

 CentricSoftware™



**“CENTRIC IST DER ERSTE ANLAUFFUNKT FÜR ALLE,  
DIE ANTWORTEN AUF IHRE FRAGEN SUCHEN”**  
VON ANFÄNGLICHEN QUALEN ZU  
HÖCHSTLEISTUNGEN BEI MIZUNO USA

„Wir hatten ein regelrechtes ‘Aha-Erlebnis’. Die Produktmanager arbeiteten früher bis zum letzten Moment an ihren Kollektionen, die sie dann ganz zum Schluss vorstellten. Niemand wusste auch nur ansatzweise, was geplant war, wenn sie nicht gerade sehr gut mit der jeweiligen Branche vertraut waren. Es war fast gar keine Zusammenarbeit bei der Entwicklung möglich. Wir wollten einfach wissen, was gerade in Planung war und realistische Zeitrahmen für Produkteinführungen setzen.“

Tim Rumer, Director of Product Lifecycle Management bei Mizuno USA, erinnert sich daran, dass ihm die Fertigungsplanung und Produktentwicklung für Sportartikel früher oft Kopfschmerzen bereiteten.

„Was wir brauchten, war eine einfachere Möglichkeit für Produktmanager, ihre Kategorien zu planen und mehrere Styles zu verwalten“, erklärt er. „Als wir dafür noch unser ERP-System verwendeten, war es äußerst schwierig, Aktualisierungen vorzunehmen und neue Styles hinzuzufügen.“



Seit Mizuno USA Centric PLM eingeführt hat, konnten sie den schwierigen Prozess der Produktentwicklung vereinfachen. So wurden in nur einem Jahr die Kapazitäten der Category Manager um bis zu 75 % erhöht und die SKU-Zahlen in einem Geschäftsbereich um eindrucksvolle 10,2 % gesteigert. Wie haben sie das geschafft?

## EINE SPORTLICHE VERGANGENHEIT

Mizuno USA ist eine Tochtergesellschaft der Mizuno Corporation, des Sportartikelriesen, der 1906 von zwei Brüdern im japanischen Osaka gegründet wurde. Mizuno verkaufte ursprünglich Sportartikel für in der westlichen Welt beliebte Sportarten wie Baseball, begann aber 1907 damit, sportliche Kleidung auf Bestellung herzustellen und brachte 1933 sein berühmtes Sortiment von Golfschlägern heraus. 1961 eröffnete Mizuno in Los Angeles seine erste Fabrik auf amerikanischem Boden. Dies war die Geburtsstunde von American Mizuno, heute bekannt als Mizuno USA.

Inzwischen ist Mizuno eine globale Marke, die für die Fertigung hochwertiger Sportbekleidung und Ausrüstung für Golf, Tennis, Baseball, Volleyball, Football, Laufsport, Rugby, Skifahren, Radfahren, Judo, Tischtennis, Badminton, Boxen und Leichtathletik bekannt ist.

Mizuno USA hat seinen Unternehmenssitz in Norcross, Georgia und konnte 2014 seine Fertigungs- und Vertriebskapazitäten mit der neuen, hochmodernen Anlage in Braselton, Georgia erweitern. Das amerikanische Tochterunternehmen der Mizuno Corporation ist in vier Geschäftsbereiche unterteilt: Laufsport, Golf, so genannte „Diamond Sports“ (Baseball und Softball) und Volleyball. Das Unternehmen hat kürzlich seine anwachsenden Kollektionen um Fußball-, Schwimm- und Tennisbekleidung und -ausrüstung erweitert.

## UM LICHTJAHRE VORAUSS

Mizuno USA erkannte, dass das Unternehmen in eine PLM-Lösung investieren musste, um die Transparenz im gesamten Produktentwicklungsprozess zu verbessern und Produktinformationen zu zentralisieren, und entschied sich 2014 für die führende PLM-Lösung Centric 8 von Centric Software.

„Während der Testphase merkten wir, dass das, was wir von Centric sahen, anderen Produkten um Lichtjahre voraus war“, sagt Rumer. „Es war einfach viel intuitiver und benutzerfreundlicher. Bei einigen PLM-Lösungen muss man fast selbst Programmierer oder IT-Fachmann sein, um sie bedienen

Heute ist das alles viel einfacher. Mizuno USA setzt jetzt auf Centric’s Product-Lifecycle-Management (PLM) für alle Geschäftsbereiche und in allen 28 Produktkategorien. Centric wurde von den Anwendern begeistert aufgenommen und hat sich zur Standardplattform für die Kommunikation und die Produktentwicklung in unserem Unternehmen entwickelt.

