

otabo

**OTABO GEHT MIT CENTRIC PLM™ AUF TUCHFÜHLUNG
MIT KUNDEN UND ANBIETERN**



**SCHUHUNTERNEHMEN NUTZT TECHNOLOGIE ZUR
STEIGERUNG DER AGILITÄT**

 CentricSoftware™

© 2021 Centric Software, Inc. Alle Rechte vorbehalten

„Wenn man eine gewisse Größe erreicht, muss sich die Art und Weise, wie man ein Unternehmen führt, ändern. Word, PowerPoint und Spreadsheets sind nicht mehr zeitgemäß und zur Verfolgung der unzähligen Details nicht mehr geeignet.“

Chris (Rocky) Finlay, Chief Growth Officer, erläutert die Probleme bei Otabo, bevor Centric PLM implementiert wurde. Otabo musste das Management von Wachstum, Kommunikation, Produktideen, Entwicklungsiterationen und Kundenpartnerschaften effizienter gestalten.

Heute hat Otabo effizientere Workflows in der Produktentwicklung etabliert, die Transparenz gegenüber Kunden und Suppliern verbessert, eine Möglichkeit geschaffen, alle Produktdaten zusammenzuführen und eine stärkere Infrastruktur aufgebaut. Wie aber war das möglich?

FAMILIENSACHE

Sabrina Finlay, CEO bei Otabo, lernte die Besonderheiten der Branche im Unternehmen ihrer Familie in China kennen, einem OEM-Schuhhersteller für Marken wie adidas, Nike und Timberland. 2016 gründete sie schließlich ihr eigenes Unternehmen: Otabo. Das Unternehmen setzt auf Full-Service-Produktion, die es kleineren Startups ermöglicht, mit großen Marken zu konkurrieren, und bei großen Marken dafür sorgt, dass diese agiler und effizienter werden. Ihr Ehemann Rocky Finlay ist ebenfalls in einer Führungsrolle tätig. Heute verfügt das Unternehmen über ein Netzwerk von über 50 Produktionsstätten. Otabo setzt auf Beziehungen, Transparenz und Qualität.

KOMPLIZIERTES GLEICHGEWICHT

Otabo vertritt die Ansicht, dass Supply Chains quasi ein Kunstwerk sind. Schon immer gab es gute Standardverfahren (SOPs), aber das Unternehmen wuchs schnell und hatte viele bewegliche Teile, um die Kunden bestmöglich zu bedienen. Die Notwendigkeit der digitalen Transformation wurde immer deutlicher. Sabrina Finlay sagt über die Suche nach einem geeigneten PLM-System: „Einige Leute im Unternehmen beschwerten sich bei meinem Mann darüber, was sie eigentlich brauchten und welche Technologien ihnen fehlten. Das war wirklich der Startschuss.“

Dazu Rocky Finlay: „Wenn man eine gewisse Größe erreicht, muss sich die Art und Weise, wie man ein Unternehmen führt, ändern. Man muss Managementstrategien, die Art und Weise, wie man Wissen vermittelt, Entscheidungen trifft und Informationen weiterleitet, skalieren und diese Informationen auch schützen. All diese Dinge müssen skaliert werden.“

Er fährt fort: „Ich konnte sehen, wie ausgereift die gewohnten Abläufe sind und wie ein PLM-System diese Arbeit verbessern würde. Außerdem winkten uns Zeiteinsparungen, mehr Transparenz und mehr Agilität. Wir haben das im Team besprochen und uns die Demos verschiedener Lösungen angesehen. Schnell war klar, dass sich ein PLM-System lohnen würde ... Es ergänzt und optimiert unsere gesamte Infrastruktur.“

WARUM CENTRIC?

