

Case Study:

Forever Faster w praktyce
– od hasła do wyniku,
czyli historia o tym,
jak PUMA i AutoStore
transformują
intralogistykę



AutoStore



PUMA®

***OUR MISSION IS TO BE THE
FASTEST SPORTS BRAND IN THE
WORLD***



2016: Torrance
171 000 binów
170 robotów
23 portów

2019: Torrance
+ 12 portów

Puma – DC Torrance (USA)

- Strategiczne założenie: jeden, nowoczesny magazyn omnichannel
- Konsolidacja kilku wcześniejszych magazynów w jeden obiekt
- Obsługa trzech kanałów sprzedaży: hurtowej, dostawy do sklepów i e-commerce
- Obsługa pełnego portfolio produktów: ok. 30 000 SKU (nie tylko obuwie)
- Model direct-to-customer – wysyłka bezpośrednio do klienta końcowego
- Zasięg operacyjny: cała Ameryka Północna, Kanada.



Kluczowe technologie

- System kompletacji zamówień AutoStore typu goods-to-person
- 170 robotów
- 171 000 pojemników
- 35 stanowisk kompletacyjnych AutoStore



Kluczowe technologie

- System WES (Warehouse Execution System)
- Systemy put-to-light na stanowiskach kompletacyjnych



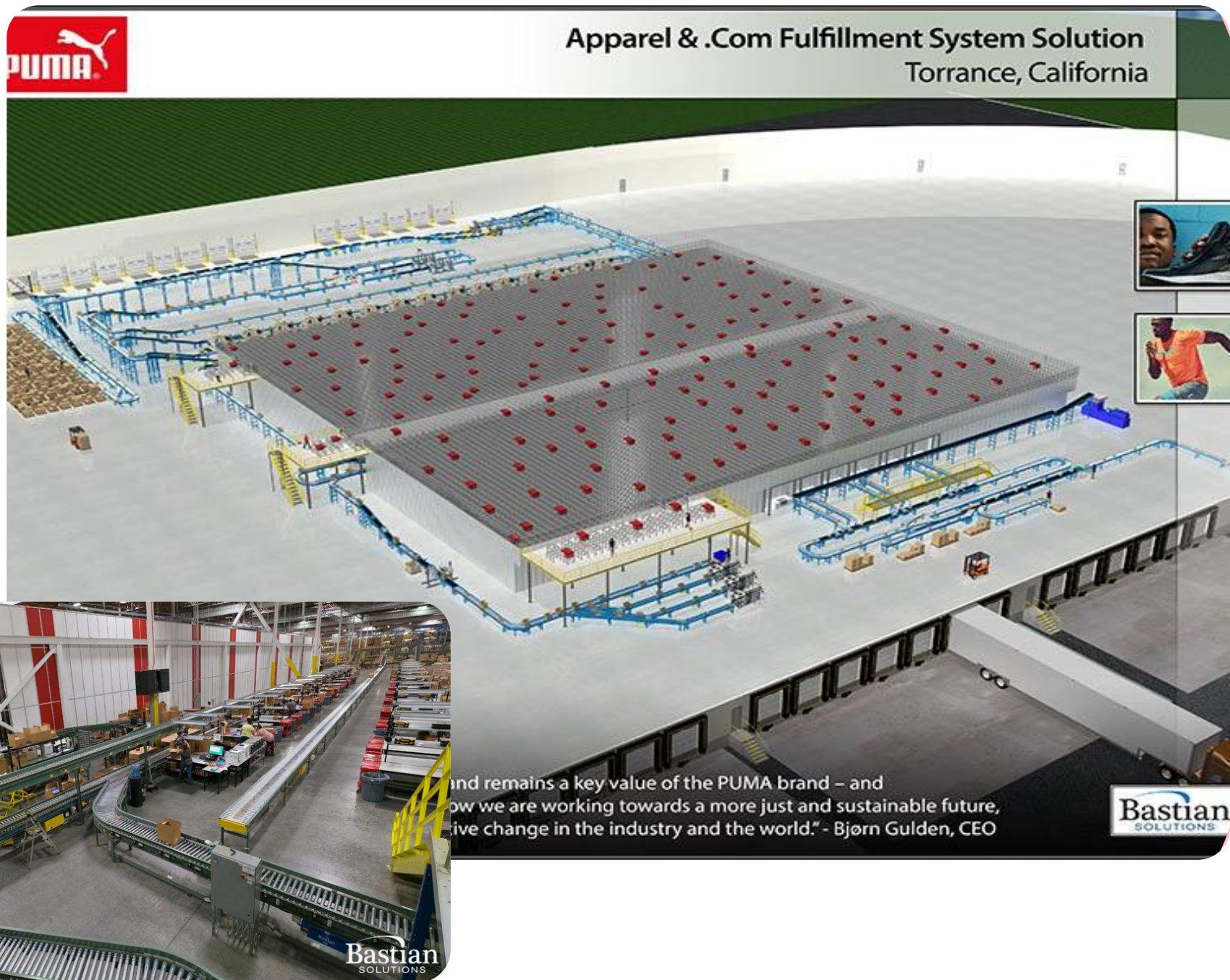
Kluczowe technologie

- Waga kontrolna in-line do sprawdzania wagi przesyłek
- Systemy „print & apply” do drukowania i automatycznego naklejania etykiet wysyłkowych



