



ARDEN COMPANIES 借重 CENTRIC PLM 數位轉型再臻新境

頂尖戶外坐墊及布料公司善用科技盡享市場條件優勢



©2021 Centric Software, Inc. 版權所有。

「我們從純粹以紙筆紀錄產品資訊，轉變成如今以全球廣泛使用的數位解決方案儲存資料。」

Arden Companies 電子商務副總裁 Alex Thomson 娓娓道來公司發展至今的歷程。公司已與 Centric 攜手合作超過十年，Thomson 分享了期間的種種改變：「我剛加入公司時，使用的是老舊的 ERP 系統，不過，後來所有基礎架構及 ERP 相關的流程都變得很現代化，改變的源頭乃是因為我們採用了 Centric PLM。」

半世紀以來的企業發展

Arden Companies 全球採購副總裁 Kyle Sharpe 對於企業的發展歷程記憶猶新：「Arden 創立於 1964 年，直至 2019 年前都是私營公司，然後接受了 Central Garden & Pet Company 的收購提案。Arden 是美國、加拿大與墨西哥的頂尖戶外坐墊及靠墊供應商，我們的主要客戶包括了 Lowe's、Home Depot 以及 Walmart，另外在電子商務方面也非常蓬勃發展。我們為知名零售集團代工私有品牌產品，同時也推出自家的全國性品牌。」Arden 於全球設有 12 處廠房，美國境內也有四大製造據點。

擴充能力的三大挑戰

Arden 表示企業內促進生產力的關鍵在於擴充能力。Thomson 說道：「我們十年前就達到了一定的規模，當時投入的方案範圍著實過大，超出公司所能管理的界線。先前我們採用傳統方法，方案流程也曾經很強大，但到了那時候都不敷使用了。」推動擴充能力的三大關鍵重點為：

- 完整可靠的單一資料源
- 產品發表流程
- 供應鏈統合且一致

Thomson 說，當年的各種資訊四散各處，可能在不同的檔案、試算表、電子郵件裡，甚至分散於不同承辦人手中：「根本沒辦法整合資訊，也無法知道哪個才是產品真正的資料源。在產品發表流程方面，一旦進入生產製造，就屬於 ERP 的範疇，但在投產之前，所有步驟都紛亂無序。因此，我們急需的是完整而可靠的單一資料源。」

從產品開發到客戶最終定案，都需要有特定流程引導。Thomson 表示：「所有的細節都需要審慎管理，確保一切正確十分重要，一旦開始生產產品，由於產量很大，就很難在中途修改細節。公司事業一旦擴展，更應確保所有資訊都有一致的定義、審核及核准方式。」

公司朝國際發展，也為供應鏈帶來一連串的困難。溝通必須快速即時，因為單一資料源必須橫跨各個時區，由諸多合作夥伴分別援用。Thomson 透露了當時的心得：「假設現在需要討論特定的產品資訊，使用電子郵件溝通，其實並不安全，況且也不一定能夠加快溝通速度。」

從坐墊到布料開發

Arden 開始涉足零售戶外布料業務。Sharpe 說：「大約從三年前開始，我們開始積極踏入布料領域。我們瞭解價格實惠的布料與頂級布料之間必然有落差，頂級布料比一般市場標準更耐用、機能也更優良。我們於 2017 年推出 EverTru®，這種布料是由壓克力纖維及採原抽色紗的聚酯纖維 (SDP) 製成。如今我們每年都有全系列的壓克力纖維及 SDP 布料製品，並直接與全球超過 30 家頂級家具製造商合作，供貨予零售商及專賣客戶。」

對此 Thomson 也認同：「EverTru 布料的出現，對於零售客戶幫助很大，我們能協助其設計、管理開發及生產，一路到完成布料成品，全面垂直整合營運。」



走向數位及永續時代

2016 年，Arden 決意投入電子商務。換句話說，幾百件產品以及所有相關的屬性均須彙整，再將大約十幾萬筆的資料全部載入 PLM，才能跨出願景的第一步。幸好努力終有回報，電子商務很快成為他們不可或缺的事業。新冠疫情爆發之際，實體店鋪紛紛關閉，Arden 的電子商務透過線上網站營運，基礎架構早已就位，得以輕鬆因應龐大流量。