Otabo legte das Hauptaugenmerk bei der Suche nach einer PLM-Lösung auf Funktionen, Preis und – abweichend von der üblichen Vorgehensweise – auf Glassdoor-Bewertungen. „Es gab so viele Mitarbeiter, die sagten, dass sie gerne bei Centric arbeiten“, erklärt Rocky Finlay. „Ausschlaggebend für unsere Entscheidung für Centric waren schließlich die Gemeinsamkeiten unserer Unternehmen. Wir teilen die gleichen Werte, den gleichen Sinn für Anpassungsfähigkeit und Agilität und legen großen Wert auf Qualität. Das Engagement für den Erfolg unseres Unternehmens hat den Deal besiegelt. „Die enorme Agilität war für uns und für das Team eine transformative Erfahrung. Die Teams sind durch die Zusammenarbeit, das Vertrauen und die Transparenz wirklich gut zusammengewachsen.“



“CENTRIC IST SEHR STARK
IN ALLES INTEGRIERT.
WIR HABEN
TATSÄCHLICH VIEL MEHR
MÖGLICHKEITEN FÜR DIE
ORGANISATION,
MEHR SOPS UND EINE
GRÖßERE EFFIZIENZ. DAS
WAR DAS HIGHLIGHT DES
GESAMTEN PROJEKTS.”

– Sabrina Finlay, CEO bei Otabo

HERAUSFORDERUNGEN

- + Anhaltende Veränderungen in der Branche
- + Fehlende Transparenz
- + Überlappende Rollen
- + Schwierige Rückverfolgung in der Entwicklung mit E-Mails, Spreadsheets und PowerPoint-Präsentationen

ERWARTUNGEN ÜBERTROFFEN

Nach einer kompletten Remote-Implementierung im ohnehin schon schwierigen Jahr 2020 – und zwar ohne komplett neue Systeme einzuführen – resümiert Sabrina Finlay: „Was uns wirklich überrascht hat und was wir nicht erwartet hatten: Centric PLM hat die Art und Weise, wie wir an die Arbeit herangehen und wie unser Team zusammenarbeitet, grundlegend verändert. Das System hat uns dazu gebracht, einige Rollen in unserem Unternehmen neu zu überdenken.“

Mit der von Centric PLM bereitgestellten „Single Source of the Truth“ gestaltete Otabo seine Workflows von Grund auf neu. „Centric ist sehr stark in alles integriert. Wir haben tatsächlich viel mehr Möglichkeiten für die Organisation, mehr SOPs und eine größere Effizienz. Das war das Highlight des gesamten Projekts.“

ERGEBNISSE

- + Ausgereifte und effizientere Notfallplanung für Veränderungen
- + Höhere Effizienz und bessere Kommunikation zwischen Teams
- + Klar definierte Rollen
- + Informationen in einem zentralen Repository

„WITH A LITTLE HELP FROM YOUR FRIENDS“

Die Pandemie zwang Unternehmen in aller Welt in die Knie. Die Belastung der Supply Chain und die stark schwankende Verbrauchernachfrage sorgten für Unsicherheit. Die Erfahrungswerte von Otabo erweisen sich in vielen Situationen als äußerst wertvoll.

Sabrina Finlay erklärt, dass die Pandemie nicht unbedingt neu in Bezug auf Veränderungen war, sondern einfach nur extremer. „Die Probleme waren schon vor Covid-19 die gleichen. Probleme mit der Supply Chain, die irgendwo auseinanderfällt, oder mit Zeit- oder Launch-Plänen sind uns durchaus vertraut. Dazu zählen zum Beispiel Lieferungen, die aufgrund von Versandproblemen nicht rechtzeitig ankommen, oder ein Taifun, der unseren gesamten Materialbestand für die gesamte Saison vernichtet. Wir standen schon oft ohne Strom da und mussten Produktionsstätten schließen oder auf andere Produktionslinien ausweichen. Wenn ich an solche Situationen denke, gehen wir einfach davon aus, dass so etwas immer passieren kann.“

Finlay sagt weiter: „Wir haben schon immer zahlreiche Eventualitäten eingeplant. 2020 haben wir zunächst geschaut, wo wir mehr Transparenz brauchen – und das war in der gesamten Supply Chain, aber auch auf Kundenseite. Wir wollten verstehen, wo jeder in Bezug auf seine Herausforderungen steht. Wir sind wirklich einen Schritt zurückgegangen und haben uns die Probleme genau angeschaut. Wir haben überlegt, was wir mit der Supply Chain machen und wie wir mit den Kunden arbeiten.“

