



ARDEN COMPANIES ОСУЩЕСТВЛЯЕТ СВОЮ ЦИФРОВУЮ ТРАНСФОРМАЦИЮ С ПОМОЩЬЮ CENTRIC PLM™

ВЕДУЩАЯ КОМПАНИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ПОДУШЕК И ТКАНЕЙ
ДЛЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НА ОТКРЫТОМ ВОЗДУХЕ ОПЕРЕЖАЕТ
РЫНОК С ПОМОЩЬЮ ТЕХНОЛОГИЙ



© 2021 Centric Software, Inc. Все права защищены.

«Мы, как компания, перешли от хранения информации о продуктах на бумаге к использованию глобального цифрового решения».

Вице-президент по электронной коммерции Arden Companies Алекс Томсон описывает, как далеко они продвинулись. Являясь партнером Centric более десяти лет, Томсон рассказывает об изменениях, произошедших за это время. «Когда я пришел в компанию, у нас была устаревшая ERP-система, но вся эта инфраструктура и связанные с ней процессы были уже модернизированы к этому времени, фактически начиная с внедрения Centric PLM, возглавлявшего эту модернизацию».

ЭВОЛЮЦИЯ В БИЗНЕСЕ ЗА ПОЛ ВЕКА

Кайл Шарп, вице-президент по глобальным закупкам Arden Companies, рассказывает о бизнесе. «Компания Arden была основана в 1964 году и находилась в частной собственности до 2019 года, когда мы были приобретены и присоединились к семье Central Garden & Pet. Arden - ведущего поставщика подушек для использования на улице в США, Канаде и Мексике. Lowe's, Home Depot, Walmart - некоторые из наших ключевых клиентов, и у нас также есть очень надежный канал онлайн-продаж. Мы производим продукты как для частных торговых марок ритейлеров, так и для наших собственных национальных брендов». Arden имеет 12 предприятий по всему миру с четырьмя производственными площадками в США.

СЛОЖНОСТИ НА ПУТИ К МАСШТАБИРУЕМОСТИ

По словам Arden, ключевым фактором повышения производительности в организации является масштабируемость. Томсон говорит: «Около 10 лет назад мы достигли определенного размера, когда объем и масштаб поддерживаемых нами программ превзошли наши возможности по управлению ими с помощью любого доступного нам, но устаревшего метода.» Для обеспечения масштабируемости основное внимание уделялось следующим трем направлениям:

- Постоянный единый источник правды
- Процесс запуска продукта
- Взаимосвязанная цепочка поставок

Томсон говорит, что информация была разбросана повсюду: в файлах, таблицах и электронных письмах. «Невозможно было понять, какие данные по продукту были достоверными. Что касается запуска продукта, процесс производства проходил через нашу ERP-систему, но данные были достаточно разрозненными. Нам нужен был постоянный единый источник правды».

Должны были быть внедрены определенные процессы, которые позволяли бы проводить продукты через стадии разработки и доработки вместе с заказчиками. Томсон говорит: «Всеми этими деталями нужно управлять, и очень важно делать это правильно, потому что, когда Вы начинаете производство продукта, очень сложно что-то изменить на полпути из-за объемов, с которыми мы работаем. При масштабировании было очень важно убедиться, что каждый бит информации четко определен, рассмотрен и одобрен».

Глобальный рост привел к возникновению ряда проблем для цепочки поставок. Коммуникация должна была быть быстрой, с использованием единого источника правды для всех партнеров в разных часовых поясах. Томсон отмечает: «Использование электронной почты может быть опасным и замедляющим бизнес-процессы, когда речь идет о конкретной информации о продукте».



