

CentricSoftware™

**MIT PLM WERDEN GUTE PRODUKTE
NOCH BESSER EINE ERFOLGREICHE
PARTNERSCHAFT MIT CAMELBAK
UND CENTRIC SOFTWARE**



CAMELBAK

INNOVATION ALS LEIDENSCHAFT

1989 stand Radfahr-Enthusiast Michael Eidson an der Startlinie des berühmt-berüchtigten 100-Meilen-Radrennen (etwa 160 km) „Hotter’N Hell“ in der Sommerhitze von Texas. Da der damalige Notfallsanitäter bei dem Rennen keine Wasserflasche mit sich herumschleppen wollte, hatte er einen Infusionsbeutel mit Wasser gefüllt, diesen in eine Socke gesteckt und mit einer Wäscheklammer an seiner Schulter befestigt. Während andere Teilnehmer anhalten und an Flaschenverschlüssen herumschrauben mussten, trank Michael sein Wasser über den am Beutel befestigten Schlauch und hatte freie Hände. Der Rest ist Geschichte.

Zunächst wurde das Hauptprodukt von CamelBak – praktische Trinkrucksäcke – Stück für Stück von einem Motorradgepäckträger aus verkauft. 25 Jahre später ist es zum Marktführer unter den Trinkrucksäcken geworden. Heute werden diese Rucksäcke begleitet von Flaschen, Reinigungssets und anderen Trinkprodukten für Fahrrad-, Ski- und Laufsport sowie Mountainbiking und zahlreiche militärische und taktische Anwendungen.

Die Unternehmensphilosophie des in Petaluma in Kalifornien ansässigen Unternehmens CamelBak lautet in den Worten von PLM Manager Paul Rattay „gute Produkte durch intelligente Arbeit noch besser machen“. In der Praxis bedeutet dies: eine Leidenschaft für Innovation und Qualität, die Kombination einer lebenslangen Garantie bei der Marke Got Your Bak™ und die Motivation, sich kontinuierlich zu verbessern und neue Produkte zu entwickeln.



TSUNAMIS UND ALTES WISSEN

Dank der kontinuierlichen Neuerung zeichnen sich die Produktentwicklungszyklen von CamelBak durch eine hohe Komplexität aus, erläutert Rattay.

„Zu jeder Zeit haben wir fünf verschiedene Kollektionen in der Entwicklung, die sich über unsere verschiedenen Produktlinien verteilen. Jede Saison hält potenziell mehrere Hundert dezente Designs bereit, die zu Tausenden bereits vorhandenen SKU-Produkten hinzukommen. An der Markteinführung dieser Produkte arbeiten dieselben wichtigen Teams über mehrere Saisons hinweg und kommunizieren zwischen vier Standorten in drei verschiedenen Ländern.“

CamelBak ermittelte kritische Engpässe bei Produktdesign und Entwicklungsprozessen. Diese wurden in voneinander getrennten Spreadsheets verwaltet. Die Organisation interner Teams und in der ganzen Welt verteilter Produktionspartner sowie die Koordination zahlreicher unterschiedlicher Modelle und SKUs lastete auf den Schultern einiger weniger Mitarbeiter. –Rattay und sein Team waren sich im Klaren darüber, dass dieses Modell keine gute und dauerhafte Regelung war.

„Es waren zu wenige Mitarbeiter mit zu viel Datenmanagement beschäftigt“, erläutert Rattay. „Die Arbeit wurde von einem Offline-Team an das andere weitergeleitet und landete schließlich auf den Schreibtischen einer kleinen Mitarbeitergruppe. Diese hatte die Herkulesaufgabe, alles in so etwas wie ein System zu bringen, an die Lieferanten zu senden und an unsere internen Abteilungen weiterzugeben.“

Dies führte zu etwas, das Rattay als „Tsunami-Arbeit“ bezeichnet. Wichtige Produktdaten und Meilensteine wurden von Funktion zu Funktion weitergeleitet, jedoch ohne Prozessstandardisierung und mit nur sehr wenig Wissensaustausch.