„In China wurden beispielsweise in der ersten Welle ganze Provinzen unter Quarantäne gestellt. Sicherheit hat bei uns definitiv Vorrang. Wenn Menschen nicht in einer sicheren Umgebung arbeiten oder nicht sicher reisen konnten, haben wir die entsprechenden Alternativen ausgeschlossen. Wir haben uns überlegt, wie wir unsere regulären Ressourcen ersetzen konnten.“ Die Lösung war ein kühner geschäftlicher Schachzug: „Wir haben uns tatsächlich an unsere Konkurrenz gewandt. Wir haben nach Produktionsstätten gesucht, die in Not waren, weil ihre Aufträge von großen Marken storniert wurden. Diese Produktionsstätten waren voll einsatzbereit, bekamen aber keine Aufträge mehr. Am Ende teilten wir uns die Arbeitskräfte und gingen Partnerschaften mit Mitbewerbern ein, um das Überleben aller unserer Unternehmen zu sichern.“

An der Supplier-Front beauftragte Otabo mehrere Anbieter mit der Entwicklung des gleichen Materials und ließ sie wissen, dass nur ein Unternehmen den Auftrag erhalten würde. Aber die anfängliche Anfrage trieb die Kosten des Projekts, die Entwicklungsarbeit und die Mitarbeiterkosten dennoch in die Höhe.

Diese bemerkenswerte Haltung erforderte offenes Denken und solide Beziehungen. Das war eine echte Herausforderung, weil auch die Kunden betroffen waren. Dazu Finlay: „Wir mussten zu den Marken gehen und ihnen sagen, dass wir in einer wirklich schwierigen Situation sind, in der wir vielleicht nicht in der Lage sind, ein bestimmtes Produkt zu liefern, stattdessen aber eine abgewandelte Version. Allerdings wird es mehr kosten oder es müssen fünf Schuh-Designs statt nur einem geliefert werden, damit wir es nach Bedarf ändern können.“

Die Lektion aus all dem: starke und intensive Beziehungen zu Suppliern und Kunden aufbauen, flexibel und agil sein und immer einen Plan B haben.

SKALIERBARKEIT – DAS A UND O

Diese Erfahrungen können auch auf die Skalierung angewendet werden. Sabrina Finlay sagt, dass, bevor man überhaupt an eine Skalierung denken kann, folgende Kriterien erfüllt sein sollten:

- Intensive und vertrauensvolle Beziehungen zu Suppliern
- Gute Kommunikation zwischen Kundenteams, Anbietern und internen Teams
- Transparenz in Bezug auf Herausforderungen, Pläne und Risiken
- Abgestimmte Prozesse zur Verbesserung der Effektivität

Eine Kollektion von 10.000 Paar Schuhen auf 300.000 Paar zu erweitern, kann einen Wechsel der Produktionsstätte bedeuten, der sich auf neue Supplier, Logistik und andere Details auswirkt. Daher ist es für Marken wichtig, die nötige Grundlage für die Skalierung bereits im Vorfeld zu schaffen.

PLM UND TRANSPARENZ

Die Transparenz ist ein wesentlicher Bestandteil von Otabos erfolgreicher Bewältigung der Marktveränderungen. Sie wird durch Centric PLM unterstützt. Dazu Sabrina Finlay: „Eine *Single Source of the Truth* zu haben und in der Lage zu sein, alle Informationen in Bezug auf Materialien und Anbieterkosten aufzuschlüsseln und dann all diese Informationen für das Design zusammenzustellen, gibt Marken ein klares Bild über die Auswirkungen ihrer Designs. Sie haben den vollen Einblick über die Entscheidungen und die Kompromisse, die die Marken in Bezug auf die Kosten und den Zeitplan eingehen. Das ist es, was PLM uns ermöglicht. Es verändert viele Dinge in Bezug darauf, wie schnell wir sind, beeinflusst aber auch, wie wir über unser Business denken.“