ОТ ПОДУШЕК К ТКАНЯМ

Компания Arden расширилась, предлагая в розничную торговлю ткани для использования на улице. Шарп говорит: «Примерно три года назад мы агрессивно вошли в сферу производства тканей. Мы знали, что существует пробел в доступных тканях премиум-класса, которые обладают гораздо большей прочностью и эффективностью, чем рыночный стандарт. В 2017 году мы представили EverTru® - ткань из акрила и окрашенного в растворе полиэстера (SDP). Сегодня у нас есть полная линейка тканей из акрила и SDP, и мы напрямую работаем с более чем 30 ведущими производителями мебели в мире для розничных и специализированных клиентов».

Томсон соглашается. «Ткани EverTru предоставляют нашим розничным покупателям преимущества в том, что мы можем поддерживать их полностью вертикальными операциями от дизайна, разработки и управления производством тканей до готового продукта».

ЦИФРОВИЗАЦИЯ И УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ

В 2016 году Arden приняла решение заняться онлайн-продажами. Это означало загрузку еще нескольких сотен продуктов и всех их сопутствующих атрибутов, исчисляемых сотнями тысяч, в PLM для реализации их стратегии. Эта инвестиция окупилась, быстро став неотъемлемой частью их бизнеса. Когда Covid-19 закрыл физические магазины, онлайн-сайт электронной коммерции Arden смог легко обрабатывать трафик благодаря уже существующей инфраструктуре.

ВЫЗОВЫ

- + Информация о продукте разбросана по разным местам
- + Масштаб программ розничной торговли превысил возможности существующих инструментов
- + В процессе запуска продукта отсутствовала проверка на наличие ошибок
- + Международная коммуникация затруднена
- + Цепочка поставок расширилась
- + Изменение условий рынка и потребительских трендов

Томсон объясняет, как их собственный бренд подушек для использования на улице Selections подходит для традиционного розничного рынка и электронной коммерции. Arden поддерживает онлайн-сайты некоторых основных ритейлеров. «Мы рады видеть рост нашего бренда Selections, и ключом к этому является наша возможность управлять товарами, которые существуют в нескольких магазинах одновременно». Раньше модель представляла собой узкий ассортимент из одного набора товаров для каждого ритейлера STM. Томсон говорит: «Это был первый случай, когда мы использовали продукт сразу в нескольких розничных компаниях одновременно, что привело к его собственной сложности».

PLM вносит свой вклад в практики устойчивого развития. Томсон говорит: «В сфере электронной коммерции мы наблюдаем желание компаний сократить свой углеродный след. С этой целью мы запустили нашу линию подушек Profoam™, которая поставляется в сжатом формате, что снижает фрахт и затраты для потребителя, а также снижает выбросы углерода. Мы также делаем упор на долговечность нашей продукции. Наша компания постоянно развивается с момента своего основания, и центральная часть этого - возможность управлять нашими данными и понимать, как эти данные перемещаются с течением времени».

ПРОГРЕСС С PLM

Томсон говорит: «За последнее десятилетие мы прошли большой путь, работая с Centric Software. В самом начале нашего опыта работы с PLM для нас все было связано с управлением данными о продуктах. У нас есть сотни атрибутов для любого продукта в нашем портфолио. В то время мы управляли от 45 до 50 атрибутами и делали это с помощью электронных таблиц, электронной почты и бумажных файлов, хранящихся в шкафу. Мы собрали все данные воедино с помощью Centric во время внедрения цифровой системы 21 века, которая дала нам потрясающую видимость. Затем мы использовали различные функциональные возможности Centric PLM на протяжении 12 лет, время от времени даже работая с Centric над нашими предложениями куда мы хотим двигаться с PLM, поскольку это повлияет на нашу индустрию».

Использование PLM шло по такой траектории: вначале компания Arden использовала PLM для данных о продуктах. Затем они довольно быстро перешли к калькуляции себестоимости продукта. Затем последовали разработка продукта с определением технических спецификаций, запросов на образцы, а также процесс доработки продукта перед запуском. По мере расширения цепочки поставок, PLM-решение обеспечило снабжение и закупки на международном уровне и прозрачность процессов, в которой они нуждались. С помощью электронной коммерции Arden начала использовать систему более надежным способом, который остается в силе и сегодня. Томсон говорит: «Мы продолжаем искать новые способы использования процессов и технологий с Centric: партнером, которого мы выбрали, чтобы расти и думать о перспективах нашего бизнеса через несколько лет, а не только о том, что будет в ближайшие 18 месяцев».

