

otabo

OTABO ENTRA EM SINTONIA COM CLIENTES E
FORNECEDORES COM CENTRIC PLM™



EMPRESA DE CALÇADOS USA TECNOLOGIA PARA AUMENTAR A AGILIDADE

 CentricSoftware™

©2021 Centric Software, Inc. Todos os direitos reservados.

“Quando você chega a um determinado tamanho, a maneira como você administra uma empresa precisa mudar. Você começa a superar o Word e o PowerPoint e as planilhas com o nível de rigor necessário para acompanhar cada detalhe”.

Chris (Rocky) Finlay, Diretor de Crescimento explica as dores de crescimento na Otabo antes da implementação do Centric PLM. A Otabo precisava gerenciar seu crescimento, comunicações, ideação de produtos, iterações de desenvolvimento e parcerias com clientes de forma mais eficiente.

Hoje, a Otabo estabeleceu fluxos de trabalho de desenvolvimento de produtos mais eficientes, maior transparência para seus clientes e fornecedores, uma forma de reunir todos os dados de seus produtos e uma infra-estrutura mais forte. Como eles chegaram a este lugar?

UM CASO DE FAMÍLIA

Sabrina Finlay, CEO da Otabo, aprendeu os aspectos internos e externos da indústria com os negócios de sua família na China, uma fabricante de calçados OEM para marcas como adidas, Nike e Timberland. Sabrina lançou seu próprio negócio, o Otabo, em 2016. A empresa preenche uma necessidade de fabricação de serviços completos que permite que as pequenas empresas iniciantes possam competir com as grandes marcas e que as grandes marcas se tornem mais ágeis e eficientes. Seu marido Rocky também está envolvido em um papel de liderança. Hoje tem uma rede de mais de 50 fábricas à sua disposição. É um relacionamento de futuro, transparente e focado na qualidade.

EQUILÍBRIO INTRINCADO

Otabo defende que as cadeias de abastecimento podem ser uma obra de arte. Eles sempre tiveram procedimentos operacionais padrão (SOPs) fortes, mas a empresa estava crescendo rapidamente e tinha muitas peças móveis para servir seus clientes da melhor maneira que podiam. A necessidade de transformação digital tornou-se mais aparente. Sabrina diz sobre a busca de um PLM, “Algumas pessoas na empresa começaram a ir à Rocky com reclamações sobre o que eles precisavam e o que nós não estávamos dando a eles em termos de tecnologia. Esse foi realmente o começo”.

Diz Rocky: “Quando você chega a um determinado tamanho, a maneira como você administra uma empresa precisa mudar. Você tem que escalar suas estratégias de gestão, a forma como você ensina, a forma como você distribui decisões, a forma como você move a informação, a forma como você protege a informação. Todas estas coisas precisam ser escalonadas”.

Ele continua: “Eu podia ver como os hábitos de trabalho são poderosos e como acrescentar um PLM ampliaria esse trabalho; reduzir o tempo desperdiçado, permitir mais transparência, mais agilidade. Discutimos isso como uma equipe, passamos pelas demonstrações. Entendemos que valeria a pena o esforço de fazer a troca... é uma ampliação e aceleração da infra-estrutura”.

POR QUE CENTRIC?

Otabo baseou sua busca por uma solução PLM em características, preço e, em um desvio das revisões habituais, Glassdoor. “Havia tantos funcionários que disseram que adoravam trabalhar na Centric”, diz Rocky. “A escolha se resumiu ao alinhamento entre nossas empresas. Nossos valores combinam, o senso de adaptabilidade, agilidade, a dedicação à qualidade”. O compromisso com o sucesso de nosso negócio selou o negócio”. Ele continua, “E ser capaz de girar e ser ágil, isso tem sido transformador para nós e para a equipe”. As equipes realmente se uniram bem através dessa colaboração e dessa confiança e transparência”.



“ CENTRIC ESTÁ TÃO FORTEMENTE INTEGRADO EM TUDO. NA VERDADE, DESCOBRIMOS MUITAS OPORTUNIDADES PARA MAIS ORGANIZAÇÃO, MAIS SOPs, MAIS E MAIORES EFICIÊNCIAS - ESSA TEM SIDO A PARTE MAIS EMPOLGANTE DE TUDO ISSO. ”

— Sabrina Finlay, CEO da Otabo

DESAFIOS

- + Interrupções contínuas da indústria
- + Falta de transparência
- + Sobreposição de papéis
- + Desenvolvimento difícil de acompanhar com e-mail, planilhas e PowerPoint

MAIS DO QUE ELAS NEGOCIARAM

Após uma implementação completamente remota em 2020, um ano bastante difícil sem a introdução completa de novos sistemas, Sabrina diz: “Uma das coisas que realmente nos surpreendeu e que não era algo que esperávamos - o Centric PLM - nós mudou significativamente a maneira como estamos abordando o trabalho e como nossa equipe trabalha em conjunto. Isso realmente nos fez repensar quais deveriam ser alguns dos papéis em nosso negócio”.