„Zentrale Produktinformationen waren für uns der ausschlaggebende Punkt“, sagt Rumer. „Designer, Entwickler und Produktmanager verwenden das System jeden Tag. Die Mitarbeiter in der Supply Chain beziehen die Informationen, die sie benötigen, von Centric und wir beginnen derzeit damit, Lieferanten in das System aufzunehmen. Mittlerweile sind alle daran gewöhnt, es zu benutzen. Es gab eine grundlegende Veränderung im gesamten Unternehmen. Wenn Fragen auftauchen, ist Centric der erste Anlaufpunkt für alle, die Antworten suchen.“

“ IN DER GESAMTEN ORGANISATION HAT SICH EINE GANZHEITLICHE ÄNDERUNG ERGEBEN. WENN ES EINE FRAGE GIBT, IST CENTRIC DER ERSTE ORT, AN DEM SICH JEDER FÜR EINE ANTWORT INTERESSIERT. ”

## HERAUSFORDERUNGEN

- + Zentralisierung von Produktinformationen an einem für alle verfügbaren Ort
- + Mangelnde Transparenz der Kategorien und Bereiche
- + Produktmanager benötigten Tools zur Verwaltung mehrerer Kategorien und Styles
- + Aktualisierungen der Styles in früheren Systemen war ein langwieriger und „schmerzhafter“ Prozess
- + Kommunikation musste verbessert werden, um vorausschauend zu planen und realistische Zeitpläne festzulegen

zu können. Wir sind aber Manager für Produktlinien, deren Aufgabe es ist, Sortimente zu planen. Wir haben einfach nicht die Zeit, uns dieses Fachwissen anzueignen. Centric ist viel, viel einfacher.“

## EINFACHES UMLANEN

Unglücklicherweise geriet die anfängliche Implementierung aufgrund von personellen Veränderungen ins Stocken. Rumer wechselte von seiner Position in die Abteilung für „Diamond Sports“, um das Projekt neu zu beleben.

„Mit Centric konnten wir unsere Abläufe im Bereich „Diamond Sports“ standardisieren. Da es in diesem Bereich wirklich gut lief, war es anschließend meine Aufgabe, dieselben Abläufe mit Centric in allen anderen Bereichen zu implementieren“, erklärt er. „Wir mussten damit aufhören, abgekapselt in einzelnen Bereichen zu arbeiten, einen Schritt zurück gehen und die Situation überblicken, um sicherzustellen, dass wir Centric PLM überall gleichermaßen erfolgreich einführen konnten.“

„Nachdem wir das geschafft hatten, konnten wir loslegen. Die Implementierung hat ausgezeichnet funktioniert. Das Team von Centric war toll, auch was den Support angeht. Sie haben uns geholfen, alle auf den gleichen Stand zu bringen und sicherzustellen, dass die Implementierung im ganzen Unternehmen funktioniert, nicht nur in einer Abteilung.“

## MIT WENIGER MEHR ERREICHEN

„Unterm Strich können wir jetzt mit weniger Personal mehr Kategorien verwalten“, sagt Rumer. „Durch die Funktionen zur Datenverwaltung und Planung von Centric kann ein Mitarbeiter 50 bis 75 % mehr Kategorien als zuvor verwalten (wir sprechen hier von Styles anstelle von Kategorien). Centric ermöglicht es uns auch, mit mehr Kategorien zu arbeiten. Ein Mitarbeiter, der für Stollenschuhe zuständig war, kann nun ebenfalls Fußballschuhe und Handschuhe zum Bällefangen verwalten, unsere Kategorie mit dem größten SKU-Aufwand.“

## ERGEBNISSE

- + Eine zentrale Stelle für alle Produktdaten
- + Category Manager können bis zu 75 % mehr Kategorien verwalten
- + Mitarbeiter können schnell eingegliedert oder über Kategorien hinweg versetzt werden
- + SKU-Durchsatz in einer Abteilung seit der Implementierung von Centric PLM um 10,2 % erhöht
- + Sofortiger Zugriff auf Daten, Statistiken und Berichte



„Ein weiterer großer Vorteil ist die verbesserte Verfügbarkeit von Informationen“, fährt er fort. „Früher war das kategoriespezifische Wissen quasi weg, wenn der zuständige Mitarbeiter das Gebäude verließ, weil es in einem großen Haufen Datenblättern und 50.000 E-Mails versteckt war.“

„Jetzt sind alle Informationen zu Entwicklungen zentral zugänglich. In Verbindung mit dem Entwicklungskalender kann man Leute wirklich mittendrin im Entwicklungsprozess dazuholen, und sie wissen trotzdem genau, an welchem Punkt wir gerade sind und welche Aufgaben als Nächstes anstehen. Mitarbeiter können auch innerhalb des Unternehmens viel einfacher zwischen den Kategorien wechseln, da sie auf die gleiche Weise verwaltet werden.“

Seit der Verwendung der Centric PLM konnte Mizuno USA seinen SKU-Durchsatz im Bereich „Diamond Sports“ um 10,2 % steigern. Wie Rumer betont, wird selbst die Nachverfolgung von Daten mit Centric viel einfacher.