„Die unbeabsichtigte Folge dieser Arbeitsmethode war etwas, das ich als ‚Stammeswissen‘ bezeichne: Das Wissen über einzelne Segmente des Produktlebenszyklus lag häufig in den Händen einzelner Mitarbeiter, die dann auch die einzigen waren, die sich damit auskannten“, so Rattay. „Unsere Spreadsheets waren im Prinzip lediglich Informationsbehälter: Die Prozessabläufe wurden von den Mitarbeitern selbst geleitet. Und natürlich kam alles zum Stillstand, wenn einer dieser Mitarbeiter einmal Urlaub hatte.“

“

Dies war eine riesige Umstellung für uns, und das ausgerechnet in einer für unser Unternehmen recht kritischen Zeit“ erzählt Rattay. „Wir hatten gerade ein neues Behälterdesign entwickelt. Das heißt, wir mussten 90 % unserer Pack-Kollektion neu designen. Aber auch mit dieser zusätzlichen Herausforderung schafften wir unsere ursprünglich geplante Umsetzung in nur 12 Wochen. Aufgrund meiner Erfahrung mit Spitzentechnik und SaaS-Bereitstellung weiß ich, dass das eine beachtliche Zahl ist.

”

Herausforderungen

- + Planung, Design und Entwicklung erfolgen offline
- + Engpässe bei wichtigen Prozessen und nur geringer Wissensaustausch
- + Informationssystem hat Schwierigkeiten bei der Verwaltung wichtiger Compliance-Daten
- + Einarbeitung von Benutzern ohne Systemerfahrung
- + Schnelle Implementierung

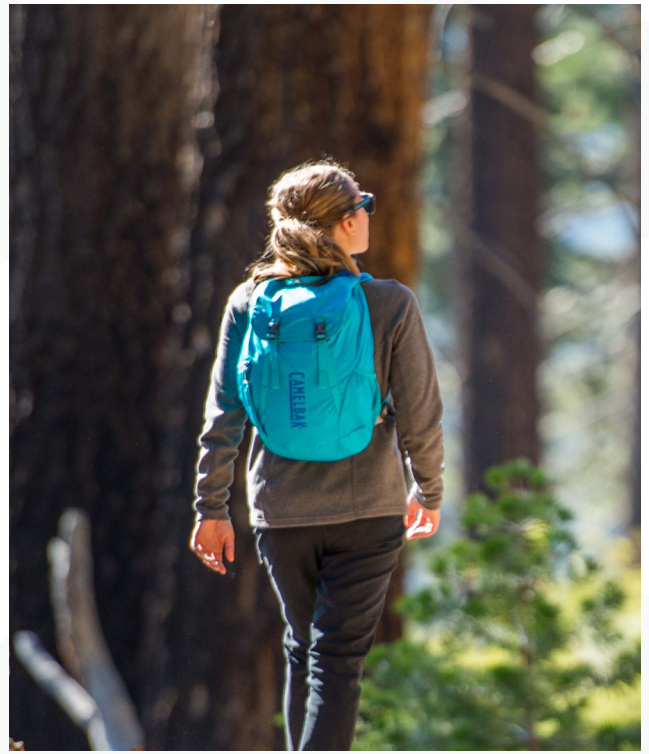
TRANSPARENZ UND TIME-TO-MARKET

Der Bedarf nach einer besseren Zusammenarbeit und Prozessstandardisierung wurde nicht nur von diesen Engpässen bestimmt. Transparenz auch in der erweiterten Lieferkette war für das Unternehmen CamelBak ein weiterer wichtiger Faktor.

„Wir stehen vor ganz spezifischen Herausforderungen im regulatorischen und im Compliance-Bereich“ so Rattay weiter. „Über 90% unserer Produkte müssen auf Sicherheit bei Wasserkontakt geprüft werden. Und da wir ein weltweit agierendes Unternehmen sind, müssen wir die US-spezifischen FDA- und Verbrauchersicherheitsstandards sowie die entsprechenden EU-Vorschriften und einige sehr strenge militärische Prüfkriterien erfüllen.“

Um die Produkte über fast jeden Kanal verkaufen zu können, muss sich CamelBak regelmäßig Lieferantenprüfungen unterziehen und jede einzelne Vorgabe dokumentieren und archivieren – mit der informellen Laufwerkvernetzung und dem Ziel, in noch globalere Märkte zu expandieren war dies fast ein Ding der Unmöglichkeit.