Com a fonte única da verdade fornecida pela Centric PLM, a Otabo reorganizou seus fluxos de trabalho. “A Centric está tão fortemente integrada em tudo. Na verdade, descobrimos muito mais oportunidades de organização, mais SOPs, mais e maiores eficiências - essa tem sido a parte mais excitante de tudo isso”, diz Sabrina.

RESULTADOS

- + Planos de contingência contínuos e mais eficientes para perturbações
- + Melhoria da eficiência e comunicação entre as funções
- + Papéis mais claramente definidos
- + Informações disponíveis em um repositório central

COM UMA PEQUENA AJUDA DE SEUS AMIGOS

A pandemia forçou a mão de empresas em todo o mundo. Tensão na cadeia de suprimentos e uma demanda de consumo extremamente variável devido a condições incertas. As lições aprendidas da Otabo são extremamente valiosas para qualquer circunstância.

Sabrina explica que a pandemia não trouxe necessariamente nada de novo em termos de perturbações, foi apenas mais extrema. “Os problemas sempre foram os mesmos; há um problema com a cadeia de abastecimento caindo aos pedaços em algum lugar ou linhas de tempo ou planos de lançamento. Como as entregas não conseguirem chegar a tempo por causa de problemas de embarque, um tufão acabando com nosso estoque de materiais, uma estação do ano”. Perdemos nossa rede elétrica várias vezes e tivemos que fechar fábricas, realocar para outras linhas de produção, e assim, quando penso em problemas como esse, esperamos que eles estejam sempre lá”.

Sabrina diz: “Sempre colocamos muitos planos de contingência, e com 2020, a primeira coisa que fizemos foi olhar para onde precisávamos de mais transparência, e isso foi em toda a cadeia de fornecimento, mas também do lado do cliente. Entender onde todos estavam em termos de seus desafios”. Realmente dar um passo atrás e olhar para a realidade de nossos problemas. Reavaliamos o que fazer com a cadeia de suprimentos e como trabalhar com os clientes”.

“Por exemplo, as províncias da China foram colocadas em quarentena. Definitivamente, priorizamos a segurança. Se as pessoas não podiam trabalhar em um ambiente seguro ou não podiam viajar com segurança, eliminamos isso como uma opção. Olhamos, se nossos recursos normais não estão lá, para onde mais vamos”. Em um movimento ousado de negócios, Sabrina responde sua pergunta: “Um dos lugares que realmente fomos foi para nossos concorrentes. Procuramos fábricas que estavam sofrendo porque seus pedidos eram cancelados por grandes marcas. Estas são fábricas que estavam em funcionamento com trabalhadores prontos para ir, mas sem encomendas chegando. Acabamos compartilhando forças de trabalho, fazendo parcerias com concorrentes para garantir a sobrevivência de todos os nossos negócios”.

Na frente do fornecedor, a Otabo pediu a vários fornecedores que desenvolvessem o mesmo material, deixando-os saber que apenas uma empresa receberia o pedido. Mas o pedido inicial ainda contribuiu para a despesa geral de iniciar o projeto, fazendo o trabalho de desenvolvimento, mantendo as pessoas trabalhando.

Esta postura notável exigiu um pensamento aberto e relacionamentos sólidos. Era um desafio porque se estendia a seus clientes também. Sabrina diz: “Tivemos que ir até as marcas e dizer-lhes que estamos em um lugar realmente difícil, onde talvez não possamos entregar esta única coisa, mas podemos entregar uma versão dela. Mas vai lhe custar mais ou vai exigir que você entregue cinco designs de sapatos em vez de um, para que possamos alterá-lo conforme necessário”.

As lições aprendidas com tudo isso é desenvolver relações fortes e profundas com seus fornecedores e clientes, ser flexível e ágil, e ter sempre um plano de contingência.

