

 CentricSoftware™



**"CENTRIC È IL PRIMO POSTO DOVE SI  
CERCA UNA RISPOSTA"**  
DAI PROBLEMI ALLE PRESTAZIONI DI MASSIMO  
LIVELLO DI MIZUNO USA

“Avevamo quelli che definivo i momenti del ‘ta-da’. I product manager lavoravano alle loro collezioni, poi le svelavano all’ultimo momento. Nessuno, che non fosse strettamente legato alla categoria, aveva la più pallida idea di cosa ci fosse in cantiere. C’era poca o nessuna visibilità dello sviluppo. Volevamo sapere cosa c’era in preparazione e definire tempi di lancio realistici.”

Tim Rumer, Director of Product Lifecycle Management di Mizuno USA, ricorda che la pianificazione della linea e lo sviluppo dei prodotti del marchio sportivo erano un vero problema.

“Ci serviva una soluzione che semplificasse ai product manager la pianificazione delle categorie e la gestione di più modelli”, spiega. “Quando lo facevamo tramite il nostro sistema ERP, fare aggiornamenti e aggiungere modelli era a dir poco laborioso.”



Oggi le cose sono molto diverse. Ora Mizuno USA utilizza la soluzione Centric PLM (Product Lifecycle Management) in tutte le sue divisioni e le 28 categorie di prodotto. Centric è stata adottata con grande entusiasmo dagli utenti ed è diventata la piattaforma standard per la comunicazione e lo sviluppo dei prodotti in tutta l’azienda.

“Avere informazioni centralizzate sui prodotti era di fondamentale importanza per noi”, sottolinea Rumer. “Designer, sviluppatori e product manager utilizzano il sistema quotidianamente. Il personale addetto alla supply chain ricava le informazioni di cui ha bisogno da Centric e stiamo cominciando ad aggiungere al sistema anche i fornitori. Le persone si sono abituate a usarlo. C’è stato un cambiamento integrale in tutta l’azienda. Se c’è una domanda, Centric è il primo posto dove si va per avere risposte.”

Da quando ha implementato Centric PLM, Mizuno USA ha chiuso con uno sviluppo difficoltoso dei prodotti, aumentato fino al 75% la capacità dei responsabili di categoria e, in un solo anno, in una delle sue divisioni ha incrementato di un sorprendente 10,2% il numero degli SKU. Come ci è riuscita?

## EREDITÀ SPORTIVA

Mizuno USA è una controllata della Mizuno Corporation, il gigante degli articoli sportivi fondato da due fratelli a Osaka, Giappone, nel 1906. Dopo un inizio come produttore di articoli per sport occidentali, come ad esempio palle da baseball, nel 1907 Mizuno ha cominciato a produrre abbigliamento sportivo su ordinazione e ha lanciato nel 1933 la sua famosa linea di mazze da golf. Mizuno ha aperto la sua prima fabbrica americana a Los Angeles nel 1961, segnando la nascita di American Mizuno, oggi Mizuno USA.

Attualmente Mizuno è un marchio globale rinomato per la produzione di abbigliamento e attrezzature sportive di qualità per il golf, il tennis, il baseball, la pallavolo, il calcio, la corsa, il rugby, lo sci, il ciclismo, il judo, il ping pong, il badminton, la boxe e l’atletica.

Mizuno USA ha sede centrale a Norcross, in Georgia, e nel 2014 ha ampliato le proprie capacità di produzione e distribuzione con una nuova struttura high-tech a Braselton, Georgia. La filiale americana della Mizuno Corporation ha quattro divisioni principali: corsa, golf, “diamond sports” (baseball e softball) e pallavolo. L’azienda ha recentemente aggiunto abbigliamento e attrezzature da calcio, nuoto e tennis alle sue sempre più numerose collezioni.

## AVANTI ANNI LUCE

Rendendosi conto che l’azienda aveva bisogno di investire in una soluzione PLM per migliorare la visibilità dell’intero processo di sviluppo dei prodotti e centralizzarne le informazioni, nel 2014 Mizuno USA ha scelto la soluzione di punta di Centric Software, Centric 8 PLM.