ÜBER OTABO (www.otabo.com)

Otabo, gegründet 2016, ist ein internationaler Hersteller von Schuhen, Bekleidung und Accessoires. Nach über einem Jahrzehnt in der Schuhproduktion erkannte CEO Sabrina Finlay, dass großartige Ideen von Startups nicht die nötige Unterstützung erhielten und mehr Potenzial hatten, als den Menschen bewusst war. Eine Frage hat alles verändert: „Warum lehnen Sie kleine Kunden ab, wenn sie doch eigentlich am wichtigsten sind?“

Finlay begann, nach Möglichkeiten zu suchen, mit engagierten Designern zusammenzuarbeiten, um diese Lücke zu schließen. Sie hat eigene Wege in der starren Fertigungsindustrie beschritten und ein Unternehmen aufgebaut, bei dem Beziehungen, Transparenz und Qualität im Vordergrund stehen. Otabos einzigartiger Ansatz ermöglicht es kleinen Startups, mit großen Marken zu konkurrieren, und sorgt bei großen Marken dafür, dass diese agiler und effizienter werden. Heute arbeitet Otabo mit über 50 Produktionsstätten und mehreren Hundert Material- und Komponentenanbietern zusammen, um großartige Ideen zum Leben zu erwecken.

ÜBER CENTRIC SOFTWARE (www.centricsoftware.com/de)

Vom Hauptsitz im Silicon Valley aus bietet Centric Software® renommierten Unternehmen aus den Bereichen Fashion, Retail, Schuhe, Luxusgüter, Outdoor und Konsumgüter sowie Kosmetik, Körperpflege und Food & Beverage eine Plattform für die digitale Transformation aller Prozessschritte vom Produktkonzept zum Verbraucher. Das Aushängeschild des Unternehmens, die Plattform Centric PLM™ für das Product Lifecycle Management (PLM), bietet Funktionen der Enterprise-Klasse für die Merchandise-Planung, Produktentwicklung, das Sourcing sowie das Qualitäts- und Portfolio-Management und die Innovation, die speziell auf schnelllebigere Konsumgüterindustrien zugeschnitten sind. Centric SMB konzentriert sich auf die wichtigsten Tools und Best Practices der Branche für aufstrebende Marken. Die Centric Visual Innovation Platform (CVIP) bietet eine vollständig visuelle und digitale Plattform für die bessere Zusammenarbeit und Entscheidungsfindung. Centric Software leistete Pionierarbeit in Sachen Mobilität und führte die ersten mobilen Apps für PLM ein. Das Unternehmen ist bekannt für seine Konnektivität zu Dutzenden anderer Enterprise-Systeme wie ERP, DAM, PIM, E-Commerce, Planung und mehr sowie zu kreativen Tools wie Adobe® Illustrator und einer Vielzahl von 3D-CAD-Konnektoren. Die Innovationen von Centric sind zu 100 % marktorientiert und haben die höchste Benutzerakzeptanz und schnellste Time-to-Value in der Branche. Alle Centric-Innovationen verkürzen das Time-to-Market, kurbeln die Produktinnovation an und senken die Kosten.

Centric Software ist mehrheitlich im Besitz von Dassault Systèmes (Euronext Paris: 13065, DSY.PA), dem weltweit führenden Anbieter von 3D-Design-Software sowie Lösungen für 3D-Digital-Mock-Up und PLM.

Centric Software hat bereits verschiedene Branchenauszeichnungen und Preise erhalten, darunter die Aufnahme in die Global-Top-100-Liste von Red Herring in den Jahren 2013, 2015 und 2016. Darüber hinaus wurde Centric von Frost & Sullivan in den Jahren 2012, 2016, 2018 und 2021 für unternehmerische Exzellenz ausgezeichnet.

 CentricSoftware™



www.centricsoftware.com/de