Kluczowe technologie

- Około 2000 m przenośników
- 2 maszyny do automatycznego pakowania zamówień e-commerce
- Sorter taśmowy
- Automatyczne formiarki kartonów



PUMA Torrance - projekt

System zaprojektowany
pod przepustowość:

200

linii /h
w e-commerce

700

linii /h – hurt

2-3 x

wyższa
wydajność

oraz

-duże wolumeny
-wysoką zmienność
zamówień



**„Szczерze mówiąc, w Torrance
byliśmy już na granicy możliwości.
Jeśli spojrzeć na rozwój naszego
biznesu i tempo wzrostu, które
planowaliśmy... uznaliśmy, że
musimy rozważyć uruchomienie
drugiego centrum
dystrybucyjnego.”**

**Bob Philon
President & CEO PUMA North Americ**





2016: Torrance
171 000 binów
170 robotów
35 portów

2019: Torrance
+ 12 portów

2019: Whitestown
206 000 binów
175 robotów
28 portów

2021: Whitestown
+98 000 binów
+9 portów

2022: Whitestown
+ 111 robotów
+ 31 portów

Puma – DC Whitestown (USA)

- 2019 r. – planowanie długoterminowego wzrostu we współpracy z operatorem logistycznym (ponad 10 lat współpracy PUMA z Cal Cartage w USA)
- Analiza dynamiki wzrostu wykazała, że: centrum dystrybucyjne w Torrance w niedługim czasie nie będzie wystarczające ani pod względem liczby SKU, ani wydajności operacyjnej
- Kluczowy cel: skrócenie czasu dostawy (dostawy do klientów w tamtym czasie na Wschodnie Wybrzeże trwały ok. 3 dni)
- 75% biznesu PUMA w USA było skoncentrowane właśnie na Wschodnim Wybrzeżu
- Presja rynkowa: standardy wyznaczane przez Amazon
- rosnące oczekiwania klientów dotyczące dostawy w 1 dzień



DC w Whitestown miało obsługiwać 3 kanały, lecz dominujący miał być e-commerce

- Okres wdrożenia zbiegł się z wprowadzeniem przez AutoStore: **Routera** oraz robotów Black Line
- Połączenie tych technologii pozwoliło osiągnąć: **+25% więcej prezentacji pojemników na godzinę** zauważalny wzrost wydajności operacyjnej
- Struktura obsługi kanałów w Whitestown:
 - dominujący e-commerce
 - następnie retail
 - najmniejszy udział – sprzedaż hurtowa
- Kluczowe okresy operacyjne: Black Friday & Cyber Monday
- System zaprojektowany z myślą o:10-krotnym zwiększeniu przepustowości w okresach peakowych

Pandemia jako punkt zwrotny

- Zamknięcie sklepów stacjonarnych: gwałtownie napędziło sprzedaż e-commerce
- Był to jednocześnie moment: „uruchamiania” AutoStore w Whitestown
- Wbrew oczekiwaniom spadku wolumenów: nastąpił eksplozywny wzrost zamówień Centrum dystrybucyjne w Indianapolis stanęło przed zadaniem obsługi e-com boomu pandemicznego bez utraty poziomu obsługi



Efekt długoterminowy

- Po pandemii: wysoki poziom sprzedaży e-commerce utrzymał się
- Kluczowy czynnik sukcesu: szybka i niezawodna dostawa do klientów
- Zbudowana w tym okresie przewaga operacyjna: pozostaje trwałym elementem strategii PUMA



PUMA Whitestown - projekt

Efekty biznesowe:

Uruchamiany w pandemii
(w trybie pilnym, lecz bez incydentów)