“ C’È STATO UN CAMBIAMENTO OLISTICO IN TUTTA L’ORGANIZZAZIONE. SE C’È UNA DOMANDA, CENTRIC È IL PRIMO POSTO IN CUI QUALCUNO CERCA UNA RISPOSTA. ”

### SFIDE

- + Centralizzare i dati dei prodotti in un unico posto accessibile
- + Mancanza di visibilità tra categorie e tra divisioni
- + I product manager necessitavano di strumenti per gestire più categorie e modelli
- + Aggiornare i modelli nel sistema precedente era difficoltoso
- + Necessità di migliorare la comunicazione per pianificare in anticipo e definire tempistiche realistiche

Come afferma Rumer, "Assistendo alla dimostrazione abbiamo visto che Centric era anni luce più avanti rispetto ad altri prodotti. Era molto più intuitivo e semplice da operare. Per poter usare alcune soluzioni PLM, dovresti avere le competenze di uno pseudoprogrammatore o un informatico, non quelle di un product manager il cui compito è pianificare gli assortimenti e che non ha tempo di acquisire un altro livello di expertise. Centric è molto, molto più semplice."

## CLICCA 'REFRESH'

Sfortunatamente, l'implementazione iniziale è andata in stallo a causa di cambiamenti del personale. Rumer ha lasciato la divisione diamond sports per dare nuovo impulso al progetto.

"Centric ci aveva aiutato a formalizzare i processi in diamond sports e le cose andavano molto bene in quella divisione, per cui il mio compito consisteva nell'attivare gli stessi processi all'interno di Centric in tutte le nostre divisioni", spiega. "Dovevamo smettere di lavorare in compartimenti e fare un passo indietro, per avere una visione più ampia e assicurarci che stavamo implementando Centric PLM nello stesso modo in tutte le divisioni."

"Una volta fatto, siamo ripartiti a pieno regime e l'implementazione è stata un successo. Il team Centric, dal punto di vista del supporto, è stato fantastico. Ci ha aiutato a far sì che tutti fossero allineati e che l'implementazione funzionasse in tutta l'organizzazione e non in una sola divisione."

## RISULTATI

- + Un unico posto centralizzato per tutti i dati relativi ai prodotti
- + I responsabili di categoria sono in grado di gestire fino al 75% di categorie in più
- + Il personale può essere rapidamente inserito o trasferito da una categoria a un'altra
- + Dall'implementazione di Centric PLM il numero degli SKU è aumentato del 10.2% in una divisione
- + Dati, statistiche e rapporti istantaneamente accessibili

## FARE DI PIÙ CON MENO

"Siamo in grado di gestire più categorie con meno persone, senza grandi sforzi", sostiene Rumer. "Grazie alle capacità di gestione dei dati e alla funzione di pianificazione di Centric, un'unica persona può facilmente gestire dal 50 al 75% di modelli in più rispetto a prima. Centric consente inoltre alle persone di gestire più categorie. Una persona che prima gestiva le calzature rinforzate ora gestisce anche le scarpe da calcio e i guantoni da baseball, che costituiscono la nostra più vasta categoria di articoli."

"Un altro grande vantaggio è l'onboarding," continua. "In passato, quando un dipendente lasciava l'azienda, la sua conoscenza della categoria se ne andava con lui perché disseminata in un mucchio di fogli di calcolo e in migliaia di e-mail."

"Ora tutte le note relative allo sviluppo sono in unico posto. Questo, insieme al calendario di sviluppo, permette ai dipendenti che arrivano a lavoro avviato di sapere esattamente a quale punto del processo di sviluppo ci si trova e quali sono le prossime attività da svolgere. E' anche possibile passare molto più facilmente da una categoria all'altra all'interno dell'organizzazione, dato che sono tutte gestite allo stesso modo."

