



**TOMANDO IMPULSO:
KLIM Y CENTRIC SOFTWARE SE
ADENTRAN EN EL FUTURO**



LÍDER EN EQUIPAMIENTO PARA DEPORTES MOTORIZADOS

Klim es líder mundial en equipamiento técnico para deportes motorizados como motos de nieve o motociclismo de aventura. Fundada como Teton Outfitters en 1994, la empresa cambió su nombre a Klim en 1999. Justin Summers, fundador y Director General de Klim, empezó produciendo monos de esquí personalizados para esquiadores fuera de pista, pero pronto constató un vacío en el mercado y decidió fabricar ropa de protección para motoristas de nieve.

Producir equipamiento para motos de nieve y deportes de invierno es una tarea muy estacional. En 2004, Klim expandió su producción de ropa y equipamiento deportivo a un mercado cuya demanda duraba todo el año: el motorismo en su sentido más amplio. Desde entonces, Klim se ha ido fortaleciendo, coordinando la producción de una creciente gama de productos desde su sede en Rigby, Idaho, y convirtiéndose en una compañía internacional con un crecimiento espectacular.

La misión de Klim es producir un equipamiento que mejore la experiencia del motorista. La ropa de Klim debe ofrecer un nivel de protección que permita salvar vidas, además de soportar las condiciones más duras y el peor clima. Cada producto supera una serie de pruebas rigurosas y una fase intensiva de investigación y desarrollo.

BUSCANDO UNA PLATAFORMA PARA APOYAR EL CRECIMIENTO

Dada la naturaleza cíclica del sector de las motos de nieve, Klim necesitaba buscar una forma de mejorar la eficiencia y construir una plataforma para el crecimiento que había experimentado. Según explica Kade Kraus, Director Financiero de Klim, se dieron cuenta de que un programa de software podría aportar la solución.

«Vendíamos un sinnúmero de chaquetas en invierno, pero nadie compraba nuestro material en los meses de mayo o junio. Necesitábamos una forma de suavizar esos altibajos: aumentar la producción en los picos de demanda y mantener la actividad en los periodos más tranquilos. Sabíamos que una buena plataforma de software nos podría ayudar a mejorar nuestro rendimiento y a prepararnos para la siguiente temporada durante los periodos de inactividad».

La expansión de Klim a nuevos mercados del motorismo hizo que el negocio fuese menos estacional, pero también trajo otros desafíos. La variedad de productos de Klim se disparó; a los abrigos, pantalones y guantes de esquí se sumaron botas, cascos, protecciones y mucho más.

«Se nos daba muy bien crear productos de calidad, pero gran parte del conocimiento sobre los productos y componentes se almacenaba en las mentes de unos pocos desarrolladores», afirma Kraus. «Los empleados estaban sobrepasados de trabajo. Nuestro crecimiento se había triplicado y teníamos que manejar los datos de productos y los calendarios de plazos a través de correos electrónicos y hojas de cálculo. Habíamos rebasado nuestras capacidades y estábamos constantemente desbordados».

Paul Webber, Vicepresidente de Productos, explica que lo más difícil para Klim era «intentar obtener una sola versión de la información. Al tener múltiples fábricas en todo el mundo, el mayor problema surgía cuando alguien actualizaba una hoja de cálculo de Excel y no la guardaba en el formato o lugar adecuado. Los controladores de calidad, que estaban al otro lado del mundo y en otra zona horaria, intentaban dar con la información más reciente, lo cual les hacía perder tiempo y dificultaba su tarea».

Klim constató que necesitaba una plataforma que permitiese repetir las operaciones de forma coherente, con el fin de producir materiales de alta calidad y así cumplir las expectativas de los consumidores.

«Cuando pensamos en mantener o desarrollar la calidad, debemos tener en mente que muchos de nuestros productos salvan vidas», afirma Kraus. Si alguien tiene un accidente o una avería con su moto y pasa la noche a la intemperie en unas condiciones donde su vida corre peligro, el producto tiene que funcionar. Cada producto que fabricamos está compuesto por cientos de componentes –distintos tipos de tejidos, materiales reflectantes, aislamientos, aireación, cremalleras, cierres– y todo ello tiene que integrarse de la forma adecuada para proporcionar las ventajas necesarias al motorista».



NO CABE DUDA DE QUE ELEGIR EL PLM DE CENTRIC NOS HA PERMITIDO CONVERTIRNOS EN EL NÚMERO UNO EN MATERIAL DE DEPORTES MOTORIZADOS, Y CONFIAMOS EN LO QUE HACEMOS DÍA TRAS DÍA.

