

# otabo

OTABO, CENTRIC PLM™ 을 바탕으로 고객 및 공급업체와의 협력 구축



기술을 바탕으로 민첩성을 향상시킨 풋웨어 기업 OTABO

 CentricSoftware™

©2021 Centric Software Inc. All rights reserved.

“특정 규모에 도달하게 되면 비즈니스를 관리하는 방식이 달라져야 합니다. 모든 세부 사항 추적에 필요한 엄격한 수준을 유지하기 위해서는 Word, PowerPoint 및 스프레드 시트로는 부족하다는 것을 깨닫게 되죠.”

Otabo의 최고 성장 책임자인 Chris (Rocky) Finlay는 Centric PLM을 구현하기 전 Otabo가 겪고 있던 성장통에 대해 설명합니다. Otabo는 성장, 커뮤니케이션, 제품 아이디어, 개발 반복 및 고객 파트너십 등 많은 부분을 보다 효율적으로 관리해야 했습니다.

오늘날 Otabo는 보다 효율적인 제품 개발 워크플로우를 구축하고 고객과 공급업체에 대한 투명성을 개선하며 모든 제품 데이터의 통합 방식과 보다 강력한 인프라를 구축했습니다. 그들은 어떻게 여기까지 올 수 있었을까요?

## 가족 기업

Otabo의 CEO인 Sabrina Finlay는 adidas, Nike 및 Timberland 등의 중국 내 OEM 신발 제조업체였던 그녀의 가족 기업에서 업계의 모든 것을 배웠습니다. Sabrina는 2016년 Otabo라는 자신의 사업을 시작했습니다. Otabo는 소규모 스타트업으로 하여금 큰 브랜드들과 경쟁할 수 있도록 하고, 거대 브랜드들이 보다 민첩하고 효율적으로 운영될 수 있도록 하는 풀 서비스 제조 서비스를 제공합니다. Sabrina의 남편인 Rocky 또한 경영진으로서 참여하고 있습니다. Otabo는 현재 50개 이상의 공장 네트워크를 운영하고 있으며, 미래 지향적인 관계와 투명성, 그리고 품질에 중점을 두고 있습니다.

## 복잡한 균형

Otabo는 공급망이 하나의 예술 작품이 될 수 있다고 믿습니다. Otabo는 항상 강력한 표준 운영 절차(SOP)를 보유하고 있었지만 회사 규모는 빠르게 성장하고 있었고, 고객에게 최선의 서비스를 제공하기 위해서는 많은 가동 부분이 필요했습니다. 이로 인해 디지털 전환의 필요성은 더욱 분명해졌습니다. Sabrina는 PLM 탐색이 시작된 계기에 대해 “‘회사 내 몇몇 사람들이 그들이 필요로 하는 것, 그리고 기술적인 측면에서 우리가 미처 제공하지 못하는 것들에 대해 불만을 가지고 Rocky에게 상담을 요청했죠. 그게 진짜 시작이었어요.’” 라고 회상합니다.

Rocky는 “특정 규모에 도달하면 비즈니스를 관리하는 방식이 달라져야 합니다. 관리 전략, 교육 방식, 의사 결정을 배포하는 방식, 정보를 이동하는 방식, 정보를 보호하는 방식 모두를 확장해야 하죠. 이 모든 것들이 전부 확장되어야 합니다.”라고 설명합니다.

계속해서 그는 “저는 업무 습관이라는 것이 얼마나 강력한지, 그리고 PLM을 추가하게 되면 업무가 얼마나 강력해지는지 알 수 있었죠. 낭비되는 시간을 줄이고 더 많은 투명성과 민첩성을 제공하는 것이죠. 우리는 하나의 팀을 꾸려 데모를 통해 논의를 거쳤습니다. 그리고는 전환을 위해 노력할 가치가 있다는 것을 깨닫게 되었죠... 이는 인프라 추가를 확대하고 더욱 가속화 해 줄 테니까요.”라고 덧붙입니다.

