

otabo

**OTABO STA AL PASSO CON CLIENTI E
FORNITORI GRAZIE A CENTRIC PLM™**



**L'AZIENDA CALZATURIERA USA LA TECNOLOGIA
PER INCREMENTARE L'AGILITÀ**

 **CentricSoftware™**

©2021 Centric Software, Inc. Tutti i diritti sono riservati.

“Quando si arriva a una certa dimensione, il modo in cui si gestisce un'azienda deve cambiare. Con il livello di rigore necessario per tenere traccia di ogni dettaglio, Word, PowerPoint e fogli di calcolo iniziano a non essere più sufficienti.”

Chris (Rocky) Finlay, Chief Growth Officer di Otabo, spiega le difficoltà legate alla crescita dell'azienda prima che Centric PLM venisse implementato. Otabo aveva necessità di gestire in modo più efficiente la propria crescita, le comunicazioni, l'ideazione del prodotto, le iterazioni di sviluppo e le partnership con i clienti.

Oggi, Otabo ha ottenuto flussi di lavoro di sviluppo dei prodotti più efficienti, una maggiore trasparenza sia per i propri clienti che per i fornitori, un modo per riunire tutti i dati dei propri prodotti e un'infrastruttura più robusta. Ma come sono arrivati a questi risultati?

UN AFFARE DI FAMIGLIA

Sabrina Finlay, CEO di Otabo, ha conosciuto le complessità del settore nell'azienda della sua famiglia, in Cina, un OEM produttore di calzature per marchi quali adidas, Nike e Timberland. Sabrina ha avviato la propria attività, Otabo, nel 2016. L'azienda fornisce servizi completi di produzione che consentono alle startup più piccole di competere con i grandi marchi e ai grandi marchi di diventare più agili ed efficienti. Anche suo marito Rocky riveste un ruolo di leadership. Oggi l'azienda opera con una rete di oltre 50 fabbriche. Attribuendo grande importanza alle relazioni, è trasparente e incentrata sulla qualità.

UN EQUILIBRIO DELICATO

Otabo ritiene che le supply chain possano essere un'opera d'arte. L'azienda aveva sempre adottato rigide procedure operative standard (SOP), ma stava crescendo rapidamente e doveva essere molto dinamica per servire nel miglior modo possibile i propri clienti. La necessità di una trasformazione digitale era diventata più evidente. Sabrina, a proposito della ricerca di un PLM, racconta: “Alcune persone in azienda hanno iniziato ad andare da Rocky a lamentarsi del fatto che non stavamo mettendo a loro disposizione, in termini di tecnologia, gli strumenti di cui avevano bisogno. Quello è stato davvero l'inizio.”

Spiega Rocky: “Quando si arriva a una certa dimensione, il modo in cui si gestisce un'azienda deve cambiare. Devi far evolvere le tue strategie di gestione, il modo in cui dai le istruzioni, il modo in cui attribuisce le decisioni, il modo in cui sposti le informazioni, il modo in cui proteggi le informazioni. Tutti questi elementi devono evolvere.”

E prosegue: “Ho potuto constatare quanto sono potenti le abitudini di lavoro e come l'aggiunta di un PLM avrebbe amplificato quel lavoro; ridurre gli sprechi di tempo, consentire più trasparenza e più agilità. Ne abbiamo discusso come team, abbiamo guardato le demo. Abbiamo capito che sarebbe valsa la pena fare il cambiamento... è l'aggiunta di un'infrastruttura che amplifica e accelera.”

PERCHÉ CENTRIC?

Otabo ha basato la propria ricerca di una soluzione PLM in base a funzionalità, prezzo e, contrariamente a quanto si fa normalmente, a recensioni su Glassdoor. “C'erano così tanti dipendenti che dicevano di essere entusiasti di lavorare in Centric,” afferma Rocky. “La scelta deriva dall'allineamento tra le nostre aziende. I nostri valori corrispondono, il senso di adattabilità, l'agilità, la dedizione alla qualità. L'impegno a favore del successo della nostra attività ha suggellato l'accordo. E continua: “Ed essere in grado di ruotare ed essere agili ha rappresentato un fattore trasformativo per noi e per la squadra. Quella collaborazione e quella fiducia e trasparenza hanno creato un legame molto solido tra i team.”



