

JOCKEY VERBETERT WERELDWIJDE SUPPLY CHAIN

met Warehouse Management

OPERATIE

Hoofdkantoor: Kenosha, Wisconsin, VS

OPLOSSING

Warehouse Management

JOCKEY.



UITDAGING

Jockey is wereldwijd actief en wil nieuwe kansen kunnen grijpen, bestaande kanalen beter beheren en unieke, aantrekkelijke producten aanbieden.

OPLOSSING

De warehousemanagementoplossing van Manhattan bood Jockey de benodigde flexibiliteit om de Canadese markt te veroveren en bestaande configuraties te beheren.

RESULTAAT

De oplossing stelde Jockey in staat om aan de eisen van kanalen te voldoen en goederen sneller te ontvangen. Doorlooptijden konden zo met maar liefst 80% worden verkort.

“Ik weet niet hoe onze business er uit zou zien zonder Manhattan. Het is altijd een integraal onderdeel van onze supplychain- en warehousemanagementsystemen geweest.”

JIM COOK, VICEPRESIDENT INFORMATION TECHNOLOGY, JOCKEY INTERNATIONAL

JOCKEY EN MANHATTAN ASSOCIATES

JOCKEY EN MANHATTAN PASSEN PERFECT BIJ ELKAAR

Jockey International werd in 1876 opgericht en is sindsdien uitgegroeid tot het iconische Amerikaanse merk dat we vandaag kennen. Het is nog steeds in particuliere handen en heeft wereldwijd meer dan 3000 mensen in dienst. Jockey is marktleider op het gebied van ondergoed en andere kledingproducten en wordt in meer dan 120 landen verkocht.

Met het hoofdkantoor in Kenosha, Wisconsin, streeft Jockey ernaar om innovatieve, hoogwaardige producten en service aan al haar klanten te bieden, die stuk voor stuk als uniek worden behandeld en gewaardeerd. Jockey houdt het tempo van de snel veranderende retailsector bij door producten zo snel mogelijk via diverse distributiekkanalen te leveren. Jockey beschikt over een scala aan retail- en groothandelskanalen zoals warenhuizen, retailwinkels, massakanalen, directe kanalen en gelicentieerde kanalen.

De kracht van het Jockey-merk en de diversiteit van de distributiekkanalen brengen ook de nodige uitdagingen met zich mee. "Onze supply chain staat nooit stil, het verandert voortdurend", aldus Jim Cook, vicepresident informatietechnologie bij Jockey. "Onze kanalen staan onder constante druk om betere producten sneller te leveren. Dit houdt dus ook in dat de supply chain zo efficiënt mogelijk moet zijn."

Om die efficiëntie te bereiken, introduceerde Jockey al in 1990 de eerste Manhattan-oplossingen in zijn distributiecentra, toen voor het eerst van technologie gebruik werd gemaakt om de zwakke plekken in hun supply chain te identificeren. Jockey was Manhattan's allereerste klant. "Ik weet niet hoe onze business er zonder Manhattan uit zou zien," zegt Cook. "Het is altijd een integraal deel van onze supplychain- en warehousemanagementsystemen geweest."

Het bedrijf sprak niet alleen met directe leveranciers over afgewerkte producten, maar ook met tweede- en

derdelijnsleveranciers die de stoffen, garens en andere uitrusting leverden die nodig zijn voor de productie van Jockey-kleding. "Onze leveranciers werkten effectiever met ons samen en wisten de doorlooptijden met maar liefst 80% te reduceren", voegt Jim Lunney, vicepresident voor inkoop, productie en distributie op het westelijk halfrond toe. "De samenwerking en communicatie met onze leveranciers verloopt een stuk soepeler en we kunnen orders sneller en nauwkeuriger uitvoeren. En daar worden onze klanten weer blijer van."

"We moeten snel en wendbaar zijn om op markttrends en nieuwe kansen te kunnen inspelen. Veel grotere bedrijven hebben een oogje op onze kanalen, maar wij zijn gelukkig zo flexibel dat we snel op unieke trends kunnen inspringen en nieuwe producten kunnen introduceren."

JIM LUNNEY, VICEPRESIDENT VOOR INKOOP, PRODUCTIE EN DISTRIBUTIE VOOR HET WESTELIJK HALFROND

Ook al is Jockey een middelgroot bedrijf, het heeft zich internationaal gezien altijd staande weten te houden tegenover grotere concurrenten. "Elke producent wil een divers en aantrekkelijk aanbod aan producten leveren die de klant graag wil kopen", legt Lunney uit. "Die diversiteit en de eisen van onze klanten hebben tot een toename van het aantal SKU's in onze magazijnen geleid."

Jockey heeft de warehousemanagementoplossing van Manhattan ingezet om de complexiteit van die activiteiten beter aan te kunnen. Maar het bedrijf zag zich onlangs voor een grote uitdaging in de supply chain gesteld toen een grote en lucratieve kans in Canada aandeed. De hele overname moest binnen zeer kort bestek, drie maanden, worden geïntroduceerd.



WAREHOUSE MANAGEMENT VERSNELT JOCKEY'S UITBREIDING IN CANADA

Toen er een Canadees distributiekanaal voor het grijpen lag, verschenen al gauw vele kapers op de kust. Jockey moest snel handelen om deze kans te grijpen. Het in de VS toegepaste supplychainmodel werkte erg goed en Jockey wilde diezelfde infrastructuur nu ook voor de distributie in Canada inzetten. En wel zo snel mogelijk. "Het was een enorme, zware klus", aldus Cook. "Productlijnen, de verkooporganisatie en nog vele andere bedrijfsoperaties moesten sneller dan ooit worden opgezet."

Gelukkig was Jockey destijds net begonnen met een upgrade van het warehousemanagementsysteem van Manhattan. De upgrade bood meer supplychainzichtbaarheid en gaf Jockey de nodige flexibiliteit om de Canadese activiteiten binnen een zeer kort tijdsbestek op zich te nemen.

"De warehousemanagementoplossing van Manhattan stelde ons in staat om aan de eisen van het nieuwe distributiekanaal te voldoen en had een positieve impact op onze supply chain in het algemeen", aldus Lunney. "We hebben onze processen vereenvoudigd en ook al werken we met talrijke leveranciers, meerdere distributiecentra en klanten in verschillende werelddelen, we kunnen onze producten sneller leveren."

IN EEN ZEER COMPETITIEVE SECTOR IS JOCKEY NU WENDBAARDER DAN OOIT

Met Warehouse Management beschikt Jockey over een aanpasbare supply chain waarmee het bedrijf consistent nieuwe producten via de veeleisende distributiekanaalen kan leveren. Het bedrijf kan ook op deze kanalen voortbouwen en grotere concurrenten het hoofd bieden, net zoals het in Canada heeft gedaan.

"We moeten snel en wendbaar zijn om op markttrends en nieuwe kansen te kunnen inspelen", zegt Lunney. "Veel grotere bedrijven dan het onze hebben een oogje op onze kanalen, maar wij zijn gelukkig zo flexibel dat we snel op unieke trends kunnen inspringen en nieuwe producten kunnen introduceren." Deze wendbaarheid kwam het bedrijf goed van pas bij de aankoop van het Canadese distributiekanaal dat nu heel goed werkt.

Lunney heeft er alle vertrouwen in dat de distributiekanaalen van Jockey ook in de toekomst de onvermijdelijke veranderingen in de retailsector aan kunnen. "Het is van groot belang om een systeem te hebben dat niet alleen aan de supplychainbehoeften voldoet, maar daar ook op kan inspelen", voegt hij toe. "En met Manhattan Warehouse Management System kunnen we dat."