Thomson 說明他們如何讓自家專賣戶外坐墊及靠墊的品牌 Selections 同時經營傳統零售市場及電子商務市場。為此，Arden 協助支援了幾家核心零售業客戶的線上網站。「我們很高興能看見品牌 Selections 的業績成長，達成這點的關鍵，在於同時妥善管理不同零售業者的現有庫存與展售產品。」在先前的經營模式中，產品組合十分有限，每家零售商的私有品牌都只有一組產品。Thomson 表示：「這是我們第一次同時供應自家產品予多家不同零售客戶，提升了通路規劃的複雜程度。」

另外，PLM 也為永續發展實務，貢獻了心力。Thomson 說道：「在電子商務領域，我們發現大家都希望能盡量降低碳足跡。為了達成這樣的夢想，我們推出 Profoam 坐墊系列，以壓縮形式貯存運輸，有效削減運費，降低了產品送抵消費者的成本，同時減少碳排放，此外，我們也很注重開發經久耐用的產品。我們公司自創立以來持續成長，關鍵在於有效管理資料，瞭解資料如何隨時間流動。」

挑戰

- + 產品資訊四散各處
- + 零售方案的規模超過了既有工具的處理範圍
- + 發表流程缺少錯誤檢驗
- + 跨國溝通困難
- + 供應鏈擴張
- + 市場條件及消費者趨勢變動

探索 PLM 應用發展史

Thomson 表示：「這是一場歷時十年的旅行，我們一路上都與 Centric Software 攜手合作。起初我們對 PLM 的體驗，僅限於產品資料管理。我們任一產品組合中的特定產品，無不涉上上百筆屬性。當時的我們可能需要管理 45 到 50 種屬性，但只能用試算表、電子郵件，或是辦公櫃裡的紙本檔案來處理。多虧有了 Centric 的協助，在這個 21 世紀的新穎數位系統實作完成後，所有資料整合也很快地順利在一起，大幅提升了我們的能見度。接下來的 12 年間，我們開始分層使用 Centric PLM 的不同功能，並且不定期與 Centric 合作，根據當時的需求，提出 PLM 可能的發展方向，畢竟相關的變動或改良有機會影響整個產業。」

Arden 的分層使用是依此軌跡進行：起初只是以 PLM 管理產品資料，然後，很快就進入產品成本管理層面。接下來，開始探索產品開發、擬定工程規格、樣品申請，以及在產品發表前，進行產品後期開發流程。隨著供應鏈擴張，運用 PLM 還能處理跨國採購作業，並提供各段流程所需的能見度。進入電子商務領域後，Arden 發現了這套系統更強大的使用方式，而持續沿用至今。Thomson 表示：「我們不斷發掘如何使用 Centric 的新方式，加倍妥善運用流程及技術。我們選擇了可以一同成長的合作夥伴，提前考慮幾年後的業務，不只是關注接下來 18 個月的發展。」

PLM 持續帶來效益

「PLM 能將過去幾季的產品、材料屬性、布料需求及圖面通通記錄起來，這實在是萬分好用。若我們需要回顧幾年前一季的資料，借重 PLM 就能檢索出特定的材料或產品，」Sharpe 說道：「能做到這點，真的非常重要。」

Sharpe 一併解釋了 PLM 如何運作；一旦匯入一種布料，系統就會立刻分派一組追蹤編號，而布料也會連結各種材料屬性，包含布料組成、紗線、寬度、淨重、生產工廠、客戶、時程及開發與核准日期。一旦布料進入零售方案，就會得到一組正式的零件編號，並增加年產量、工廠位置及其他與方案直接相關的資訊。「最大的好處在於，所有原始屬性都與母零件編號相連，因此未來若有需要，隨時都可以回頭查詢某個正式零件編號，瞭解實際的開發情況。」

「除了使用一般的材料庫，我還會用它來處理客戶對於樣品碼數的需求。這是即時更新的系統，所以亞洲辦事處的同仁早上一進辦公室，就能看見我們團隊前一天提交的所有申請。我曾經建立自訂檢視，追蹤所有方案裡的現用布料，可以跟進所有布料去向，包括進入預量產流程，以及接著進入大批量產。只要有需要，隨時我都可以檢視這些現用品項的狀態。」

被問到公司裡有哪些部門需要用到 Centric PLM 的時候，Sharpe 如此回覆：「我根本想不到有哪個團隊不需要 PLM！PLM 實在涵蓋太多關鍵資訊了，包含我們的客戶、供應商、零售商相關的方案，還有跟所有布料及品項都相關。」他開始逐一列出使用的團隊：「供應鏈絕對需要，另外合規性、客戶服務、銷售、工程、IT、紡織設計師，還有我們整個亞洲辦事處也都需要。你看，公司裡真的沒有漏網之魚。」Thomson 對此完全贊同：「所有人都會用，連我們總裁有時也會用 PLM 參考資訊。」

