



# ARDEN COMPANIES TREIBEN IHRE DIGITALE TRANSFORMATION MIT CENTRIC PLM™ VORAN

FÜHRENDES UNTERNEHMEN FÜR OUTDOOR-KISSEN UND -STOFFE IST DEN  
MARKTBEDINGUNGEN MIT TECHNOLOGIE EINEN SCHRITT VORAN



© 2021 Centric Software, Inc. Alle Rechte vorbehalten.



## „Wir sind als Unternehmen von buchstäblich Stift und Papier als Medium für die Speicherung von Produktinformationen zu einer weltweit genutzten digitalen Lösung übergegangen.“

*Alex Thomson, Vizepräsident für E-Commerce bei Arden Companies, beschreibt wie weit das Unternehmen gekommen ist. Thomson ist seit über einem Jahrzehnt Partner von Centric und spricht über die Veränderungen, die in dieser Zeit stattgefunden haben. „Als ich in das Unternehmen kam, hatten wir ein altes ERP-System, aber die gesamte Infrastruktur und die damit verbundenen Prozesse wurden in dieser Zeit wirklich modernisiert, wobei Centric PLM den Anstoß zu dieser Modernisierung gegeben hat.“*

### ENTWICKLUNG ÜBER EIN HALBES JAHRHUNDERT IM BUSINESS

Kyle Sharpe, VP of Global Procurement bei Arden Companies, gibt einige Hintergrundinformationen zum Unternehmen. „Arden wurde im Jahr 1964 gegründet und befand sich bis 2019 im Privatbesitz. Dann wurden wir übernommen und in die Central Garden & Pet Familie integriert. Arden ist ein führender Anbieter von Outdoor-Kissen hier in den USA, Kanada und Mexiko. Lowe's, Home Depot und Walmart sind einige unserer wichtigsten Kunden, und wir haben auch ein sehr starkes E-Commerce-Business. Wir produzieren sowohl Eigenmarken von Einzelhändlern als auch unsere eigenen nationalen Marken.“ Arden verfügt über 12 Produktionsstätten auf der ganzen Welt, davon vier in den USA.

### DREI HERAUSFORDERUNGEN FÜR DIE SKALIERBARKEIT

Laut Arden ist die Skalierbarkeit der Schlüssel zur Steigerung der Produktivität innerhalb des Unternehmens. Thomson sagt: „Vor etwa 10 Jahren erreichten wir eine gewisse Größe, bei der der Umfang und die Größenordnung der Programme, die wir unterstützten, unsere Möglichkeiten überstiegen, sie mit einer altmodischen Methode zu verwalten, ganz gleich, wie robust der Prozess war, der dies unterstützte.“ Drei Bereiche, auf die wir uns konzentrierten, um Skalierbarkeit zu ermöglichen, waren:

- Eine definitive „Single Source of the Truth“
- Prozess zur Markteinführung
- Eine kohärente Supply Chain

Thomson sagt, dass die Informationen überall verstreut waren: in Dateien, Spreadsheets, E-Mails und bei verschiedenen Personen. „Es gab keine Möglichkeit, kohärent zu verstehen, was die echte Wahrheit über ein Produkt ist. In unserem Einführungsprozess, sobald wir die Produktion erreicht hatten, war es durch unser ERP vorhanden, aber bis dahin war es wirklich verstreut. Wir brauchten eine eindeutige ‚Single Source of the Truth‘.

Um die Produkte durch die Entwicklung zu bringen und mit den Kunden abzustimmen, mussten spezielle Prozesse eingeführt werden. Thomson sagt: „All diese Details müssen verwaltet werden, und es ist wirklich wichtig, es richtig zu machen, denn wenn man erst einmal mit der Herstellung des Produkts begonnen hat, ist es aufgrund der Mengen, mit denen wir arbeiten, sehr schwierig, etwas auf halbem Weg zu ändern. Es ist sehr wichtig sicherzustellen, dass jede Information genau definiert, geprüft und genehmigt wird, als wir skalierten.“



Das internationale Wachstum brachte eine Reihe von Herausforderungen für die Supply Chain mit sich. Die Kommunikation musste schnell erfolgen und auf eine einzige Informationsquelle für mehrere Partner in verschiedenen Zeitzonen zurückgreifen. Thomson bemerkt: „E-Mail ist unzuverlässig und nicht sehr effizient, wenn es um spezifische Produktinformationen geht.“

### VON KISSEN ZU STOFFEN

Arden bietet inzwischen auch Outdoor-Stoffe für den Einzelhandel an. Sharpe: „Vor etwa drei Jahren sind wir aggressiv in den Stoffbereich eingestiegen. Wir wussten, dass es eine Lücke bei erschwinglichen, hochwertigen Stoffen gab, die viel haltbarer und leistungsfähiger sind als der Marktstandard. 2017 haben wir EverTru® eingeführt, ein Gewebe aus Acryl und lösungsgefärbtem Polyester (SDP). Heute haben wir ein komplettes Jahressortiment an Acryl- und SDP-Geweben und arbeiten direkt mit über 30 der weltweit führenden Möbelhersteller für den Einzelhandel und Spezialkunden zusammen.“