100 000 zamówień

hurtowych i e-commerce'owych
realizowanych TEGO SAMEGO DNIA

BF+50%vol

Od 03.2020 wzrost
zamówień Black
Friday + 50%

99%

Dokładność w
realizacji
zamówień

15 min

Przeszkolenie
nowego
pracownika

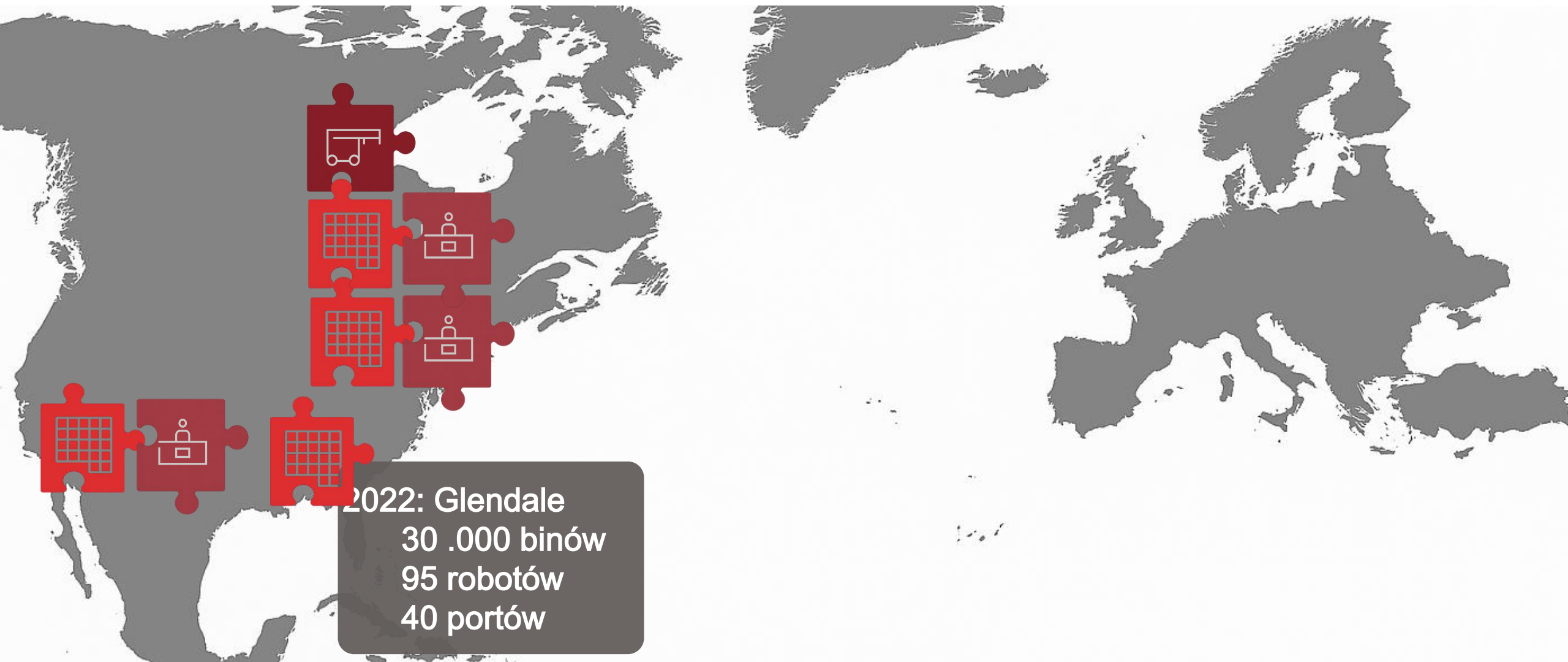
ROI 1 rok

Przed inwestycją
obliczony na 5 LAT

**„Przeszliśmy drogę od
dostaw trwających w
okresach szczytowych
nawet około dwóch
tygodni do realizacji
zamówień praktycznie
tego samego dnia w
Black Friday.”**

Thomas Liske
Global Logistics Director, PUMA





2022: Glendale
30 .000 binów
95 robotów
40 portów

2016: Torrance
171 000 binów
170 robotów
35 portów

2019: Torrance
+ 12 portów

2019: Whitestown
206 000 binów
175 robotów
28 portów

2021: Whitestown
+98 000 binów
+9 portów

2022: Whitestown
+ 111 robotów
+ 31 portów

Puma – DC Glendale - Waddell (USA)

- Magazyn w Waddell został zaprojektowany z myślą o:
 - obsłudze zamówień do partnerów hurtowych, oraz
 - wsparciu spółki zależnej PUMA zajmującej się segmentem golfowym – Cobra.