PLM ПРОДОЛЖАЕТ ПРИНОСИТЬ ПРЕИМУЩЕСТВА

«Возможность для PLM вести учет продуктов прошлого сезона, атрибутов материалов, запросов на ткани и чертежей невероятно полезна, когда нам нужно оглянуться на определенный сезон на несколько лет назад, чтобы найти конкретную информацию о материале или продукте», - говорит Шарп. «Это очень важно иметь такую возможность».

Шарп объясняет, что номер отслеживания в PLM присваивается ткани сразу после ее создания, а также ей назначаются атрибуты материала, такие как состав ткани, пряжа, ширина, вес, производственная фабрика, заказчик, сроки исполнения работ, дата разработки и утверждения. Когда ткань попадает в программу розничной торговли, она затем получает официальный номер детали и такую информацию, как годовые объемы, расположение

заводов и другие соответствующие данные, относящиеся к самой программе. «Самое замечательное в этом то, что все эти оригинальные атрибуты привязаны к родительскому номеру детали, поэтому Вы всегда можете вернуться и отследить фактическое развитие формального номера детали, если Вам это нужно, в будущем».

«Помимо общей библиотеки материалов, я использую ее для всех запросов наших клиентов на образцы. Когда наш азиатский офис приходит на работу утром, они могут видеть все запросы, которые моя команда отправила накануне, поскольку эта система работает в режиме реального времени. Я создаю пользовательские представления, которые отслеживают все наши активные ткани, присутствующие во всех программах, - их прогресс через этапы предпроизводства, а затем переход к массовому производству. Я могу видеть статус этих активных элементов в любое время».

Когда его спросили, какие департаменты используют Centric PLM, Шарп ответил: «Я даже не могу сказать, какие команды не используют PLM! В PLM так много важной информации, касающейся наших клиентов, наших поставщиков, наших программ розничной торговли, всех наших тканей и товаров». Он начинает перечислять команды. «Определенно команды цепочки поставок, соблюдения норм и требований, клиентского сервиса, продаж, инжиниринга, ИТ, дизайнеров, словом весь наш азиатский офис. Так что, честно говоря, я не могу придумать ни одного отдела, не использующего PLM ...», - соглашается Томсон. «Все, даже наш президент, иногда используют PLM для получения информации».

«**МЫ ПРОДОЛЖАЕМ ИСКАТЬ НОВЫЕ СПОСОБЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОЦЕССОВ И ТЕХНОЛОГИЙ С CENTRIC: ПАРТНЕРОМ, КОТОРОГО МЫ ВЫБРАЛИ, ЧТОБЫ РАСТИ И ДУМАТЬ О ПЕРСПЕКТИВАХ НАШЕГО БИЗНЕСА ЧЕРЕЗ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ, А НЕ ТОЛЬКО О ТОМ, ЧТО БУДЕТ В БЛИЖАЙШИЕ 18 МЕСЯЦЕВ**»

РЕЗУЛЬТАТЫ

- + Один цифровой источник правды в PLM
- + Все команды используют PLM
- + Цифровые рабочие процессы включают утверждения и проверки
- + Беспрепятственная международная коммуникация
- + Прозрачность разработки и доработки продукта
- + Возможность использовать практики устойчивого развития для электронной коммерции
- + Легкий переход к удаленной работе при возникновении пандемии Covid-19



Arden

(www.ardencompanies.com)

У каждой компании есть история основания. Это наша. Боб и Марти Сакс, 23 и 22 года соответственно, основали Arden в 1964 году в качестве брокера и дистрибьютора чистящих средств для дома. Сегодня Arden - ведущий поставщик подушек для использования на улице в США, Канаде и Мексике. Lowe's, Home Depot, Walmart - некоторые из наших ключевых клиентов. Мы производим продукты как для частных торговых марок ритейлеров, так и для наших собственных национальных брендов». Arden имеет 12 предприятий по всему миру с 4 производственными площадками в США.

