



VARNER

**«CÓMO CONVERTIRTE EN LÍDER DE NEGOCIO
CUMPLIENDO EL TIEMPO DE COMERCIALIZACIÓN»
IMPULSO DE LA ESTRATEGIA DE NEGOCIO GLOBAL
DE VARNER CON EL SISTEMA DE PLM DE CENTRIC**

«En Varner, estamos orgullosos de nuestra sólida cultura de gestión familiar y de nuestra capacidad de compartir servicios entre diversos conceptos para mantener la coherencia; pero cuando se trata de desarrollar productos, todavía nos queda camino por recorrer».

Olav Fyldeng, jefe de aplicaciones empresariales en Varner, recuerda que en la empresa se hacían la misma pregunta que muchos minoristas se plantean al pensar en el futuro: ¿qué sucederá después?

«Hemos tenido un gran éxito en los últimos diez o quince años y sentíamos cierta presión para seguir reinventándonos. Sabíamos que en los próximos tres o cuatro años buena parte del negocio se trasladaría a la venta al por menor en línea. Con ello, los consumidores se están volviendo cada vez más exigentes; quieren productos asequibles y de calidad a la velocidad de la luz. Sabíamos que nos hacía falta cerrar la brecha de la digitalización entre las TI y el negocio en lo que respecta al desarrollo de productos, o no seríamos capaces de mantener el ritmo de la carrera».



En la actualidad, Varner utiliza el sistema de gestión del ciclo de vida del producto (PLM) de Centric en 10 de sus marcas para optimizar el desarrollo de productos y adaptarse a las tendencias más rápidas de la venta al por menor.

«Ahora es posible comparar fácilmente los costes y los detalles de los productos en un mercado global. En Varner, ya habíamos percibido las ventajas de aunar esfuerzos entre marcas, y sabíamos que un sistema de PLM compartido nos ayudaría a convertirnos en líderes del mercado en cuanto al desarrollo de productos y la comercialización».

Desde la implantación del PLM de Centric, en Varner han sido capaces de obtener una visión integral de todos sus productos, lo que les está ayudando a reducir los plazos de entrega con los proveedores gracias a una mejor preparación y a la toma de decisiones rentables sobre sus líneas de productos. ¿Cómo lo han conseguido?

ESTILO NÓRDICO PARA UNA MODA ASEQUIBLE Y RÁPIDA

Varner es una de las empresas líderes del sector textil al por menor en Escandinavia. Con sede en Oslo, Noruega, este negocio familiar lleva funcionando desde que Frank Varner abrió su primera tienda de ropa en Oslo en 1962. Debido a su éxito, a esa tienda le siguió rápidamente otra en Trondheim. Las tiendas comenzaron a operar bajo el nombre de "Dressmann" y se abrieron a un ritmo récord en toda Noruega. El negocio ahora es propiedad de la segunda y tercera generación de la familia Varner, que también se encarga de dirigirlo.

A lo largo de los años, Varner ha adquirido varias empresas de confección y ahora posee 10 conceptos diferentes: Bik Bok, Carlings, Cubus, Days Like This, Dressmann, Urban, Vivikes, Volt, Wow, Levi's Stores Scandinavia y Nike Stores Scandinavia.

Hoy en día, con 12 000 empleados y 1500 tiendas en Noruega, Suecia, Finlandia, Dinamarca, Islandia, Polonia, Alemania y Austria, Varner es una empresa líder en el sector de la confección de Escandinava. Varner se centra en la producción de estilos asequibles, así como en ropa que se lanza siguiendo los plazos que marca la moda rápida.

Varner adopta un enfoque de «servicio compartido» para su estructura empresarial: los 10 conceptos comparten recursos y estructuras de apoyo comunes, como el departamento de TI, y utilizan un gran centro de distribución en Vänersborg, Suecia. La producción también es compartida, y Varner posee una amplia red de más de 220 proveedores que abarca 500 fábricas en 16 países diferentes.