“ CENTRIC È COSÌ FORTEMENTE INTEGRATO IN TUTTO. DI FATTO, ABBIAMO SCOPERTO UN SACCO DI OPPORTUNITÀ PER UNA MAGGIORE ORGANIZZAZIONE, PIÙ SOP, PIÙ E MAGGIORI EFFICIENZE... È STATA QUESTA LA PARTE PIÙ ENTUSIASMANTE DI TUTTO CIÒ. ”

- Sabrina Finlay, CEO di Otabo

SFIDE

- + Continue turbative nel settore
- + Mancanza di trasparenza
- + Sovrapposizione di ruoli
- + Difficoltà a tenere traccia dello sviluppo con email, fogli di calcolo e PowerPoint

PIÙ DI QUANTO CI SI ASPETTASSE

Dopo un'implementazione interamente da remoto nel 2020, un anno già di suo abbastanza complesso anche senza dover introdurre nuovi sistemi, Sabrina afferma: "Una delle cose che ci ha davvero sorpreso e che non ci aspettavamo, è che Centric PLM ha nettamente cambiato il nostro approccio al lavoro e il modo in cui i membri del nostro team collaborano tra loro. Ci ha realmente fatto ripensare a quali dovrebbero essere alcuni dei ruoli nella nostra azienda."

Con l'unica fonte di verità fornita da Centric PLM, Otabo ha riorganizzato i propri flussi di lavoro. "Centric è così fortemente integrato in tutto. Di fatto, abbiamo scoperto un sacco di opportunità per una maggiore organizzazione, più SOP, più e maggiori efficienze... è stata questa la parte più entusiasmante di tutto ciò," dichiara Sabrina.

CON UN PO' D'AIUTO DAI TUOI AMICI

La pandemia ha forzato la mano delle aziende di tutto il mondo. La pressione sulla catena di fornitura e la domanda estremamente mutevole dei consumatori hanno creato condizioni di incertezza. Le lezioni apprese da Otabo sono estremamente preziose per qualsiasi circostanza.

Sabrina spiega che ciò che la pandemia ha causato in termini di turbativa non è necessariamente qualcosa di nuovo, ma certamente di più estremo. "I problemi sono sempre stati gli stessi: un problema con la supply chain che va a rotoli da qualche parte o le tempistiche o i piani di lancio. Le consegne che non vengono effettuate in tempo a causa di problemi di spedizione, un tifone che spazza via il nostro magazzino dei materiali, una stagione. Abbiamo perso la nostra rete elettrica più volte e abbiamo dovuto chiudere le fabbriche, riallocare la produzione su altre linee, e quindi, quando ci penso, mi aspetto semplicemente che problemi come quelli siano sempre dietro l'angolo."

Dice Sabrina: "Abbiamo sempre messo in atto una serie di piani di emergenza e, con il 2020, la prima cosa che abbiamo fatto è stata esaminare dove avevamo bisogno di maggior trasparenza, ed è risultato essere lungo l'intera catena di fornitura, ma anche sul fronte clienti. Capire a che punto erano tutti in termini di sfide. Fare realmente un passo indietro e guardare alla realtà dei nostri problemi. Abbiamo rivalutato cosa fare con la supply chain e come lavorare con i clienti."

"Ad esempio, le province in Cina sono state messe in quarantena. Noi diamo decisamente priorità alla sicurezza. Se le persone non potevano lavorare in un ambiente sicuro o non potevano viaggiare in sicurezza, escludevamo quell'opzione. Ci siamo chiesti, se le nostre normali risorse non sono disponibili, a chi altro possiamo rivolgerci?" Con un'audace mossa commerciale, Sabrina ha risposto alla sua domanda: "Uno dei posti in cui effettivamente siamo andati è stato dai nostri concorrenti. Abbiamo cercato fabbriche in difficoltà a causa dell'annullamento degli ordini da parte di grandi marchi. Queste sono fabbriche che erano attive, con lavoratori pronti ad operare, ma con nessun ordine in arrivo. Abbiamo finito per condividere la forza lavoro, collaborando con i concorrenti per far sì che tutte le nostre attività sopravviveranno."

Sul fronte fornitori, Otabo ha chiesto a più venditori di sviluppare lo stesso materiale, facendo loro sapere che solo ad un'azienda sarebbe stato commissionato l'ordine. Ma la sua richiesta iniziale ha comunque contribuito alle spese generali di avvio del progetto, all'attività di sviluppo e a mantenere posti di lavoro.

Questo approccio non comune richiedeva apertura mentale e solide relazioni. Era impegnativo perché si estendeva anche ai loro clienti. Racconta Sabrina: "Siamo dovuti andare dai brand e spiegare che, trovandoci in una situazione particolarmente difficile, avremmo potuto non essere in grado di consegnare ciò che era stato richiesto, ma che avremmo potuto consegnarne una versione. Questa sarebbe però costata di più o avrebbe potuto richiedere la consegna di cinque design di scarpe invece di uno, così che noi potessimo apportare le modifiche secondo necessità." La lezione appresa da tutto ciò è sviluppare relazioni forti e profonde con i tuoi fornitori e clienti, essere flessibili e agili e avere sempre un piano di riserva.