## 왜 CENTRIC인가?

Otabo는 기능, 가격, 그리고 일반적인 기준에서는 조금 벗어난 Glassdoor 리뷰를 기반으로 PLM 솔루션을 탐색했습니다. Rocky는 “Centric에서 일하는 것을 좋아한다고 말하는 직원이 너무 많았어요.” 라고 말합니다. “선택은 우리 회사에게 얼마나 잘 들어맞을 것인지에 대한 문제였습니다. Centric과 Otabo의 가치는 적응력, 민첩성, 품질에 대한 헌신이라는 부분에서 일치합니다. 우리 비즈니스의 성공에 대한 약속을 바탕으로 दिल이 성사된 것이죠.” 그는 계속해서 이어갑니다. “그리고 피벗이 가능하다는 점과 우수한 민첩성은 우리와 팀에 큰 변화를 가져왔습니다. 팀은 협력과 신뢰와 투명성을 통해 정말 끈끈하게 결속되었죠.”



“CENTRIC은 모든 것에 매우 강력하게 통합되어 있습니다. 우리는 실제로 더 많은 조직, 더 많은 SOP, 더 많은 효율성을 위한 많은 기회를 발견했죠. 이것이 이 모든 측면에서 가장 흥미로운 부분이었습니다.”

— Otabo CEO, Sabrina Finlay

### 도전 과제

- + 계속되는 업계 혼란
- + 투명성 부족
- + 역할 중복
- + 이메일, 스프레드시트 및 PowerPoint로 개발을 추적하기 어려움

## 원하던 것 그 이상의 것

새 시스템을 완전히 도입하지 않고서는 꽤 어려운 한 해였던 2020년, 완벽한 원격 구현을 달성해 낸 Sabrina는 “정말 놀랍고 예상하지 못했던 것 중 하나는 Centric PLM이 우리의 접근 방식과 팀이 함께 일하는 방식을 크게 바꾸어 놓았다는 점이지요. 우리 비즈니스에서 어떤 역할이 있어야 하는지 다시 생각하게 했습니다.”라고 말합니다.

Centric PLM이 제공하는 단일 소스의 사실 정보를 통해 Otabo는 워크플로우를 재구성했습니다. “Centric은 모든 것에 매우 강력하게 통합되어 있습니다. 우리는 실제로 조직, SOP, 효율성 측면에서 훨씬 더 많은 기회를 발견했습니다. 이 모든 것 중에서 이 부분이 가장 흥미로웠죠.”

## 서로의 도움을 바탕으로

팬데믹은 전 세계 기업들의 손을 꽂고 묶어버렸습니다. 공급망에 부담을 주고, 불확실한 상황 하에서 소비자 수요는 예측이 거의 불가능했습니다. Otabo가 이를 통해 얻은 교훈은 어떤 상황에서도 매우 귀중합니다.

Sabrina는 팬데믹이 반드시 혼란 측면에서 새로운 문제를 발생시키는 것은 아니며, 단지 더 극단적이라고 설명합니다. “문제는 항상 같습니다. 공급망이 어딘가에서 무너지거나, 일정 또는 출시 계획에 문제가 발생하는 것을 의미해요. 선적 문제가 발생해 제때에 도착하지 못하는 배송이나, 태풍으로 전체 한 시즌에 대한 우리 자체 재고가 소진되는 것처럼 말이죠. 우리는 이미 여러 번 전력망이 끊겼던 적이 있고, 공장을 폐쇄하고 다른 생산 라인으로 이전해야 했어요. 그래서 이런 어떤 문제가 발생한다고 가정할 때는, 항상 제발 거기에 그대로 있기만을 바라곤 하죠.”

Sabrina는 “우리는 항상 많은 비상 계획을 세워 왔었고, 2020년 들어 가장 먼저 한 일은 투명성이 더 많이 요구되는 부분을 파악하는 것이었습니다. 이는 공급망 전체에서뿐 아니라 클라이언트 측에서도 이루어졌어요. 문제가 발생할 때는 모든 이들이 자신이 처한 위치를 파악해야 한다는 것이죠. 진정으로 한발 물러서서 우리 문제의 현실을 바라보는 것입니다. 공급망으로 무엇을 해야 하는지, 그리고 고객과 어떻게 협력해야 하는지 재평가가 이루어졌습니다.”라고 말합니다.