Gleichzeitig stand CamelBak vor der grundsätzlichen Herausforderung, das Time-to-Market verkürzen zu müssen. „Unsere Märkte verschieben sich ständig, und wir müssen unser Unternehmen vergrößern, ohne Kompromisse bei unseren Markenzeichen Qualität und Innovation einzugehen“, führt Rattay aus. „Durch diese sich ständig ändernde Dynamik müssen wir uns selbst kontinuierlich neu erfinden. Daher war es unerlässlich, sämtliche unserer wichtigen Funktionen neu zu organisieren: Doppelarbeit zu reduzieren sowie Methoden, Arbeitsprozesse und Ergebnisse für alle Beteiligten sichtbar zu machen. Da wir offline arbeiteten, hetzten wir ständig Informationen hinterher, die wir eigentlich mit einer modernen PLM-Lösung online bereitstellen und für jeden verfügbar machen könnten – um somit Transparenz und Time-to-Market gleichzeitig optimieren zu können.“



DAS RICHTIGE PLM-SYSTEM: FLEXIBEL UND BENUTZERFREUNDLICH

CamelBak verfügte zwar bereits über ein veraltetes PLM-System, wichtige Design- und Entwicklungsprozesse konnten jedoch ausschließlich in Excel durchgeführt werden und eine Benutzeranpassung war begrenzt.

„Unser vorheriges System war auf technische Spezifikationen ausgerichtet“, erinnert sich Rattay. „Das war am Ende eines Produktlebenszyklus nützlich für die Konfiguration von Produkten und die Weitergabe an Lieferanten. Aber es fehlte der Gesamtzusammenhang, und es war nicht möglich, mehrere überlappende Saisons zu verwalten – zwei für uns sehr wichtige Elemente. Also sahen wir Centric PLM als umfassenderen Ersatz für unser altes System.“

CamelBak als Unternehmen verfügte bereits über PLM-Erfahrung. Rattay und sein Team mussten jedoch Mitarbeiter im Bereich Design und Entwicklung einarbeiten, die nie zuvor eine Systemrolle gehabt hatten. Daher war die Benutzerfreundlichkeit ein sehr wichtiges Entscheidungskriterium für die Zusammenarbeit mit Centric Software.

„Der Weg zur Benutzerakzeptanz kann ganz unterschiedlich ausfallen. Benutzerfreundlichkeit ist jedoch ein Aspekt, in dem sich Centric besonders auszeichnet“, erklärt Rattay. „Einerseits stehen zentralisierte und organisierte Informationen wie Linienpläne und Materiallisten im Mittelpunkt, andererseits die Zusammenarbeit mit Usability-Designern, die kontinuierlich die Arbeitsabläufe optimieren und die Prozesse bei gemeinsamen Aufgaben vereinheitlichen. Wir können nun unterschiedliche Perspektiven für verschiedene Benutzerstämme entwickeln – eine für Produktmanager, eine für Kosten usw. – und somit die Bedienung für jeden Benutzer ganz individuell und noch effizienter gestalten.“

CamelBak bewertete außerdem die Konfigurierbarkeit des Datenmodells von Centric PLM. Dieses ermöglichte die Speicherung wichtiger Compliance-Informationen von dem Top-Level-Style bis hinunter zum Rohmaterial.

„Wir erwarteten einen hervorragenden Anbieter von Software-Lösungen. Wir hatten jedoch nicht damit gerechnet, das Centric für uns als Geschäftspartner so wertvoll werden würde“, fährt Rattay fort. „Die Consultants unterstützten uns bei der Analyse unserer Bedürfnisse und verfolgten weiter unsere Abläufe. Erst jetzt verstehen wir wirklich, wie wir unsere Prozesse besser optimieren können. Ich glaube nicht, dass wir dies ohne die Unterstützung der Centric-Community geschafft hätten.“

VON OFFLINE ZU ONLINE IN NUR 12 WOCHEN

CamelBak begann im November 2014 mit der Implementierung von Centric PLM, die im März des folgenden Jahres abgeschlossen war.

