG DER PERSONALKOSTEN UND STEIGERUNG DER PRODUKTIVITÄT

Urban Outfitters verzeichnete mit Warehouse Management von Manhattan Associates und anderen Lieferkettenlösungen eine signifikante Kapitalrendite. Das Unternehmen erhöhte die Produktivität und Transparenz der Lieferkette und verbesserte gleichzeitig die Zusammenarbeit mit Handelspartnern und den Produktfluss. Folgende Erfolge verzeichnete Urban Outfitters seit der Implementierung:

- Reduzierung der Belegschaft um insgesamt 35 %
- Reduzierung der Dokumentations- und Rechnungsstellungsprozesse um 80 %
- Reduzierung der Durchlaufzeiten von 3 Tagen aufweniger als einen Tag
- Steigerung der Einlagerungseffizienz um 60 %

Durch Warehouse Management kann das Unternehmen die Verteilung eingehender Sendungen besser planen und Aufträge schneller und genauer ausführen. Die Bearbeitungszeit und der Lagerbestand haben sich verringert. Außerdem erhalten Stores genauere Informationen zu den Sendungen.