LA ELECCIÓN DE CENTRIC

Para prepararse ante un mayor crecimiento en el mercado minorista, Varner seleccionó a Centric Software como proveedor de su solución de PLM. La experiencia de Centric en la moda, las

“ A PESAR DE LA APRENSIÓN ACERCA DE LA ADOPCIÓN POR PARTE DE LOS USUARIOS DE UN NUEVO SISTEMA DE TI, ESPECIALMENTE CON DISEÑADORES, LOS EQUIPOS ADOPTARON CENTRIC PLM QUE LES AYUDA A COLABORAR MEJOR, MEJORAR LA FUNCIONALIDAD Y MAXIMIZAR LA EFICIENCIA. ”

DESAFÍOS

- + Crecimiento rápido y adición de nuevos conceptos que ejercen presión sobre los sistemas existentes
- + Mantenerse al tanto de las tendencias minoristas futuras, especialmente en lo referente a la venta minorista en línea
- + Entrega de productos innovadores en un plazo corto y a un coste competitivo
- + Crear cohesión y obtener una plataforma de PLM compartida para todos los conceptos
- + Salvar la brecha de la digitalización entre las TI y el negocio
- + Incorporar más de 200 recursos internamente, en 10 marcas y 5 husos horarios diferentes

referencias de los clientes y la funcionalidad fueron esenciales en la decisión de Varner.

«Fieles a nuestra cultura de empresa poco ortodoxa, no teníamos un proceso de selección convencional», explica Fyldeng. «Normalmente, al comprar un producto, se establecen requisitos muy estrictos y se busca un producto específico basándose en ellos. No pasamos por todas esas etapas de comparación, porque cuando empezamos a considerar a Centric, supimos que era la solución adecuada».

«La clave de nuestro éxito es la pasión, y en Centric les apasiona la ropa y la moda tanto como a nosotros. Su experiencia en el sector y sus referencias de clientes lo confirman. Centric incluye numerosas ventajas en el sistema que hacen las delicias de los usuarios, pero no se trata solo de una interfaz de aspecto agradable. Detrás de ella, es necesario contar con un buen cerebro de planificación de PLM y aquí es donde Centric destaca realmente».

Como señala Fyldeng, las características funcionales de Centric fueron un factor decisivo de su éxito.

«Es fácil de utilizar y tiene una interfaz similar a Excel, por lo que los usuarios adoptaron el sistema rápidamente. El sistema está listo para usar y no se necesita programación. Incorpora las mejores prácticas de moda, basadas en la experiencia de Centric en el sector. Es un PLM innovador, con magníficos complementos para los diseñadores y con aplicaciones móviles asociadas que permiten crear una mejor conectividad en tiempo real entre los equipos».

«La capacidad del “cerebro” PLM del sistema sustenta las tareas que son la base de nuestro negocio, como la creación de diseños y la comunicación con los proveedores. Las capacidades de planificación nos resultan particularmente impresionantes. El sistema de PLM de Centric conecta márgenes y costes de forma muy transparente, lo que nos permite tomar decisiones rápidas sobre estos aspectos de los productos».

RESULTADOS

- + Primera puesta en marcha un 30 % por debajo del tiempo y el presupuesto previstos
- + Las marcas experimentan una mejora en su funcionalidad y eficiencia
- + Adopción rápida y entusiasta de los usuarios
- + Mejor comunicación y colaboración entre marcas
- + Apoyo a los objetivos de negocio
- + Mejora de las capacidades de toma de decisiones y planificación como apoyo de ‘Nuestra forma de trabajar 2.0’



‘NUESTRA FORMA DE TRABAJAR 2.0’

En lugar de poner en marcha todo a la vez, Varner decidió implantar Centric en sus marcas de forma gradual por temporada, adaptándose al ritmo de cada uno. Primero, Varner puso en marcha el sistema de PLM de Centric en las divisiones de jerséis y ropa interior de la marca femenina Cubus y en las divisiones de abrigos y jerséis de Dressmann.

«Tuvimos que formar al personal interno sobre un proyecto a largo plazo, instruir a los proveedores sobre el sistema y definir nuestros requisitos claramente con Centric como nuestro socio. Dos años antes de comenzar la implantación ya estábamos definiendo nuestros procesos, hitos y plazos; lo llamamos ‘Nuestra forma de trabajar’. Ahora, Centric nos está ayudando a desarrollar ‘Nuestra forma de trabajar 2.0’.