Da quando ha implementato Centric PLM, Mizuno ha aumentato del 10.2% il proprio numero di SKU nella divisione diamond sports. Come sottolinea Rumer, anche tracciare quei dati è molto più semplice con Centric.

"Se gestisci veramente tutti i tuoi prodotti in Centric, i dati sono tutti lì e li puoi avere in tre secondi con un cambio di schermata o esportandoli. Ormai le persone hanno capito che se lavorano costantemente nel sistema, l'output di informazioni è lì, per loro e per tutti gli altri."

## E POI?

Da quando è stato implementato Centric PLM, le tempistiche di sviluppo si sono accorciate, per cui ridurre i tempi di go-to-market è un obiettivo altamente prioritario per Mizuno USA.

"Ora il processo di sviluppo avviene quasi fin troppo rapidamente, così la nostra organizzazione si sta adeguando", fa notare Rumer. "Centric ci ha resi più veloci e ha fatto aumentare il numero di modelli che produciamo ogni stagione. Il passo successivo sarà occuparci dei processi di lancio e commercializzazione."

"Abbiamo sperimentato solo una minima parte di ciò che Centric è in grado di fare. La calendarizzazione, la pianificazione delle linee, lo sviluppo dell'abbigliamento e le revisioni dei campioni finora sono le principali per noi. Siamo già passati dal semplice sviluppo del prodotto allo sviluppare tutti i nostri materiali di marketing e di ausilio alla vendita nel sistema. Per il futuro, guardiamo al controllo qualità, ad aggiungere più fornitori e a tanti altri aspetti di Centric PLM che non abbiamo ancora neppure sfiorato."





## INFORMAZIONI SU MIZUNO USA

Mizuno USA, Inc. è una filiale interamente controllata da Mizuno Corporation, una delle più grandi società specializzate nella produzione di articoli sportivi al mondo. Mizuno USA, Inc. produce e distribuisce in Nord America attrezzature, abbigliamento e calzature da baseball, golf, softball, corsa, nuoto, tennis e pallavolo. Mizuno USA, Inc. ha sede a Norcross, in Georgia.

## INFORMAZIONI SU CENTRIC SOFTWARE

Dalla sua sede nella Silicon Valley e dagli uffici nelle capitali di tendenza in tutto il mondo, Centric Software fornisce una piattaforma di trasformazione digitale per le aziende più prestigiose che operano nei settori della moda, del retail, delle calzature, dei prodotti per l'outdoor, dei beni di lusso e di largo consumo. Centric Visual Innovation Platform (VIP) è una raccolta di visual board completamente digitali, concepite per dispositivi touch-screen come iPad, iPhone e per schermi TV touch-screen di grandi dimensioni. Centric VIP trasforma il processo decisionale e ne automatizza l'esecuzione per ridurre notevolmente il time to market e gli scostamenti dai trend. Centric 8, la piattaforma PLM (Product Lifecycle Management) di punta dell'azienda, offre funzionalità per il merchandise planning, lo sviluppo di prodotti e materiali, il sourcing e la collaborazione fornitori, la qualità e compliance e la gestione di cataloghi di vendita e presa ordini, personalizzate per i dinamici settori dei beni di consumo. I pacchetti Centric SMB ampliano l'offerta PLM di Centric Software includendo tecnologie innovative e importanti best practice di settore, specifiche per le aziende di piccole dimensioni.

Centric Software ha ricevuto numerosi industry award, tra cui il Product Leadership Award di Frost & Sullivan nella categoria Retail, Fashion and Consumer Goods PLM nel 2018 e il Global Retail, Fashion and Apparel PLM Product Differentiation Excellence Award di Frost & Sullivan nel 2016 e nel 2012. Red Herring ha incluso Centric tra le prime 100 società al mondo nel 2013, 2015 e 2016.

 CentricSoftware™



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

© 2018 Centric Software Inc. Tutti i diritti riservati. Centric è un marchio registrato di Centric Software.  
Tutti gli altri marchi e nomi di prodotto sono marchi dei rispettivi proprietari.