„Dies war eine riesige Umstellung für uns, und das ausgerechnet in einer für unser Unternehmen recht kritischen Zeit“ erzählt Rattay. „Wir hatten gerade ein neues Behälterdesign entwickelt. Das heißt, wir mussten 90 % unserer Pack-Kollektion neu designen. Aber auch mit dieser zusätzlichen Herausforderung schafften wir unsere ursprünglich geplante Umsetzung in nur 12 Wochen. Aufgrund meiner Erfahrung mit Spitzentechnik und SaaS-Bereitstellung weiß ich, dass das eine beachtliche Zahl ist.“

Heute ist die gesamte Linienplanung online, und über 10 Saisons sind in Centric PLM bereits geplant. CamelBak hat derzeit 6 Saisons in aktiver Entwicklung, verwaltet rund 800 Modelle und 2.000 SKUs in PLM und hat sämtliche wichtige Lieferanten eingearbeitet.

Ergebnisse

- + Umfassender Prozess-Support für den gesamten Produktlebenszyklus
- + Nahtlose Zusammenarbeit und Datenfreigabe zwischen internen Teams und Lieferanten
- + Compliance-Dokumentation in Verbindung mit Modellen, Farben und Rohmaterialien
- + Intuitives User Interface stellte die Akzeptanz bei den wichtigen internen Anwendern und Lieferkettenpartnern sicher
- + Abschluss der Erstimplementierung in nur 12 Wochen

VORTEILE UND GESAMTZUSAMMENHANG

Die erhebliche Optimierung der Zusammenarbeit und wichtige Funktionen wie Linienplanung hatten unmittelbare Auswirkungen auf das Time-to-Market bei CamelBak – zeitraubende Aufgaben wie die Saisonplanung sind nun in wenigen Minuten erledigt.

„Für uns war es außerdem sehr wichtig, unsere Materialdatenbank online zu bringen“, fügt Rattay hinzu. „Nun haben wir über 3.000 diskrete Materialien in PLM, was unseren Materialmanagementansatz über unser gesamtes Unternehmen neu bestimmt und viel Raum für Innovation geschaffen hat.“

Seit der Implementierung von PLM konnte CamelBak außerdem einen großen Teil der Kostenkalkulation automatisieren: Systemgestützte Kalkulationen berücksichtigen das komplexe Kostenmodell des Unternehmens und das Gleichgewicht zwischen eigener Fertigung sowie Verträgen mit bewährten Lieferanten.

Ebenso wichtig ist laut Rattay die erhöhte Transparenz und Zuverlässigkeit durch PLM. „Bei der Offline-Arbeit war immer nur der eigene Teil der Arbeit sichtbar, aber nicht der Gesamtzusammenhang“ resümiert Rattay. „Es ist von unschätzbarem Wert, in einer Online-Umgebung zu sehen, wie der Stand der Dinge aktuell ist, statt die Daten nur in Berichtform zu erhalten.“

Trotz des großen Erfolgs glaubt Rattay, dass CamelBak lediglich an der Oberfläche kratzt, wenn es um das Potenzial von Centric PLM geht. „Unsere Umstellung ist erst der Anfang. Die uns zur Verfügung stehenden Tools helfen uns bei der Anpassung an den Markt und verändern sich gemeinsam mit diesem. Jetzt haben wir Zugriff auf Daten, mit denen wir Maßstäbe setzen und unsere Teams optimieren können. Wir möchten nun auf unseren Erfolg aufbauen und den gesamten Centric-Funktionsumfang nutzen.“

ÜBER CAMELBAK

Die Mission bei CamelBak ist die Flüssigkeitszufuhr und Leistung von Menschen neu zu definieren und nachhaltig zu verändern. Als zukunftsorientierter Erfinder werden kreative, unkonventionelle Ideen und außergewöhnliche Lösungen für häufige Probleme betrachtet. Pausen werden oftmals überschätzt.