SCALARE IN MODO GIUSTO

Alcune di queste stesse lezioni possono essere applicate alla scalabilità. Sabrina sostiene che, prima di poter anche solo pensare alla scalabilità, si dovrebbero stabilire:

- Rapporti stretti e di fiducia con i fornitori
- Una buona comunicazione tra i team clienti, i fornitori e i team interni
- Trasparenza in merito a sfide, piani e rischi
- Processi allineati per migliorare l'efficienza

Portare una collezione da 10.000 paia di scarpe a 300.000 può comportare dover cambiare gli impianti di produzione, il che comporta a sua volta disporre di nuovi fornitori, logistica e altri dettagli, pertanto è importante che i marchi creino in anticipo le basi per la crescita.

PLM E TRASPARENZA

La trasparenza, un elemento chiave che ha consentito a Otabo di navigare con successo tra le difficoltà, è ulteriormente abilitata da Centric PLM. Afferma Sabrina: "Disporre di quella fonte unica di verità, ed essere in grado di sezionare tutte le informazioni in termini di materiali, costi del fornitore e quindi combinare il tutto per il design, offre ai brand una comprensione dell'impatto dei loro progetti. Si ha trasparenza sulle decisioni e sui compromessi che i marchi stanno facendo in termini di costi e tempistiche. Questo è ciò che il PLM ci permette di fare. Sta cambiando molte cose per quanto riguarda la nostra velocità, ma anche il modo in cui pensiamo alla nostra attività."

RISULTATI

- + Maggior efficienza e continuità nella pianificazione a fronte di emergenze
- + Migliore efficacia e comunicazione tra le funzioni
- + Ruoli più chiaramente definiti
- + Informazioni disponibili in un repository centrale



OTABO (www.otabo.com)

Fondata nel 2016, Otabo è un'azienda internazionale produttrice di calzature, abbigliamento e accessori. Dopo oltre dieci anni nel settore della produzione calzaturiera, Sabrina Finlay, CEO dell'azienda, si è resa conto che ottime idee delle startup non stavano ricevendo il supporto di cui necessitavano e che avevano più potenziale di quanto la gente pensasse. Un'unica domanda ha cambiato tutto: "Perché rifiutare i piccoli clienti quando in realtà sono quelli più significativi?"

Finlay ha iniziato a esplorare le possibilità di collaborare con ideatori appassionati, per colmare questo gap. Ha forgiato il proprio percorso all'interno della rigida industria manifatturiera per dar vita a un'azienda che punta sulle relazioni e che è trasparente e focalizzata sulla qualità. L'approccio, unico nel suo genere, di Otabo consente alle piccole startup di competere con i grandi brand e ai grandi brand di diventare più agili ed efficienti. Ora, Otabo opera con oltre 50 fabbriche e centinaia di fornitori di materiali e componenti, per aiutare le grandi idee a prendere vita.

CENTRIC SOFTWARE (www.centricsoftware.com)

Dalla sua sede nella Silicon Valley, Centric Software® fornisce una piattaforma di Trasformazione Digitale, dall'ideazione di prodotto al consumatore, alle aziende che operano nei settori moda, retail, calzature, prodotti per l'outdoor e beni di largo consumo inclusi articoli per la cosmesi e cura della persona e generi alimentari. Centric PLM™, la piattaforma PLM (Product Lifecycle Management) di punta dell'azienda, offre innovazioni di livello enterprise di merchandise planning, sviluppo prodotti, sourcing, ottimizzazione della qualità e del portafoglio prodotti, specifiche per i settori fast moving consumer goods. Centric SMB concentra i tool principali e le best practice di settore per i marchi emergenti. Centric Visual Innovation Platform (CVIP) offre esperienze di digital board altamente vive per la collaborazione e il processo decisionale. Centric Software è stato pioniere della mobilità, introducendo le prime app mobili per PLM, ed è ampiamente conosciuto per la connettività a decine di altri sistemi aziendali tra cui ERP, DAM, e-com, pianificazione e molto altro ancora, così come per strumenti creativi quali Adobe® Illustrator e per una serie di connettori CAD 3D. Le innovazioni di Centric sono al 100% guidate dal mercato, con il più alto tasso di adozione da parte degli utenti e il più rapido time to value del settore. Tutte le innovazioni Centric accelerano il time to market, danno impulso all'innovazione di prodotto e riducono i costi.

La quota di maggioranza di Centric Software è detenuta da Dassault Systèmes (Euronext Paris: #13065, DSY.PA), leader mondiale nel software di progettazione 3D, digital mock-up 3D e soluzioni PLM.

Centric Software ha ricevuto numerosi premi e riconoscimenti nel settore, tra cui l'inclusione da parte di Red Herring nella lista delle prime 100 aziende nel mondo nel 2013, 2015 e 2016. Centric ha inoltre ricevuto diversi excellence award da parte di Frost & Sullivan nel 2012, 2016, 2018 e 2021.

 CentricSoftware™



www.centricsoftware.com