Thomson stimmt dem zu. „EverTru-Stoffe bieten unseren Einzelhandelskunden einen Vorteil, da wir sie mit einer vollständigen vertikalen Operation vom Design, der Entwicklung und dem Produktionsmanagement der Stoffe bis hin zum fertigen Produkt unterstützen können.“

### HERAUSFORDERUNGEN

- + Produktinformationen verstreut an verschiedenen Orten
- + Der Umfang der Einzelhandelsprogramme überstieg die Möglichkeiten der aktuellen Tools
- + Der Einführungsprozess war nicht auf Fehler geprüft
- + Kommunikation war schwierig
- + Die Supply Chain wurde erweitert
- + Sich ändernde Marktbedingungen und Verbrauchertrends

## DIGITAL UND NACHHALTIG

Im Jahr 2016 traf Arden die Entscheidung, auf E-Commerce umzusteigen. Das bedeutete, dass mehrere hundert weitere Produkte und alle dazugehörigen Attribute, die in die Hunderttausende gingen, in PLM geladen werden mussten, um die Vision zu verwirklichen. Es hat sich gelohnt, denn es wurde schnell zu einem integralen Bestandteil des Geschäfts. Als Covid-19 seine Filialen schloss, konnte die Online-Website von Arden dank der bereits vorhandenen Infrastruktur den Datenverkehr problemlos bewältigen.

Thomson erklärt, wie die eigene Marke Selections mit Outdoor-Kissen in den traditionellen Einzelhandel und in den E-Commerce passt. Arden unterstützt die Online-Seiten einiger ihrer wichtigsten Einzelhändler. „Wir freuen uns darauf, unsere Marke Selections wachsen zu sehen, und der Schlüssel dazu ist, dass wir in der Lage sind, Artikel zu verwalten, die bei mehreren Einzelhändlern gleichzeitig erhältlich sind.“ Zuvor war das Modell auf ein enges Sortiment mit einer Reihe von Artikeln pro Eigenmarkenhändler beschränkt. Thomson sagt: „Das war das erste Mal, dass wir Produkte bei mehreren Einzelhändlern gleichzeitig anbieten konnten, was die Sache sehr komplex machte.“

PLM trägt zu nachhaltigen Praktiken bei. Thomson sagt: „Im E-Commerce sehen wir den Wunsch, den eigenen Kohlstoff-Fußabdruck zu reduzieren. Zu diesem Zweck haben wir unsere Profoam™-Kissenserie auf den Markt gebracht, die in einem komprimierten Format versandt wird, wodurch sich die Frachtkosten und die Kosten für den Verbraucher verringern und gleichzeitig der Kohlstoffausstoß reduziert wird. Wir konzentrieren uns auf die Haltbarkeit unserer Produkte. Unser Unternehmen hat sich seit seiner Gründung wirklich weiterentwickelt, und ein zentraler Bestandteil davon ist die Fähigkeit, unsere Daten zu verwalten und zu verstehen, wie diese Daten im Laufe der Zeit fließen.“

## DIE PLM-ENTWICKLUNG

Thomson sagt: „In den letzten zehn Jahren, in denen wir mit Centric zusammengearbeitet haben, war es eine Reise. Zu Beginn unserer PLM-Erfahrung ging es für uns nur um die Verwaltung von Produktdaten. Wir haben Hunderte von Attributen für jedes beliebige Produkt in unserem Portfolio. Damals verwalteten wir vielleicht 45 bis 50 Attribute, und zwar mit Hilfe von Spreadsheets, E-Mails und Papierakten, die in einem Schrank lagen. Wir haben das alles mit Hilfe von Centric zum Zeitpunkt der Implementierung in ein digitales System des 21. Jahrhunderts überführt, das uns einen enormen Überblick verschaffte. Dann begannen wir, über einen Zeitraum von 12 Jahren verschiedene Funktionen von Centric PLM einzubauen und arbeiten sogar von Zeit zu Zeit mit Centric zusammen, um Vorschläge zu unterbreiten, wohin wir mit PLM gehen wollten, da es unsere Branche beeinflussen würde.“