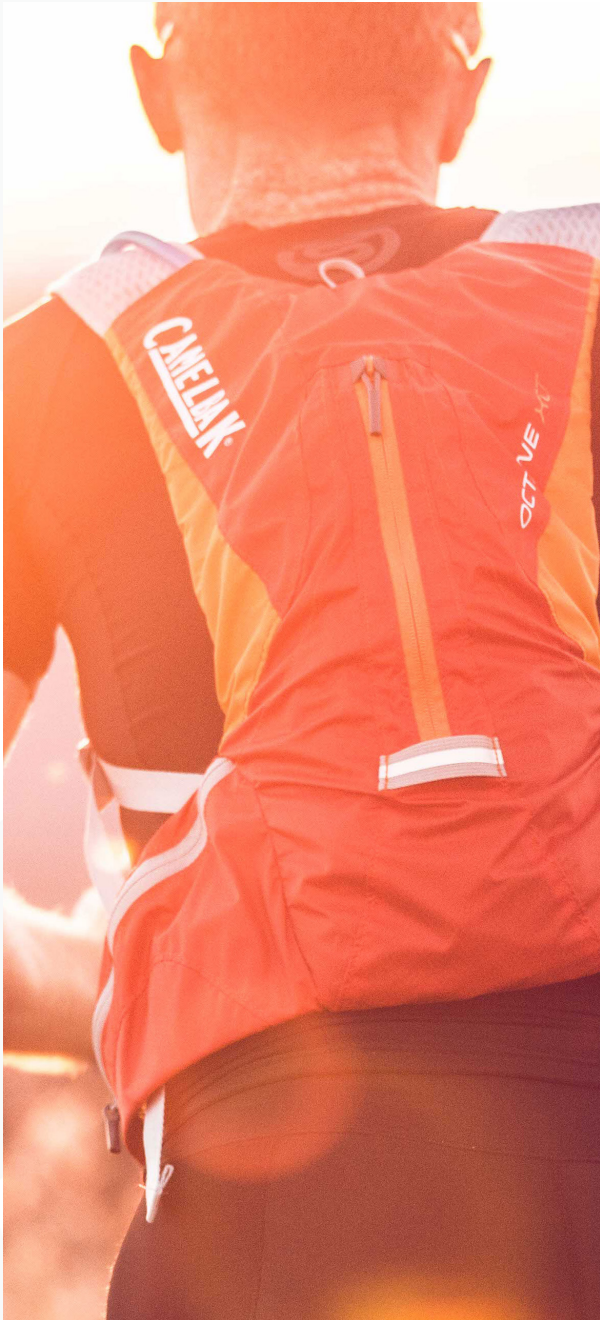
Die Zielsetzung ist nicht nur zu den Ersten zu gehören, sondern auch die Besten zu sein. Das Engagement liegt zu 100 % in der Art und Weise was getan wird, wie es getan wird, für wen es getan wird und wie sich damit das Leben von den Menschen und der Umwelt verändert. Leidenschaftliche Menschen stellen die herausragendsten und sinnvollsten Produkte her. Dieses macht den Unterschied spürbar.

ÜBER CENTRIC SOFTWARE

In der Hauptgeschäftsstelle im Silicon Valley und den Zweigstellen in den Metropolen rund um den Globus entwickelt Centric Software Technologien für die angesehensten Namen aus den Bereichen Mode, Einzelhandel, Schuhe, Luxus-, Outdoor- und Konsumgüter. Das Flaggschiff des Unternehmens, die Product-Lifecycle-Management-Plattform (PLM) Centric 8, bietet professionelle Funktionen für Warendisposition, Produktentwicklung, Beschaffung, Unternehmensplanung sowie Qualitäts- und Forderungsmanagement, die speziell auf schnelllebige Verbraucherbranchen zugeschnitten sind. Ergänzt werden die PLM-Lösungen durch Centric SMB Pakete, die sich mit ihren innovativen Technologien und wichtigen Erkenntnissen aus der Branche speziell für kleine Unternehmen eignen.

Centric Software hat bereits vielfache Branchenauszeichnungen erhalten, darunter den Frost & Sullivan Global Product Differentiation Excellence Award für Retail, Fashion and Apparel PLM im Jahr 2016 und den Frost & Sullivan Global Retail, Fashion and Apparel PLM Product Differentiation Excellence Award im Jahr 2012. Red Herring hat Centric 2013, 2015 und 2016 in seine Liste der Global-Top-100 aufgenommen.

Centric ist eine eingetragene Handelsmarke von Centric Software. Alle anderen Marken und Produktbezeichnungen sind Handelsmarken ihrer jeweiligen Eigentümer.



 CentricSoftware™



Theatinerstraße 11 | 80333 München | Deutschland
Telefon: +49 176 3152 128
www.centricsoftware.com