„Wenn Sie wirklich alle Ihre Produkte mit Centric verwalten, sind alle Daten vorhanden, und Sie können sie in drei Sekunden mit dem Wechsel einer Ansicht oder per Export aufrufen. Mittlerweile ist allen das Licht aufgegangen – wenn sie immer mit diesem System arbeiten, sind alle Informationen für sie und alle anderen, die darauf zugreifen wollen, verfügbar.“

## WAS STEHT ALS NÄCHSTES AN?

Seit der Implementierung von Centric PLM haben sich die Entwicklungszeiten verkürzt, so dass die Verkürzung der Markteinführungszeiten für Mizuno USA ein vorrangiges Ziel ist.

„Die Entwicklungsarbeit geht mittlerweile fast zu schnell, wir arbeiten als ganzes Unternehmen daran!“ so Rumer. „Mit Centric geht die Arbeit deutlich schneller voran, wir konnten die Anzahl der Kollektionen, die wir pro Saison herausbringen, erhöhen. Der nächste Schritt sind unsere Markteinführungs- und Kommerzialisierungsprozesse.“

„Wir haben gerade erst an der Oberfläche dessen, was Centric kann, gekratzt. Kalendererstellung, Sortimentsplanung, Bekleidungsentwicklung und Stichprobenprüfungen sind für uns bisher die wichtigsten Gesichtspunkte. Wir sind bereits von der direkten Produktentwicklung zur Entwicklung aller unserer Marketing- und Vertriebsmaterialien im System übergegangen. Im Laufe der Zeit werden wir uns mit der Qualitätskontrolle befassen, weitere Anbieter und so viele weitere Aspekte von Centric PLM hinzufügen, die wir noch nicht einmal berührt haben.“



## ÜBER MIZUNO USA

Mizuno USA, Inc. ist eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Mizuno Corporation, eines der größten spezialisierten Sportartikelhersteller der Welt. Mizuno USA, Inc. produziert und vertreibt Baseball-, Golf-, Softball-, Lauf-, Schwimm-, Tennis- und Volleyballausrüstung, Kleidung und Schuhe für Nordamerika. Mizuno USA, Inc. hat seinen Sitz in Norcross, Ga.

## ÜBER CENTRIC SOFTWARE

Ausgehend von der Hauptgeschäftsstelle im Silicon Valley und mit Zweigstellen in Hauptstädten rund um den Globus bietet Centric Software den führenden Namen aus den Bereichen Fashion, Retail, Schuhe, Luxus- und Outdoor-Artikel, Sport und Konsumgüter eine Plattform für die digitale Transformation. Centric Visual Innovation Platform (VIP) ist eine Reihe von visuellen, vollständig digitalen Interfaces, die für Touchscreen-Geräte wie iPad und iPhone und für großformatige Touchscreens konzipiert sind. Centric VIP, die echte Revolution für Entscheidungsfindung und die Automatisierung der Ausführung, reduziert das Time-to-Market beträchtlich und verbessert die Reaktionsfähigkeit angesichts neuer Trends. Das Aushängeschild des Unternehmens, die Product-Lifecycle-Management-Plattform (PLM) Centric 8, bietet professionelle Funktionen für Merchandiseplanung, Produktentwicklung, Sourcing, Businessplanung sowie Qualitäts- und Forderungsmanagement, die speziell auf schnelllebige Verbraucherbranchen zugeschnitten sind. Centric SMB-Lösungen stellen umfassende PLM-Lösungen auf Grundlage innovativer Technologien und über die Jahre angesammelter Kenntnisse des Unternehmens für kleine Firmen bereit.

Centric Software hat bereits verschiedene Branchenauszeichnungen erhalten, darunter den „Frost & Sullivan Product Leadership Award in Retail, Fashion, and Consumer Goods/PLM“ im Jahr 2018 und den „Frost & Sullivan’s Global Retail, Fashion, and Apparel PLM Product Differentiation Excellence Award“ im Jahre 2016 und 2012. In den Jahren 2013, 2015 und 2016 war Centric auf der Liste der Global-Top-100 von Red Herring.

 CentricSoftware™



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

© 2018, Centric Software Inc. Alle Rechte vorbehalten. Centric ist eine eingetragene Handelsmarke von Centric Software. Alle anderen Marken und Produktbezeichnungen sind Handelsmarken ihrer jeweiligen Eigentümer.