RESULTADOS

- + Una sola versión de la información facilita el seguimiento del desarrollo
- + Un depósito de datos centralizado que reduce el tiempo de búsqueda
- + Mejor comunicación con las fábricas, lo cual acorta los plazos de desarrollo
- + Se puede contratar nuevos empleados con rapidez
- + Confianza en el sistema y tranquilidad

DE LOS PRIMEROS EN ADOPTAR EL PLM DE CENTRIC

Klim decidió elegir una solución de PLM para mejorar el desarrollo del producto y la eficiencia operativa. Tras examinar diez soluciones distintas de PLM, Klim escogió a Centric Software en 2009, convirtiéndose en uno de los primeros en adoptar el PLM de Centric.

«Hicimos todas las gestiones necesarias –fuimos a verlos a todos y hablamos con ellos», afirma Webber. «Realizamos toda una serie de pruebas y comprobamos los pros y contras, pero lo que nos convenció fue hablar con los clientes de Centric. Por aquel entonces, Centric era una compañía joven, pero sus clientes les tenían en la más alta consideración. El PLM de Centric era fácil de usar y su conocimiento de las mejores prácticas de la industria nos daba nuevas ideas cada vez que hablábamos con ellos. Lo que vimos en Centric fue una auténtica capacidad de crecimiento».

Klim implementó el PLM de Centric lentamente y por etapas, empezando por los desarrolladores y extendiendo el sistema a otros usuarios de forma gradual.

«Fuimos introduciendo nuestro negocio en el PLM por partes, en lugar de hacerlo todo de una vez», puntualiza Ryan Harris, Director de Gestión de Línea. «Empezamos con el desarrollo y luego seguimos con los materiales –no queríamos saturar a los usuarios. Ellos vieron rápidamente las ventajas y no querían volver a la antigua forma de hacer las cosas. Nos dimos cuenta de que los nuevos empleados también podían utilizar el sistema y se adaptaban rápidamente. Obviamente, la gente aprende con el tiempo, pero la formación inicial se pudo realizar en media jornada en lugar de en varias semanas».

«SOLO TENEMOS QUE RESPONDER UNA PREGUNTA CADA VEZ»

«El PLM de Centric nos ha aportado las herramientas necesarias para ser eficientes y dirigir nuestro crecimiento», confiesa Webber. «Nos permite mantenernos organizados y contar con una sola versión de la información, sin importar su complejidad ni cuántas líneas se añadan. Disponemos de una cantidad astronómica de números de referencia en comparación con 2009, y hemos adquirido un gran nivel de sofisticación y complejidad. Sin Centric, no seríamos capaces de funcionar como lo hacemos ahora».

Klim adquiere materiales de decenas de fábricas en todo el mundo y, desde la implementación del PLM de Centric, se han producido grandes mejoras de comunicación con las fábricas, entre ellas:

- El plazo de las pruebas se reduce un 25%
- El tiempo para obtener precios de las fábricas se reduce un 75%
- El tiempo para enviar comentarios de pruebas a las fábricas se reduce un 55%

DESAFÍOS

- + El mercado original es estacional: equipamiento para motos de nieve
- + La rápida expansión de las líneas de producto amenazaba los recursos existentes
- + La información estaba en la mente de unos pocos desarrolladores
- + Se había sobrepasado la capacidad de los emails y las hojas de cálculo
- + Se necesitaba una fuente de datos centralizada en tiempo real

- El tiempo para recopilar previsiones de materiales pasa de 2-3 semanas a tan solo media jornada

Al disponer de una base de datos centralizada y actualizada en tiempo real, con un registro exhaustivo de los datos de componentes, se han reducido los plazos de desarrollo y se ha mejorado la eficiencia de forma drástica», prosigue Kraus.

«Ahorrarnos tiempo y reducimos costes financieros, porque solo tenemos que responder a una pregunta cada vez, y almacenar la respuesta en una base de datos indexable y accesible para quien la necesite. También tenemos a gente recorriendo el mundo en busca de nuevos tejidos, cremalleras, filamentos, etc. Cuando dan con ellos y quieren transmitir cómo sus características podrían mejorar la experiencia del motorista, pueden almacenar los datos en el sistema de Centric para que todos tengan acceso a la información al buscar un material similar. Así obtenemos un depósito de respuestas y un sistema vivo que utilizamos día a día».