Мы продолжаем расширяться в США и за рубежом, что позволяет нам обеспечивать оптимальную дистрибуцию и находить талантливых сотрудников в Северной Америке и Азии. Где бы они ни находились, сотрудники остаются на связи с помощью новейших технологий для совместной работы над многими проектами. В каждом городе, штате и стране, которые Arden называет своим домом, наша компания стремится улучшить свое сообщество и верит в правильность ведения бизнеса, поскольку мы всегда поставляем правильные и полноценные продукты вовремя.

В 2004 году мы открыли наш первый зарубежный офис в Гунмине, Китай, чтобы расширить наши производственные операции в Азии. В 2008 году мы отказались от других предприятий, чтобы сосредоточиться исключительно на товарах для использования

на открытом воздухе. В 2011 году компания Arden расширила свою деятельность в Азии, открыв офис в Тайбэе, крупнейшем городе Тайваня. Тайваньская команда работает напрямую с поставщиками тканей Arden, а также с полиграфическими, ткацкими, покрасочными и отделочными фабриками, чтобы гарантировать соблюдение всех стандартов качества и сроков для производственных графиков. Мы очень гордимся своим участием в глобальной цепочке поставок в целом и той ценностью, которую она приносит нашим клиентам.

В 2019 году к семье Central Garden & Pet присоединилась Arden Companies.

ABOUT CENTRIC

(www.centricsoftware.com)

Из своей штаб-квартиры в Кремниевой долине Centric Software® предоставляет платформу цифровой трансформации для компаний из индустрий моды, розничной торговли, обуви, предметов роскоши, товаров для активного отдыха, бытовой электроники и потребительских товаров, включая косметику, средства личной гигиены, продукты питания и напитки. Флагманская платформа для управления жизненным циклом продукта (PLM) компании Centric, Centric PLM™, предоставляет функционал корпоративного класса для товарного планирования, разработки продукта, снабжения и закупок, контроля качества и оптимизации портфеля продуктов специально для быстроразвивающихся потребительских отраслей. Визуальная платформа Centric Visual Innovation Platform (CVIP) представляет наглядные цифровые доски для совместной работы и принятия решений. Планирование розничной торговли от Centric — это инновационное облачное решение, разработанное Armonica Retail S.R.L., которое обеспечивает непрерывный процесс планирования розничной торговли, предназначенный для максимального повышения эффективности розничного бизнеса. Компания Centric стала пионером в области мобильности при разработке продуктов, представив первые мобильные приложения для PLM, и также компания широко известна возможностью подключения к десяткам других корпоративных систем, включая ERP, DAM, PIM, электронную коммерцию, систему для планирования и многое другое, а также к инструментам для креативных процессов, таким как Adobe® Illustrator, с помощью набора коннекторов 3D CAD. Инновации Centric на 100% ориентированы на рынок с самым высоким уровнем принятия пользователями и самым быстрым временем окупаемости в индустрии. Все инновации Centric сокращают время вывода продуктов на рынок, стимулируют инновации продуктов и сокращают затраты

Контрольный пакет акций Centric Software принадлежит Dassault Systèmes (Euronext Paris: # 13065, DSY.PA), мировому лидеру в области программного обеспечения для 3D-дизайна, 3D-прототипирования и PLM-решений.

Компания Centric Software получила признание и несколько отраслевых наград, в том числе была включена журналом Red Herring в свой глобальный список «Топ 100» в 2013, 2015 и 2016 годах. Centric также удостоилась различных наград за выдающиеся достижения от Frost & Sullivan в 2012, 2016, 2018 и 2021 годах.

 CentricSoftware™



www.centricsoftware.com