Der Prozess verlief folgendermaßen: Zu Beginn nutzte Arden PLM für Produktdaten. Dann ging mal schnell zur Produktkalkulation über. Dann folgte die Produktentwicklung, in der technische Spezifikationen, Musteranforderungen und auch der Prozess nach der Produktentwicklung vor der Markteinführung definiert wurden. Als die Supply Chain erweitert wurde, ermöglichte PLM das internationale Sourcing und die nötige Transparenz im Prozess. Mit dem E-Commerce begann Arden, das System auf eine robustere Art und Weise zu nutzen, was auch heute noch der Fall ist. Thomson sagt: „Wir finden immer wieder neue Wege, um Prozesse und Technologien zu nutzen, und Centric ist der Partner, den wir ausgewählt haben, um mit ihm zu wachsen und über unser Business in den nächsten Jahren hinweg nachzudenken, nicht nur über das, was in den nächsten 18 Monaten ansteht.“

## PLM BRINGT WEITERHIN VORTEILE

„Die Fähigkeit von PLM, Aufzeichnungen über Produkte der vergangenen Saison, Materialeigenschaften, Stoffanforderungen und

Zeichnungen zu speichern, ist unglaublich nützlich, wenn wir auf eine bestimmte Saison von vor ein paar Jahren zurückblicken müssen, um spezifische Informationen über ein Material oder ein Produkt zu finden“, sagt Sharpe. „Es ist sehr wichtig, das tun zu können.“

Sharpe erklärt, wie einem Stoff eine Tracking-Nummer in PLM zugewiesen wird, sobald er erstellt ist. Außerdem werden ihm Materialattribute wie Stoffzusammensetzung, Garn, Breite, Gewicht, produziertes Werk, Kunde, Zeitplan, Entwicklungs- und Freigabedatum zugewiesen. Wenn der Stoff in ein Handelsprogramm aufgenommen wird, erhält er eine formale Teilenummer und Informationen wie Jahresmengen, Produktionsstandorte und andere relevant Daten, die sich auf das Programm selbst beziehen, werden hinzugefügt. „Das Tolle daran ist, dass all diese ursprünglichen Attribute mit der übergeordneten Teilenummer verknüpft sind, so dass Sie jederzeit zurückgehen und die tatsächliche Entwicklung einer formalen Teilenummer zurückverfolgen können, wenn Sie dies benötigen.“

„Abgesehen von der allgemeinen Materialbibliothek verwende ich es für alle Anfragen unserer Kunden nach Mustermaßstäben. Wenn unser Büro in Asien morgens zur Arbeit kommt, können sie alle Anfragen sehen, die mein Team am Vortag eingereicht hat, da es sich um ein Live-System handelt. Ich habe benutzerdefinierte Ansichten erstellt, die alle unsere aktiven Stoffe in allen Programmen verfolgen – ihren Fortschritt in den Phasen der Vorproduktion und dann in der Massenproduktion. Ich kann den Status dieser aktiven Artikel jederzeit einsehen.“

Auf die Frage, welche Abteilungen PLM nutzen, sagt Sharpe: „Mir fällt nicht einmal ein, welche Teams PLM nicht nutzen! Es gibt so viele wichtige Informationen in PLM, die sich auf unsere Kunden, unsere Supplier, unsere Händlerprogramme, alle unsere Stoffe und Artikel beziehen.“ Er beginnt, die Teams aufzuzählen. „Supply Chain, Compliance, Kundenservice, Vertrieb, Technik, IT, Textildesigner, unser gesamtes Asienbüro. Also, mir fällt ehrlich gesagt kein einziges ein...“ Thomson stimmt dem zu. „Jeder, sogar unser Präsident, nutzt PLM manchmal, um Informationen abzurufen.“

“ WIR FINDEN IMMER WIEDER NEUE WEGE, PROZESSE UND TECHNOLOGIEN ZU NUTZEN, UND CENTRIC IST DER PARTNER, DEN WIR AUSGEWÄHLT HABEN, UM MIT IHM ZU WACHSEN UND ÜBER UNSER BUSINESS IN DEN NÄCHSTEN JAHREN HINWEG NACHZUDENKEN, NICHT NUR ÜBER DAS, WAS IN DEN NÄCHSTEN 18 MONATEN ANSTEHT. ”

## ERGEBNISSE

- + Eine digitale Quelle der Wahrheit im PLM
- + Alle Teams arbeiten mit PLM
- + Workflows umfassen Genehmigungen und Kontrollen
- + Nahtlose internationale Kommunikation
- + Transparenz in der Produktentwicklung und Post-Produktentwicklung
- + Daten ermöglichen nachhaltige E-Commerce-Versandverfahren
- + Einfache Umstellung auf Fernarbeit während Covid-19





## Arden

[www.ardencompanies.com](http://www.ardencompanies.com)

Jedes Unternehmen hat eine Gründungsgeschichte. Diese hier ist unsere. Bob und Martie Sachs, 23 bzw. 22 Jahre alt, gründeten Arden im Jahr 1964 als Makler und Vertreter von Haushaltsreinigungsprodukten. Heute ist Arden ein führender Anbieter von Outdoor-Kissen und -Produkten in den USA, Kanada und Mexiko. Lowe's, Home Depot und Walmart sind einige unserer wichtigsten Kunden. Wir produzieren sowohl Eigenmarken von Einzelhändlern als auch unsere eigenen nationalen Marken. Arden verfügt über 12 Produktionsstätten auf der ganzen Welt, davon 4 in den USA.

