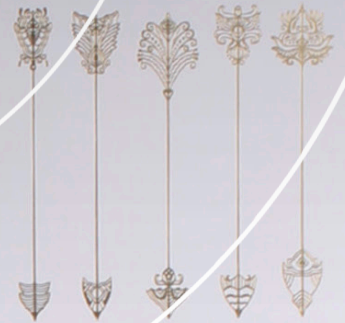


SCHRITT HALTEN IN  
DER SCHNELLEBIGEN  
KONSUMGÜTERBRANCHE  
DIE DIGITALE TRANSFORMATION  
VON UNIEK

XOXOXOXOXOXOX  
XOXOXOXOX LOVE  
XOXOXOXOXOXOX  
XOXOXOXOXOXOX  
XOXOXOXOXOXOX  
XOXOXOXOXOXOX  
XOXOXOXOXOXOX  
XOXOXOXOXOXOX  
LOVE XOXOXOXOX



**Uniek**

## HOME, SWEET HOME

Uniek wurde 1988 in der Nähe von Madison, Wisconsin, als Anbieter von Fotorahmen gegründet. Im Laufe der Jahre entwickelte sich Uniek zu einem der größten Designer, Hersteller und Importeure von Wohndekoartikeln in Nordamerika.

Heute hat das Unternehmen einen operativen Hauptsitz neben einem Forschungs- & Entwicklungszentrum mit einer Größe von über einem Quadratkilometer und beliefert führende amerikanische Einzelhandelsketten wie Wal-Mart, Target, Bed Bath and Beyond sowie Wayfair. Julianne Brickl, Vice President of Marketing and Merchandise Management, bezeichnet das Produktangebot von Uniek als „eine komplette Lösung für die Dekoration Ihres Zuhauses – alles von Möbeln bis zu Wandkunst, von Spiegeln bis zu Schreibtischaccessoires“.

## DIE KONSUMGÜTERBRANCHE IM WANDEL

Wie auch andere Branchen hat sich der Konsumgütermarkt im letzten Jahrzehnt entscheidend gewandelt. Statistiken zeigen, dass pro Jahr durchschnittlich 32 % mehr Produkte auf den Markt kommen, während gleichzeitig die Rentabilität pro Produkt um fast ein Viertel zurückgegangen ist.\*

Einzelhändler und ihre Zulieferer stehen nun vor den erschwerten Herausforderungen, neue Produkte einzuführen, Vorlaufzeiten und Lebenszyklen zu kürzen sowie ständige Innovationen zu liefern – und all das ohne steigende Betriebskosten.

„Konventionelle Ladengeschäfte haben die ersten Schritte des Wandels unternommen und sich wegbewegt von Geschäften mit sehr engen Kategorien an Warengruppen. Sie möchten Kunden eine umfassendere Lösung im Bereich Wohndekoration bieten“, erklärt Brickl. „2011 erkannten wir, dass wir neben unserem Hauptgeschäft, also Fotorahmen, auch noch bei allen anderen Dingen, die ein schönes Zuhause ausmachen, in den Wettbewerb eintreten mussten. Und um dies zu tun, mussten wir unsere Produktlinie erweitern. Zudem war uns klar, dass wir diese Änderung aus Profitabilitätsgründen mit denselben oder weniger Ressourcen umsetzen mussten.“

„Seit inzwischen zwölf Monaten nutzen wir „Direct-to-Consumer“-Onlineverkauf als neuen, zusätzlichen Kanal. Und Centric leistete einen entscheidenden Beitrag dazu, das Entwicklungstempo, das hierfür nötig war, zu halten.“

\*Quelle – White Paper von Gartner: Take Six Actions to Improve Product Life Cycle Management in Consumer Products | Veröffentlicht am: 8. März 2016



“ Seit inzwischen zwölf Monaten nutzen wir „Direct-to-Consumer“-Onlineverkauf als neuen, zusätzlichen Kanal. Und Centric leistete einen entscheidenden Beitrag dazu, das Entwicklungstempo, das hierfür nötig war, zu halten. ”

### Herausforderungen

- + Der Druck des Marktes machte schnellere Produkteinführungen erforderlich
- + Um profitabel zu sein, musste die Produktvielfalt vergrößert werden, ohne die interne Mitarbeiterzahl zu erhöhen
- + Separate Systeme verursachten erheblichen Verwaltungsaufwand
- + Unflexible Datenbanklösungen konnten nicht für neue Produktkategorien konfiguriert werden

### MEHR FLEXIBILITÄT BEI DER VERWALTUNG VON MEHR PRODUKTKATEGORIEN

In Anbetracht der Aufgabe, die Anzahl der Bestandseinheiten zu steigern, ohne gleichzeitig die Mitarbeiterzahl zu erhöhen, begann Uniek, seine bestehenden Systeme für Produktdesign und -entwicklung neu zu bewerten.