“예를 들어 중국 각 지방에서는 격리가 이루어졌어요. 우리는 절대적으로 안전을 우선시합니다. 사람들이 안전한 환경에서 일할 수 없거나 안전하게 여행할 수 없는 경우 해당 옵션은 아예 빼버렸죠. 자원을 정상적으로 활용할 수 없다면 도대체 어디로 가야 할까요?” 그들이 취한 대담한 비즈니스적 움직임에 대해 Sabrina는 다음과 같이 답했습니다. “우리가 실제로 갔던 곳 중 하나는 경쟁사였습니다. 대형 브랜드의 주문이 취소돼 피해를 입은 공장들을 찾아봤죠. 이런 공장은 가동 준비가 된 직원들을 보유하고 있었지만 주문이 들어오지 않는 공장이었어요. 결국 우리는 인력을 공유하고 경쟁업체와 협력하여 모든 비즈니스가 생존할 수 있도록 만들어 낸 거죠.”

공급업체들에게 Otabo는 동일한 자재로 개발할 것을 요청했고, 오직 한 업체만이 주문을 따낼 수 있을 것이라 설명했습니다. 하지만 이러한 요청은 프로젝트 시작에 따른 간접비 절감에 공헌하였으며 개발이 실제로 진행되어 사람들이 지속적으로 일할 수 있도록 기여했습니다.

이러한 놀라운 태도는 열린 사고와 견고한 상호 관계가 필요했습니다. 이는 고객에게도 적용되기 때문에 매우 어려운 문제였습니다. Sabrina는 “우리는 브랜드들에게 가서 직접 어려운 말을 꺼내야만 했죠. 이 한 가지를 제공할 수는 없더라도 비슷한 버전을 제공할 수 있는 있다고 말이죠. 이 경우에는 비용이 더 많이 들거나, 아니면 필요에 따라 변경할 수 있도록 하나가 아닌 다섯 개의 신발 디자인을 제공해야 합니다.”라고 설명합니다.

이 모든 것에서 배운 교훈은 공급업체 및 고객과 강력하고 깊은 관계를 발전시키고, 유연하고 민첩하게 대응하며, 항상 비상 계획을 세워야 한다는 것입니다.

## 올바른 확장 방식

이러한 교훈을 확장 방식에도 적용할 수 있습니다. Sabrina는 확장에 대해 생각하기 전에 다음을 먼저 설정해야 한다고 말합니다.

- 깊고 신뢰할 수 있는 공급업체 관계
- 클라이언트 팀, 벤더 및 내부 팀 간의 원활한 커뮤니케이션
- 문제, 계획 및 위험에 대한 투명성
- 효율성 향상을 위해 정렬된 프로세스

10,000컬레에서 300,000컬레로 컬렉션을 늘리기 위해서는 새로운 공급업체, 물류 및 기타 세부 사항 단계로 이어지는 제조설비 변경이 이루어져야 하므로, 브랜드가 미리 확장할 수 있는 기반을 구축하는 것이 중요합니다.

## PLM 및 투명성

Otabo의 성공적인 탐색의 핵심 부분을 차지하는 투명성은 Centric PLM을 통해 더욱 활성화됩니다. Sabrina는 “통합된 사실 정보를 바탕으로 자체, 공급업체 비용, 디자인을 위해 모든 정보를 분석할 수 있다는 것은 브랜드들로 하여금 디자인의 영향을 이해할 수 있게 해 줍니다. 비용 및 일정 측면에서 브랜드가 내리는 결정과 타협에 대한 투명성을 갖게 되죠. 이것이 바로 PLM을 바탕으로 가능한 일입니다. 이는 우리의 속도 뿐만 아니라, 비즈니스에 대해 생각하는 방식과 관련하여 많은 것을 바꾸고 있어요.”라고 말합니다.