2022: Glendale
300 000 binów
95 robotów
40 portów

2024: Tarragona
120 000 binów
138 robotów
31 portów

2024: Vendenheim
70 000 binów
98 robotów
27 portów

2025: Poznań
154 000 binów
140 robotów
39 portów

2016: Torrance
171 000 binów
170 robotów
35 portów

2019: Torrance
+ 12 portów

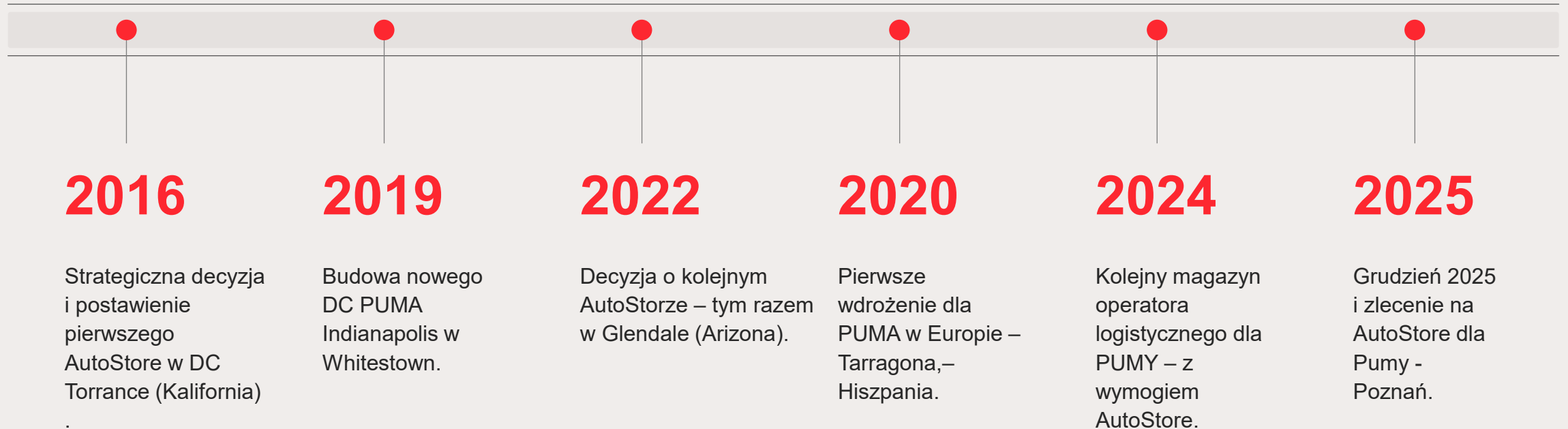
2019: Whitestown
206 000 binów
175 robotów
28 portów

2021: Whitestown
+98 000 binów
+9 portów

2022: Whitestown
+ 111 robotów
+ 31 portów

Prędkość napędzana technologią

AutoStore



Wnioski z case study PUMA & AutoStore

01

Strategia „Forever Faster” została przełożona na realne KPI operacyjne



- Automatyzacja intralogistyki stała się fundamentem realizacji obietnicy marki PUMA dotyczącej szybkości, dostępności i jakości obsługi klienta.
- AutoStore umożliwił przejście od wielodniowych dostaw w szczytach do realizacji zamówień tego samego dnia, nawet w Black Friday.

02

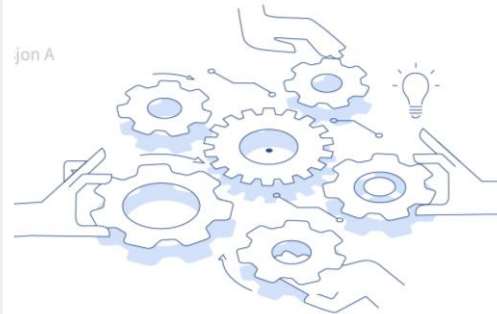
Decyzje logistyczne PUMA były konsekwentną odpowiedzią na wzrost i zmienność rynku



- Torrance (2016) – konsolidacja kanałów.
- Whitestown (2019) – odpowiedź na dynamiczny wzrost e-commerce i potrzebę skrócenia czasu dostawy
- Waddell / Glendale (2022–2024) –dalsza optymalizacja sieci DC w USA.
- **Każdy kolejny obiekt był skalowaniem sprawdzonego modelu, a nie eksperymentem.**
- **Model USA stał się blueprintem dla Europy. A AutoStore stał się standardem technologicznym PUMA - nie jednorazowym wdrożeniem**

03

AutoStore zapewnił skalowalność bez przestojów i bez ryzyka operacyjnego



- System był projektowany nie „na 5 lat do przodu”, lecz jako platforma do ciągłej rozbudowy (bin’y, roboty, porty).
- Możliwość szybkiego zwiększania przepustowości okazała się kluczowa w okresach peakowych oraz w trakcie pandemii.

04

Pandemia potwierdziła odporność modelu operacyjnego



- Gwałtowny wzrost e commerce nie spowodował spadku jakości obsługi.
- Uruchomienie i skalowanie AutoStore w czasie pandemii odbyło się bez incydentów operacyjnych.
- **PUMA wykorzystała moment rynkowy do zbudowania trwałej przewagi konkurencyjnej w szybkości dostaw.**

**Prędkość PUMA to nie tylko slogan,
ani nie efekt jednego magazynu.**

- **To rezultat długofalowej, konsekwentnej strategii automatyzacji opartej**
 - **na skalowalnej technologii**

AutoStore



Dziękuję!

AutoStore