

“Eu não sei o que seria da nossa empresa sem a Manhattan. Ela tem função integral no suporte aos nossos sistemas de supply chain e gestão de armazém.”

Jim Cook, Vice-Presidente de
Tecnologia da Informação,
Jockey International



Manhattan
A Jockey
é Líder em
Supply Chain
Associates

JOCKEY®

Sede: Kenosha, Wisconsin

Plataforma: IBM i

Solução Manhattan:
Warehouse Management

A empresa Jockey incrementa o supply chain e amplia o alcance global com a Warehouse Management

Jockey e Manhattan se complementam perfeitamente

A Jockey International, fundada em 1876, continua sendo uma empresa privada que se tornou uma marca icônica nos Estados Unidos e hoje emprega mais de 3.000 pessoas no mundo. A Jockey é líder no fornecimento de roupas íntimas e outros produtos de vestuário vendidos em mais de 120 países.

Com sede global em Kenosha, Wisconsin, a Jockey tem o compromisso de fornecer serviços e produtos inovadores e de alta qualidade para os clientes, que são tratados e valorizados individualmente. A empresa acompanha o setor varejista, que está em constante mudança, oferecendo com rapidez produtos para os diversos canais de distribuição. Isso inclui canais de varejo e atacado, como lojas de departamento e redes, canais de massa, canais diretos e canais licenciados.

A força da marca Jockey e a diversidade de seus canais também contribui para um dos maiores desafios da empresa. “Nosso supply chain nunca fica parado: está em constante mudança”, diz Jim Cook, Vice-Presidente de Tecnologia da Informação da Jockey. “Há pressão contínua em nossos canais para que sejam oferecidos produtos cada vez melhores e entregues com maior rapidez, o que impulsiona o supply chain a ser o mais eficiente possível.”

Para alcançar essa eficiência, a Jockey equipou seus centros de distribuição com as soluções da Manhattan, em 1990, quando as empresas começaram a usar a tecnologia para identificar os elos frágeis no supply chain. A Jockey foi, na verdade, a primeira cliente da Manhattan Associates. “Eu não sei o que seria da nossa empresa sem a Manhattan”, afirma Cook. “Ela tem função integral no suporte aos nossos sistemas de supply chain e gestão de armazém.”

A empresa se reuniu com os fornecedores da primeira camada, especializados em produtos acabados, e também com fornecedores da segunda e da terceira camadas, que fornecem tecidos, linhas e outros itens necessários para a fabricação dos produtos da Jockey. “Nossos fornecedores passaram a trabalhar conosco de maneira mais eficaz e diminuiram significativamente o prazo de entrega em pelo menos 80%”, confirma Jim Lunney, Vice-Presidente da Divisão de fornecimento,

Desafio:

A Jockey opera comercialmente no mundo todo e deve estar preparada para antever novas oportunidades, atender aos canais existentes e oferecer produtos exclusivos e atraentes.

Solução:

A Warehouse Management da Manhattan proporcionou a flexibilidade que a Jockey precisava para conquistar o mercado canadense e gerenciar as configurações já existentes.

Resultados:

A solução Warehouse Management da Manhattan permitiu que a Jockey atendesse às exigências do canal e recebesse produtos dos fornecedores de forma mais rápida, reduzindo os prazos de entrega em até 80%.



Precisamos ser ágeis e ligeiros para prever tendências de mercado e conquistar novos territórios. Existem empresas muito maiores disputando esses canais, mas nossas vantagens são a flexibilidade de oferecer tendências exclusivas e a velocidade com que colocamos um produto no mercado.

Jim Lunney, Vice-Presidente da Divisão de Fornecimento, Fabricação e Distribuição para o Hemisfério Ocidental



fabricação e distribuição para o hemisfério ocidental. “Melhoramos a colaboração e a comunicação com nossos fornecedores e agora podemos direcionar os pedidos com mais rapidez e precisão, contribuindo para uma base de clientes mais satisfeita.”

Embora a Jockey seja uma empresa de médio porte, ela consegue competir com outras empresas maiores no cenário internacional. “Todo fabricante deseja oferecer produtos diferentes, que atraiam o consumidor”, explica Lunney. “Essa diversidade e as demandas dos clientes resultaram no aumento das SKUs em nossos armazéns.”

A Jockey aproveitou a Warehouse Management da Manhattan para administrar a complexidade de suas operações. Mas a empresa enfrentou seu mais recente desafio, decorrente de um problema no supply chain, quando surgiu a oportunidade de captar um grande fluxo de receita no Canadá. No entanto, o empreendimento precisava ser lançado num período muito curto: três meses.

A solução Warehouse Management acelera o tempo de expansão da Jockey no Canadá

Com concorrentes circulando pelo canal de distribuição canadense que estava disponível para todos, a Jockey precisou agir rapidamente para conquistar o mercado. Depois de obter enorme sucesso com o modelo de supply chain nos Estados Unidos, a equipe de TI precisou duplicar a infraestrutura da maneira mais rápida possível para poder começar a distribuição no Canadá. “Foi uma tarefa intimidadora para nós”, afirma Cook. “Tivemos que configurar as linhas de produto, a organização das vendas e diversas operações de negócios mais rápido que nunca.”

Felizmente, a Jockey já estava no processo de atualização do sistema de Warehouse Management da Manhattan naquele momento. A atualização forneceu melhor visibilidade para o supply chain, oferecendo à Jockey a flexibilidade necessária para entrar nas operações canadenses num período muito curto.

“A solução de Warehouse Management da Manhattan permitiu atender às demandas do nosso novo canal de distribuição e exerceu um impacto positivo no nosso supply chain geral”, declara Lunney. “Nós simplificamos os processos e agora podemos oferecer produtos de forma mais rápida e lidar com vários fornecedores em diferentes continentes, bem como com centros de distribuição e clientes espalhados pelo mundo.”

A Jockey obtém a agilidade necessária num mercado competitivo

Com a Warehouse Management, a Jockey apresenta um supply chain adaptável, que permite oferecer de maneira consistente novos produtos para canais de distribuição exigentes. A empresa também pode se basear nesses canais e competir com fornecedores maiores, assim como foi feito no Canadá.

“Precisamos ser ágeis e ligeiros para prever tendências de mercado e conquistar novos territórios”, afirma Lunney. “Existem empresas muito maiores disputando esses canais, mas nossas vantagens são a flexibilidade de oferecer tendências exclusivas e a velocidade em que colocamos um produto no mercado.” Essa agilidade foi confirmada, ao assegurar o canal de distribuição canadense, que está tendo bastante êxito hoje em dia.

Além disso, Lunney está seguro de que os recursos de distribuição da Jockey têm a capacidade de reagir ao dinâmico setor varejista. “É de suma importância ter um sistema que atenda não apenas às necessidades do supply chain, mas que também possa prever essas necessidades”, completa Lunney. “Com o sistema de Warehouse Management da Manhattan, conseguimos fazer tudo isso.”