## 결과

- + 혼란 상황에 대한 지속적이고 보다 효율적인 비상 계획
- + 기능 간 효율성 및 커뮤니케이션 향상
- + 보다 명확하게 정의된 역할
- + 중앙 저장소에 저장된 정보 활용 가능



### Otabo ([www.otabo.com](http://www.otabo.com))

Otabo는 2016년에 설립된 세계적인 신발, 의류 및 액세서리 제조 회사입니다. 신발 제조 사업에서 10년 이상의 시간을 보낸 후 CEO Sabrina Finlay는 스타트업이 가진 훌륭한 아이디어가 필요한 자원을 받지 못하고 있고, 사람들이 생각하는 것보다 더 많은 잠재력을 가지고 있다는 것을 깨달았습니다. 한 가지 질문이 모든 것을 바꿔 놓았습니다. “소규모 어카운트가 실제로 가장 큰 의미를 갖는데, 이를 왜 거절할까?”

Finlay는 그 격차를 해소하기 위해 열정적인 제작자와 파트너 관계를 맺을 기회를 모색하기 시작했습니다. 그녀는 엄격한 제조 산업 내에서 자신만의 길을 개척하여 향후 훌륭한 관계를 맺을 투명하며 품질에 중점을 둔 기업들을 육성했습니다. Otabo의 독특한 접근 방식은 소규모 스타트업이 큰 브랜드 및 큰 브랜드와 경쟁하여 보다 민첩하고 효율적으로 성장할 수 있도록 합니다. 현재 Otabo는 50개 이상의 공장과 수백 개의 자재 및 부품 공급업체와 협력하여 훌륭한 아이디어를 찾을 수 있도록 지원하고 있습니다.

### CENTRIC SOFTWARE ([www.centricsoftware.com](http://www.centricsoftware.com))

실리콘 밸리에 본사를 둔 Centric Software®는 패션, 리테일, 풋웨어, 럭셔리, 아웃도어, 화장품 및 퍼스널 케어와 식음료를 포함한 소비자 기업을 위한 소비자 디지털 전환 플랫폼에 제품 컨셉을 제공합니다. Centric의 대표적인 제품 수명주기 관리(PLM) 플랫폼인 Centric PLM™은 빠르게 변화하는 소비자 산업에 맞춤형 엔터프라이즈급 상품 계획, 제품 개발, 소싱, 품질 및 제품 포트폴리오 최적화 혁신을 제공합니다. Centric SMB는 신형 브랜드를 위한 핵심 도구 및 업계 모범 사례에 중점을 둡니다. CVIP (Centric Visual Innovation Platform)는 협업 및 의사결정을 위해 고도로 시각화된 디지털 보드 경험을 제공합니다. Centric Software는 모빌리티를 개척하여 최초의 PLM용 모바일 앱을 도입했으며 ERP, DAM, PIM, e-com, 계획 등을 포함한 수십 가지의 다른 엔터프라이즈 시스템과 Adobe® Illustrator 및 3D CAD 커넥터 호스트 등 크리에이티브 도구와의 손쉬운 연결로 널리 알려져 있습니다. Centric의 혁신은 업계에서 가장 높은 사용자 채택률과 가장 빠른 가치 창출 시간을 자랑하며 100% 시장 주도적입니다. 모든 Centric 혁신은 출시 시간을 단축하고 제품 혁신을 촉진하며 비용을 절감합니다.

Centric Software는 3D 디자인 소프트웨어, 3D 디지털 목업 및 PLM 솔루션의 세계적인 리더인 Dassault Systèmes (Euronext Paris: #13065, DSY.PA)가 과반수를 소유하고 있습니다.

Centric Software는 2013년, 2015년 및 2016년에 Red Herring이 선정한 100대 글로벌 기업으로 선정된 것을 포함하여 업계 내 여러 상과 인정을 받았습니다. 또한 Centric은 2012년, 2016년, 2018년 및 2021년에 Frost & Sullivan으로부터 다양한 우수상을 수상했습니다.

 CentricSoftware™



[www.centricsoftware.com](http://www.centricsoftware.com)

©2021 Centric Software Inc. All rights reserved. Centric Software는 Centric Software Inc.의 등록 상표입니다. 기타 모든 브랜드 및 제품 이름은 해당 소유자의 상표일 수 있습니다.