Wir haben weiter in den USA und in Übersee expandiert, was es uns ermöglicht, eine optimale Distribution zu gewährleisten und talentierte Mitarbeiter in ganz Nordamerika und Asien zu finden. Wo auch immer auf der Welt sie sich befinden, bleiben die Mitarbeiter über die neuste Technologie verbunden, um gemeinsam an vielen Projekten zu arbeiten. In jeder Stadt, in jedem Bundesstaat und jedem Land, in dem Arden zu Hause ist, ist unser Unternehmen bestrebt, die Gemeinschaft zu verbessern, und glaubt an eine korrekte Geschäftsabwicklung, indem wir Produkte liefern, die immer pünktlich, vollständig und korrekt sind.

Im Jahr 2004 eröffneten wir unser erstes Büro in Übersee in Gongming, China, um unsere Produktionsaktivitäten in Asien zu erweitern. 2008 trennten wir uns von anderen Geschäftsbereichen, um uns

ausschließlich auf Outdoor-Produkte zu konzentrieren. Im Jahr 2011 erweiterte Arden seine Aktivitäten in Asien durch die Eröffnung eines Büros in Taipeh, der größten Stadt Taiwans. Das taiwanesisches Team arbeitet direkt mit den Stofflieferanten von Arden sowie mit den Druckereien, Webereien, Färbereien und Veredlungsbetrieben zusammen, um sicherzustellen, dass wir alle Qualitätsstandards und Fristen für die Produktion einhalten. Wir sind sehr stolz auf die Einbindung in die globale Supply Chain als Ganzes und auf den Mehrwert, den sie für unsere Kunden bringt.

Im Jahr 2019 wurde Arden Companies Mitglied der Central Garden & Pet Familie.

## CENTRIC SOFTWARE

[www.centricsoftware.com](http://www.centricsoftware.com)

Vom Hauptsitz im Silicon Valley aus bietet Centric Software® renommierten Unternehmen aus den Bereichen Mode, Einzelhandel, Schuhe, Luxusgüter, Outdoor, Konsumgüter, Unterhaltungselektronik, Kosmetik und Körperpflege sowie Lebensmittel und Getränke eine Plattform für die digitale Transformation aller Prozessschritte vom Produktkonzept zum Verbraucher. Das Aushängeschild des Unternehmens, die Plattform Centric PLM™ für das Product Lifecycle Management (PLM), bietet Funktionen der Enterprise-Klasse für die Warenplanung, Produktentwicklung und Beschaffung sowie das Qualitäts- und Portfolio-Management und die Innovation, die speziell auf schnelllebige Konsumgüterindustrien zugeschnitten sind. Die Centric Visual Innovation Platform (CVIP) ist eine visuelle und digitale Plattform zur Verbesserung der Zusammenarbeit und Entscheidungsfindung. Centric Retail Planning ist eine innovative, cloudbasierte Lösung von Armonica Retail S.R.L., die einen durchgängigen Planungsprozess für den Einzelhandel ermöglicht, um die Leistung zu steigern. Centric Software leistete Pionierarbeit in Sachen Mobilität und führte die ersten mobilen Apps für PLM ein. Das Unternehmen ist bekannt für seine Konnektivität zu Dutzenden anderen Unternehmenssystemen wie ERP, DAM, PIM, E-Commerce, Planung sowie zu kreativen Tools wie Adobe® Illustrator und zahlreichen 3D-CAD-Konnektoren. Die Innovationen von Centric sind vollständig marktorientiert und haben die branchenweit höchste Benutzerakzeptanz und schnellste Time-to-Value. Alle Centric-Innovationen verkürzen das Time-to-Market, kurbeln die Produktinnovation an und senken die Kosten.

Centric Software ist mehrheitlich im Besitz von Dassault Systèmes (Euronext Paris: 13065, DSY.PA), dem weltweit führenden Anbieter von 3D-Design-Software sowie Lösungen für 3D-Digital-Mock-Up und PLM.

Centric Software hat bereits verschiedene Branchenauszeichnungen und Preise erhalten, darunter die Aufnahme in die Global-Top-100-Liste von Red Herring in den Jahren 2013, 2015 und 2016. Darüber hinaus wurde Centric von Frost & Sullivan in den Jahren 2012, 2016, 2018 und 2021 für unternehmerische Exzellenz ausgezeichnet.

 CentricSoftware™



[www.centricsoftware.com](http://www.centricsoftware.com)