DIREITO DE ESCALA

Algumas das mesmas lições podem ser aplicadas ao escalonamento. Sabrina diz que antes mesmo de pensar em escalar, você deve estabelecer:

- Relações profundas e de confiança com fornecedores
- Boa comunicação entre as equipes do cliente, fornecedores e equipes internas
- Transparência sobre desafios, planos e riscos
- Processos que são alinhados para melhorar a eficácia

Levar uma coleção de 10.000 pares de sapatos para 300.000 pares pode envolver a mudança de instalações de fabricação que passam a ter novos fornecedores, logística e outros detalhes, por isso é importante que as marcas construam os fundamentos para escalar antes do tempo.

PLM E TRANSPARÊNCIA

A transparência, uma parte fundamental do sucesso da navegação de interrupções da Otabo, é ainda possibilitada pelo PLM Centric. Sabrina diz: “Ter essa única fonte de verdade, e poder dissecar todas as informações em termos de materiais, custo do fornecedor, e depois amarrar tudo isso para o projeto, dá às marcas uma compreensão do impacto de seus projetos. Você tem transparência nas decisões e nos compromissos que as marcas estão fazendo em termos de custo e cronograma. Isto é o que a PLM está nos permitindo fazer. Está mudando muitas coisas em relação à rapidez com que somos, mas também como pensamos sobre nosso negócio”.



OTABO (www.otabo.com)

A Otabo, fundada em 2016, é uma empresa internacional de fabricação de calçados, vestuário e acessórios. Após mais de uma década no negócio de fabricação de calçados, a CEO Sabrina Finlay percebeu que as grandes idéias das empresas iniciantes não estavam recebendo o apoio de que necessitavam e tinham mais potencial do que as pessoas percebiam. Uma pergunta mudou tudo: “Por que você está recusando pequenas contas quando elas são realmente as mais significativas?”.

A Finlay começou a explorar oportunidades de parceria com criadores apaixonados para preencher essa lacuna. Ela forjou seu próprio caminho dentro da indústria de manufatura rígida para cultivar uma empresa que seja de relações futuras, transparente e focada na qualidade. A abordagem única de Otabo permite que pequenas empresas iniciantes possam competir com grandes marcas e que as grandes marcas se tornem mais ágeis e eficientes. Agora, a Otabo trabalha com mais de 50 fábricas e centenas de fornecedores de materiais e componentes para ajudar as grandes idéias a encontrar seus pés.

CENTRIC SOFTWARE (www.centricsoftware.com)

De sua sede no Vale do Silício, a Centric Software® fornece uma plataforma de Transformação Digital do Conceito do Produto ao Consumidor para varejo para moda, varejo, calçados, luxo, produtos para uso ao ar livre e bens de consumo, incluindo cosméticos e cuidados pessoais e alimentos e bebidas. A plataforma principal de Gestão do Ciclo de Vida do Produto (PLM) da Centric, Centric PLM™, oferece planejamento de mercadorias de classe empresarial, desenvolvimento de produtos, sourcing, qualidade e inovações de otimização de portfólio de produtos especificamente para indústrias de consumo de rápida movimentação. O Centric SMB concentra-se nas principais ferramentas e melhores práticas da indústria para marcas emergentes. Já os Painéis de Inovação Visual da Centric (CVIP), oferecem experiências de painéis digitais altamente visuais para colaboração e tomada de decisões. A Centric Software foi pioneira em mobilidade, introduzindo os primeiros aplicativos móveis para PLM, e é amplamente conhecida pela conectividade a dezenas de outros sistemas empresariais, incluindo ERP, DAM, PIM, e-commerce, planejamento e mais, bem como ferramentas criativas como Adobe® Illustrator e uma série de conectores CAD 3D. As inovações da Centric são 100% orientadas para o mercado, com a maior taxa de adoção do usuário e o tempo mais rápido de retorno do investimento na indústria. Todas as inovações Centric encurtam o time to market, impulsionam a inovação de produtos e reduzem os custos.

A Centric Software é de propriedade majoritária da Dassault Systèmes (Euronext Paris: # 13065, DSY.PA), líder mundial em software de design 3D, 3D Digital Mock Up e soluções PLM.

A Centric Software recebeu diversos prêmios e reconhecimentos da indústria, incluindo a nomeação pela Red Herring para sua lista dos 100 melhores globais em 2013, 2015 e 2016. A Centric também recebeu vários prêmios de excelência da Frost & Sullivan em 2012, 2016, 2018 e 2021.



www.centricsoftware.com

©2021 Centric Software Inc. All rights reserved. Centric Software é uma marca registrada da Centric Software Inc. Todas as outras marcas e nomes de produtos podem ser marcas comerciais de seus respectivos proprietários.