„All unsere Produktspezifikationen waren in einer Access-Datenbank gespeichert“, erklärt Brickl. „Die Kommunikation mit unseren Lieferanten war dadurch schwierig. Aber ein weitaus größeres Problem stellte die Flexibilität dar. Das System war für die Verwaltung einer einzigen Produktkategorie aufgesetzt: Fotorahmen. Und es stellte sich heraus, dass beträchtliche IT-Ressourcen erforderlich sein würden, um die Datenbank an all die weiteren Kategorien anzupassen, die wir beziehen oder herstellen wollten. Ressourcen, die wir einfach nicht hatten.“

Darüber hinaus speicherten die Uniek-Teams wichtige ergänzende Informationen – für Compliance-, Angebots- und andere Zwecke – in Excel, das in keinster Weise in das bestehende Spezifikationssystem integriert war.

„Zu dem Zeitpunkt waren all unsere separaten Systeme wie Bälle, die das Team jonglieren musste“, beschreibt Brickl. „Wir wussten, dass wir all diese Daten und Informationen an einer einzigen Stelle konsolidieren mussten, wenn wir mit den bestehenden Ressourcen so effizient sein wollten, wie es nötig war.“



## DER SCHRITT IN RICHTUNG PLM

Um diese Entwicklung des Geschäftsmodells zu unterstützen und in einer sich so schnell wandelnden, stark umkämpften Branche am Ball zu bleiben, entschloss sich Uniek schließlich für Product-Lifecycle-Management, kurz PLM. Brickl und ihr Team sprachen mit mehreren Anbietern, die sich auf den Bereich Herstellung spezialisiert hatten, bevor sie sich für Centric Software mit Hauptsitz im Silicon Valley entschieden. Centric Software verfügt über weitreichende Erfahrung auf dem Gebiet der Mode und schnelllebiger Konsumgüter.

„Viele der Lösungen, die wir auswerteten, waren für die Herstellung kleinerer Produktreihen konzipiert, was auf uns nicht wirklich zutraf“, so Brickl. „Centric PLM dagegen zeigte ein Level an Konfigurierbarkeit, das uns wirklich dabei helfen würde, all diese unterschiedlichen Produktlinien einzuführen.“

Diese Erkenntnis setzte sich bis in die finale Beurteilungsphase durch, in der das Centric-Team eine maßgeschneiderte Präsentation vorstellte. „Bei der Präsentation der Software hatte Centric unsere Produkte im Fokus. Es wurde sofort deutlich, wie alles umgesetzt werden würde“, erklärt Brickl. „Wir konnten sehen, wie sehr sie sich für unser Unternehmen eingesetzt hatten, und wir spürten, dass ihre Mischung aus Engagement, Konfigurierbarkeit und Größe perfekt zu uns passte.“



## EINE SCHNELLE IMPLEMENTIERUNG

Sechs Monate nach der Unterzeichnung bei Centric ging Uniek bereits live. Benutzer in der ganzen erweiterten Lieferkette des amerikanischen Unternehmens, einschließlich der Online-Anbieter, nutzen Centric PLM seit vielen Jahren.

Die reibungslosen und schnellen Abläufe schreibt Brickl der Methode des Agile Deployment<sup>SM</sup> von Centric zu. „Engagierte Mitarbeiter von Centric arbeiteten während der gesamten Implementierung mit uns zusammen. Und sie waren unermüdlich bemüht, unseren Zeitplan einzuhalten und dafür zu sorgen, dass wir von Anfang an erfolgreich sein konnten“, erzählt sie. „Gemeinsam dokumentierten wir unsere Prozesse und planten unser PLM-Projekt umfassend im Anfangsstadium. Aber es zeigte sich erst in den letzten 60 Tagen richtig deutlich, wie schnell das System konfiguriert und eingerichtet werden konnte, sobald unsere Anforderungen definiert waren.“

Als Managed Services-Partner profitiert Uniek auch von Centrics Hosting-Diensten mit hoher Verfügbarkeit, die Brickl „hervorragend“ nennt, „denn so sind keine IT-Ressourcen von unseren Teams erforderlich, damit das System läuft“.

## STRATEGISCHES ZUKUNFTSWACHSTUM

Als langjähriger Nutzer von Centric PLM hat Uniek eindeutige, konkrete Vorteile dokumentiert, die dem Unternehmen die Möglichkeit gaben, mit Änderungen Schritt zu halten.

„Alle Daten, die wir benötigen, sind an einer zentralen Stelle, in einem System gespeichert. Dadurch hat unser Team, das für das Anlegen von Positionen zuständig ist, einfachen Zugriff auf alle Informationen, von Spezifikationen über Angebote bis hin zu Musteranfragen“, erklärt sie. „Dies hat die Zeit, die wir für das Einrichten von Positionen für einzelne Produkte benötigen, von einer Woche auf nur zwei Tage reduziert.“