Poder acceder a una información fiable y actualizada en tiempo real a través del PLM de Centric ha transformado nuestra forma de trabajar, pero el mayor cambio, según afirma Weber, es la experiencia de los empleados.

«Lo mejor que nos ha aportado Centric para ayudarnos a hacer nuestro trabajo es la tranquilidad. Cuando manejas cuatro o cinco temporadas a la vez en varias marcas, hay que hacer un seguimiento de muchísima información. Sin un sistema en el que puedas confiar, no tienes la misma tranquilidad. Centric nos permite encontrar un equilibrio entre el trabajo y la vida privada. Muchos de nosotros somos aficionados al motorismo –fuera del trabajo nos gusta realizar las actividades a las que están destinados nuestros productos. Saber en qué punto del proceso de desarrollo nos encontramos nos permite encontrar este equilibrio».

ELIGIENDO AL MEJOR

«Cuando elegimos a Centric, escogimos al mejor», afirma Webber. «Al ver lo que Centric ha conseguido desde el año 2009, convirtiéndose en un líder indiscutible del PLM, queda claro que elegimos el caballo ganador. Estamos muy satisfechos con la relación que hemos establecido con ellos y seguimos creciendo junto a Centric. Todos hemos salido ganando».

La innovadora aplicación de pruebas de terreno desarrollada por Centric inspiró a Klim para buscar una forma de recopilar datos de pruebas en tiempo real en todo el mundo. A medida que se adentra en el futuro, Klim se alegra de contar con Centric a su lado.

«El crecimiento de nuestro negocio es un reflejo de las decisiones que hemos tomado en los últimos diez años», concluye Harris. «No cabe duda de que elegir el PLM de Centric nos ha permitido convertirnos en el número uno en material de deportes motorizados, y confiamos en lo que hacemos día tras día».





ACERCA DE KLIM

Klim es una empresa relativamente joven con una gran trayectoria basada en el trabajo duro, el sacrificio y la determinación. Contra todo pronóstico, Klim se ha convertido en una de las marcas más reconocidas de equipamiento para motoristas y en un líder global que diseña, desarrolla y fabrica la ropa de deportes motorizados más avanzada técnicamente. Gracias a las mejores tecnologías del mundo y a sus materiales impermeables, transpirables, duraderos y cómodos, Klim ofrece equipamiento para los motoristas más exigentes. Impulsados por una constante retroalimentación por parte de pilotos de prueba y clientes apasionados, el mayor deseo de Klim es mejorar la experiencia del motorista sin compromiso. Nuestra historia es la de un soñador con grandes ambiciones que no tiró la toalla y del equipo que le ayudó a cambiar una industria. En Klim, nuestros sueños y pasiones impulsan nuestra marca, y nuestros empleados y clientes son el motor de nuestro éxito.

ACERCA DE CENTRIC SOFTWARE

Desde su sede central en Silicon Valley y sus oficinas en las capitales más importantes de todo el mundo, Centric Software proporciona una plataforma de transformación digital para las marcas más prestigiosas de moda, venta al por menor, calzado, artículos de lujo, material deportivo y bienes de consumo. Centric VIP es una colección de paneles visuales completamente digitales para dispositivos táctiles como iPad, iPhone o las televisiones táctiles de gran tamaño. Centric VIP transforma la toma de decisiones y automatiza la ejecución, reduciendo radicalmente el tiempo de lanzamiento. Su plataforma insignia de gestión del ciclo de vida del producto (PLM), Centric 8, presta servicios de plan de colecciones, desarrollo de productos, abastecimiento, plan de negocio, calidad y gestión de colecciones, adaptándose a distintos segmentos de la industria de los bienes de consumo. El paquete de Centric SMB para PYMES incluye tecnología innovadora y conocimientos clave del sector adaptados a las pequeñas empresas.

Centric Software ha recibido una gran cantidad de premios de la industria, incluyendo el premio internacional Frost & Sullivan 2012 y 2016 a la Excelencia en la Diferenciación del Producto para PLM de Venta Minorista, Moda y Confección. Red Herring incluyó a Centric en su lista Top 100 Global en 2013, 2015 y 2016.

Centric es una marca registrada de Centric Software. Todas las demás marcas y nombres de productos pueden ser marcas registradas de sus respectivos propietarios.



Centric Software España | Avinguda Diagonal 640 | 6º piso | 08017 Barcelona | España
Phone: +34 93 228 7806 | +34 93 228 7899 | centric@centricsoftware.com
www.centricsoftware.com