«Nuestra primera puesta en marcha acabó con una reducción del 30 por ciento tanto en tiempo como en presupuesto, lo que representa un estupendo comienzo», indica Fyldeng. «A pesar de las reticencias acerca de la incorporación de los usuarios al nuevo sistema de TI, especialmente entre los diseñadores, los equipos recibieron con los brazos abiertos el sistema de PLM de Centric, ya que les ayuda a colaborar de una forma más adecuada, a mejorar la funcionalidad y a aumentar la eficiencia al máximo».

«Ahora tenemos alrededor de 200 recursos que utilizan el sistema de PLM de Centric en más de 10 marcas y 5 husos horarios», apunta Fyldeng.

“Nuestro siguiente paso es agregar proveedores en breve. Estamos impulsando una implantación total en el negocio, no solo como un proyecto de TI, y ya estamos viendo las ventajas de tener todos nuestros conceptos en un sistema coherente y colaborativo.”

DE LA IMPLANTACIÓN A LA OBTENCIÓN DE BENEFICIOS

“Nuestros objetivos de negocio impulsarán el futuro de Centric en Varner. Estamos empezando a entender cómo podemos usar el sistema de PLM por completo para aumentar los beneficios del crecimiento. Por ejemplo, estamos mejorando la información que compartimos con nuestros proveedores y preparándola en un estadio más temprano del ciclo para acortar los tiempos de entrega. Otro paso importante para nosotros es que estamos definiendo una lista básica de materiales aprobados en Centric, que nos ayudará a reducir los costes de abastecimiento y el tiempo perdido en busca de materiales alternativos».

«Al trabajar con Centric hemos establecido una auténtica alianza», concluye Fyldeng. «Cuando empezamos el proyecto, buscábamos un socio que ofreciera soluciones, no un mero proveedor. Compartimos una visión común con Centric: simplificar al máximo los procesos para nuestros usuarios e incorporar a las personas en cada etapa del viaje».



ACERCA DE VARNER

Varner es una de las mayores empresas textiles de Escandinavia, con cerca de 12 000 empleados. Nuestras 1500 tiendas nos representan en ocho países: Noruega, Suecia, Finlandia, Dinamarca, Islandia, Polonia, Alemania y Austria.

Varner se compone de los conceptos Bik Bok, Carlings, Cubus, Days Like This, Dressmann, Urban, Vivikes, Volt, Wow, Levi's Store y Nike Store.

Frank Varner fundó esta empresa familiar privada en 1962, que ahora está en manos de la segunda y tercera generación de la familia, dirigida por Petter, Marius, y Joakim Varner.

ACERCA DE CENTRIC SOFTWARE

Desde su sede central en Silicon Valley y con oficinas en las capitales más importantes de todo el mundo, Centric Software ofrece una plataforma de transformación digital para las marcas más prestigiosas de moda, venta minorista, calzado, lujo, exteriores y productos de consumo. La plataforma de innovación visual de Centric (Centric VIP) es una colección de paneles visuales completamente digitales para dispositivos táctiles como iPad, iPhone y televisores táctiles de gran tamaño. Centric VIP transforma la toma de decisiones y automatiza la ejecución para reducir drásticamente el tiempo de lanzamiento y la distancia a la tendencia. Centric 8, la plataforma insignia de gestión del ciclo de vida del producto (PLM) de Centric, ofrece servicios de planificación de marketing de nivel empresarial, desarrollo de productos, adquisiciones, planificación empresarial, calidad y gestión de colecciones adaptados a sectores de consumo en constante cambio. Los paquetes Centric SMB incluyen una tecnología innovadora y conocimientos clave del sector adaptados a las pequeñas empresas.

Centric Software ha recibido numerosos premios de la industria, como el premio Frost & Sullivan al liderazgo de un producto en 2018, y el premio Frost & Sullivan a la excelencia en la diferenciación de un producto de PLM para venta minorista, moda y confección en 2016 y 2012. Red Herring incluyó a Centric en su lista Top 100 Global en 2013, 2015 y 2016.



www.centricsoftware.com

©2018 Centric Software Inc. Todos los derechos reservados. Centric es una marca registrada de Centric Software. Todas las demás marcas y nombres de productos pueden ser marcas registradas de sus respectivos propietarios.