我們不斷發掘如何使用 CENTRIC 的新方式，加倍妥善運用流程及技術。我們選擇了可以一同成長的合作夥伴，提前考慮幾年後的業務，不只是關注接下來 18 個月的發展。

成果

- + 單一數位資料源儲存於 PLM
- + 所有團隊均須使用 PLM
- + 工作流程涵蓋核准與檢驗
- + 國際溝通流暢
- + 產品開發及後期開發透明度提升
- + 資料使得電子商務的運輸實務更具永續性
- + 防疫期間更容易改採遠距工作



Arden

(www.ardencompanies.com)

每間公司都有獨一無二的創始故事，以下是屬於我們的歷史。23 歲的 Bob Sachs 及 22 歲的 Martie Sachs 於 1964 年一起創立了 Arden，身兼經紀人及經銷商，以販賣家用清潔用品起家。如今 Arden 是美國、加拿大與墨西哥的頂尖戶外坐墊及靠墊供應商，Lowe's、Home Depot 及 Walmart 等零售巨擘均是本公司的關鍵客戶。我們為各大零售集團代工自有品牌產品，同時也推出自家的全國性品牌。Arden 於全球設有 12 處廠房，美國境內也有四大製造據點。

我們持續在美國及海外各地拓展事業，確保最佳經銷效益與體驗，並於北美及亞洲網羅優秀人才。無論員工身處世界何處，都能透過最新技術保持聯繫，在各個專案裡反覆攜手合作。無論辦公據點是否處於不同城市、各州或國家，通通都是 Arden 熟悉的主場。我們公司致力於強化社群，並相信企業經營就如同產品供應，永遠都要準時且完美無誤。

2004 年，我們在中國公明設立第一間海外辦事處，努力擴展亞洲地區的製造營運。2008 年，我們出售了其他事業，從此專售戶外產品。2011 年，Arden 為拓展亞洲地區營運，於台灣第一大城台北開設了辦事處。台灣團隊直接與 Arden 的布料供應商、紡織廠、印染廠及加工廠等通力合作，確保落實高品質標準，努力遵循生產排程的交期。公司能參與全球供應鏈整體，並為消費者帶來附加價值，對此我們引以自豪。

2019 年，Arden Companies 加入了 Central Garden & Pet Company 集團的陣容。

ABOUT CENTRIC

(www.centricsoftware.com)

Centric Software® 公司總部位於美國加州矽谷，專為時尚業、零售業、鞋業、精品、戶外用品，以及包含化妝品和個人護理品、餐飲在內之消費電子、消費產品產業提供數位轉型平台，涵蓋產品概念到消費者端等所有環節。Centric 的旗艦產品 Centric PLM™ 產品生命週期管理 (PLM) 平台提供企業級的商品規劃、產品開發、採購、品質與產品組合最佳化創新，尤其能滿足變動快速的消費產業需求。Centric Visual Innovation Platform (CVIP) 提供高度視覺化的數位白板協作與決策體驗。Centric Retail Planning 是由 Armonica Retail S.R.L. 團隊研發的創新、雲端原生解決方案，提供端對端的零售規劃流程，協助締造最大化的零售事業績效。Centric Software 在行動領域領先業界，不僅推出首款適用於 PLM 的行動應用程式，更以強大的相容性享譽各界，能夠連線至其他數十種企業系統，例如 ERP、DAM、PIM、電子商務、規劃系統、Adobe® Illustrator 等創意工具，以及多款 3D CAD 連接器。Centric 的各種創舉均為 100% 市場導向，在業界享有最高的使用者採用率，以及最短的實現價值時間。所有 Centric 創新技術皆能縮短上市時程、帶動產品創新，同時降低成本。

Centric Software 的主要控股公司為 Dassault Systèmes (巴黎 Euronext 代碼：#13065，DSY.PA)，該集團在 3D 設計軟體、3D Digital Mock Up 與 PLM 解決方案領域之專業與實績均已領先全球。

Centric Software 多次贏得產業獎項與肯定，包括在 2013、2015 和 2016 年榮獲 Red Herring 選入全球百強企業。此外，Centric 也曾在 2012、2016、2018 和 2021 年榮膺 Frost & Sullivan 頒發的卓越企業獎。

 CentricSoftware™



www.centricsoftware.com

Centric Software 為 Centric Software, Inc. 的註冊商標。所有其他品牌與產品名稱皆為個別所有權人的商標。