Centric gab Uniek außerdem die Möglichkeit, die Produktvielfalt ohne Verwaltungsaufwand drastisch zu steigern – und so die Erwartungen von Kunden und Verbrauchern zu erfüllen. „Die finale Zahl unserer Bestandseinheiten liegt mehr als 50 % über dem, was wir vor der Implementierung hatten“, so Brickl. „Kernteam-Mitglieder können jetzt komplett neue Produktkategorien mit einfachen Attributen hinzufügen. Das bedeutet, dass wir die IT-Abteilung überhaupt nicht in die Abläufe für die Einführung neuer Produkte involvieren müssen.“

Im Einklang mit der veröffentlichten Verpflichtung von Uniek zur „unbedingten Einhaltung amerikanischer Standards und Vorschriften“, ermöglicht Centric PLM dem Unternehmen nun, entscheidende Lieferkettenprozesse in einer einzigen kollaborativen Umgebung zu verwalten. „Vor Centric mussten wir, um Anbieterkosten zu vergleichen und einander gegenüberzustellen, mehrere Excel-Tabellen nebeneinander legen. Heute gehen wir in das System, prüfen die Antworten all der Vendoren, die Angebote abgegeben haben, und wählen ganz einfach den Anbieter mit der richtigen Kombination aus Qualität, Kosten und Compliance aus“, erklärt Brickl.

Und obwohl Uniek PLM ursprünglich einführte, um die zunehmende Zahl an Produktreihen zu verwalten, konnte Centric PLM auch eine andere unerwartete Richtungsänderung unterstützen. „Seit inzwischen zwölf Monaten nutzen wir „Direct-to-Consumer“-Onlineverkauf als neuen, zusätzlichen Kanal. Und Centric leistete einen entscheidenden Beitrag dazu, das Entwicklungstempo, das hierfür nötig war, zu halten“, erzählt Brickl begeistert. „Darüber hinaus hat sich Centric als unbezahlbar erwiesen, als sie uns außerdem dabei halfen, die Inhaltsstammdaten zu verwalten, die wir Online-Handelspartnern bereitstellen müssen – all das wäre mit unserem alten System nicht möglich gewesen.“

Uniek prüft derzeit die Möglichkeit, die Verwendung von Centric-Lösungen auch auf neue Module und die innovativen mobilen Apps des Anbieters auszuweiten. „Wir möchten das System bestmöglich nutzen, denn wir sehen unsere Partnerschaft mit Centric als Investition in zukünftige, umfassendere Geschäfte“, fügt Brickl hinzu.

### Ergebnisse

- + Die Zeit für das Einrichten neuer Produkte wurde von einer Woche auf zwei Tage reduziert
- + Die Produktvielfalt nahm auf der Ebene der Bestandsartikel um 50 % zu
- + Alle wichtigen Informationen sind zentral in einer einzigen kollaborativen Umgebung gespeichert
- + Neue Produktkategorien können von „Super-Usern“ hinzugefügt werden, ohne Beteiligung der IT
- + Die Einrichtung eines neuen „Direct-to-Consumer“-Onlineverkaufskanals ist direkt dem PLM-Projekt zuzuschreiben



## ÜBER UNIEK

Uniek ist führender Designer, Hersteller und Lieferant von Bilderrahmen sowie Wohndekoartikeln und Möbeln. Sie sind stolzer US-amerikanischer Hersteller von Fotorahmen aus Polystyrol, Leinwänden und gerahmten Kunstwerken aus dem Werk in Waunakee, Wisconsin. Uniek bietet außerdem Wohnaccessoires aus aller Welt, aus verschiedensten Materialien, in unterschiedlichsten Dekorationsstilen und -kategorien für konventionelle Händler für den Massenmarkt und Top-Online-Händler.

## ÜBER CENTRIC SOFTWARE

In der Hauptgeschäftsstelle im Silicon Valley und den Zweigstellen in den Metropolen rund um den Globus entwickelt Centric Software Technologien für die angesehensten Namen aus den Bereichen Mode, Einzelhandel, Schuhe, Luxus-, Outdoor- und Konsumgüter. Das Flaggschiff des Unternehmens, die Product-Lifecycle-Management-Plattform (PLM) Centric 8, bietet professionelle Funktionen für Warendisposition, Produktentwicklung, Beschaffung, Unternehmensplanung sowie Qualitäts- und Forderungsmanagement, die speziell auf schnelllebbige Verbraucherbranchen zugeschnitten sind. Ergänzt werden die PLM-Lösungen durch Centric SMB Pakete, die sich mit ihren innovativen Technologien und wichtigen Erkenntnissen aus der Branche speziell für kleine Unternehmen eignen.

Centric Software hat bereits vielfache Branchenauszeichnungen erhalten, darunter den Frost & Sullivan Global Product Differentiation Excellence Award für Retail, Fashion and Apparel PLM im Jahr 2016 und den Frost & Sullivan Global Retail, Fashion and Apparel PLM Product Differentiation Excellence Award im Jahr 2012. Red Herring hat Centric 2013, 2015 und 2016 in seine Liste der Global-Top-100 aufgenommen.

 CentricSoftware™



Theatinerstraße 11 | 80333 München | Deutschland  
Telefon: +49 176 3152 128  
[www.centricsoftware.com](http://www.centricsoftware.com)