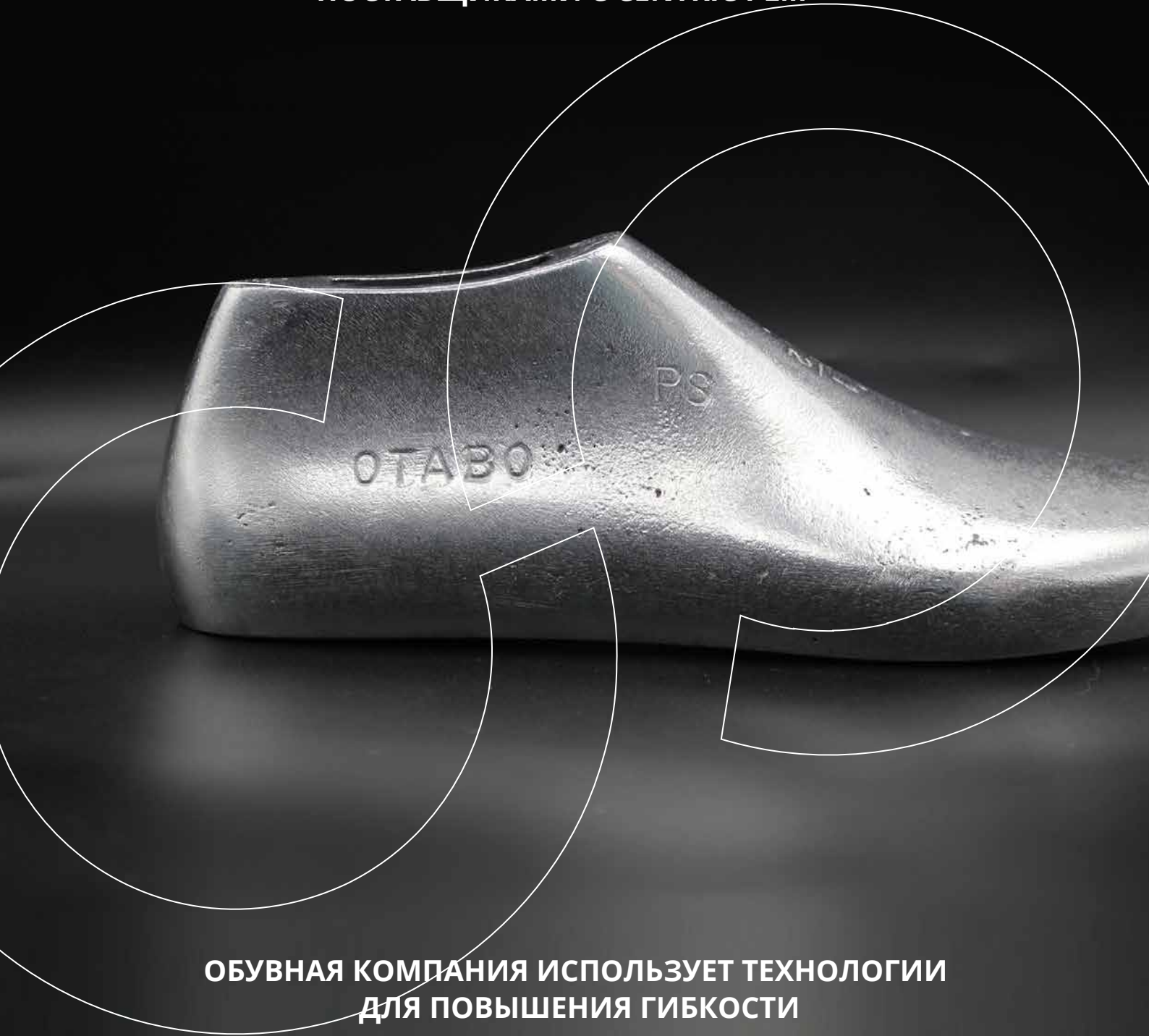


# otabo

ОТАВО ИДЕТ В НОГУ С КЛИЕНТАМИ И  
ПОСТАВЩИКАМИ С CENTRIC PLM™



ОБУВНАЯ КОМПАНИЯ ИСПОЛЬЗУЕТ ТЕХНОЛОГИИ  
ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ГИБКОСТИ

 CentricSoftware™

©2021 Centric Software, Inc. Все права защищены.

«Когда Ваша компания достигает определенного размера, Вам необходимо изменить способ управления бизнесом. Вы начинаете перерастать Word, PowerPoint и электронные таблицы, где сотрудникам нужно самостоятельно отслеживать каждую деталь».

Крис (Рокки) Финлей, директор по развитию, объясняет проблемы роста в Otabo до внедрения решения Centric PLM. Otabo необходимо было более эффективно управлять их ростом, коммуникациями, созданием концепции продукта, итерациями разработки и партнерскими отношениями с клиентами.

Сегодня компания Otabo сделала более эффективными рабочие процессы разработки продуктов, повысила прозрачность как для своих клиентов, так и для поставщиков, объединив все данные о продуктах и создав более надежную инфраструктуру. Как у них это получилось?

## СЕМЕЙНОЕ ДЕЛО

Сабрина Финлей, генеральный директор Otabo, узнала все тонкости индустрии благодаря бизнесу своей семьи в Китае, OEM-производителя обуви для таких брендов, как adidas, Nike и Timberland. Сабрина запустила собственный бизнес, компанию Otabo, в 2016 году. Компания удовлетворяет потребность в производстве с полным спектром услуг, которое позволяет небольшим стартапам конкурировать с крупными брендами, а крупным брендам - стать более гибкими и эффективными. Ее муж Рокки также занимает руководящую позицию. Сегодня в распоряжении компании сеть из более 50 фабрик. Это прозрачный и ориентированный на качество бизнес.

## ТРУДНОУЛОВИМЫЙ БАЛАНС

Otabo считает, что цепочки поставок могут быть произведением искусства. Компания всегда имела высокий уровень стандартных операционных процедур (СОП), но бизнес стремительно рос и необходимо было прикладывать все больше усилий, чтобы обслуживать своих клиентов наилучшим образом. В тот момент необходимость цифровой трансформации стала более очевидной. Сабрина говорит о поиске PLM-решения: «Некоторые люди в компании начали приходить к Рокки с жалобами на то, что им нужно, и что мы не даем им с точки зрения технологий. Это действительно можно считать началом нашей трансформации».

Рокки говорит: «Когда Ваша компания достигает определенного размера, Вам необходимо изменить способ управления бизнесом. Вам необходимо масштабировать свои стратегии управления, то, как Вы обучаете, как Вы принимаете решения, как Вы управляете информацией и защищаете ее. Все это нужно масштабировать».

Он продолжает: «Я видел, насколько могут быть сильны рабочие привычки и как добавление PLM в рабочие процессы усилит эффективность; сократит время, затрачиваемое впустую, обеспечит большую прозрачность и гибкость. Мы обсудили это как команда, просмотрели демонстрацию. Мы поняли, что переход окупит усилия, затраченные на него ... это усиливающий и ускоряющий элемент нашей инфраструктуры».

## ПОЧЕМУ CENTRIC?

Компания Otabo основывала свой поиск PLM-решения на характеристиках, цене и, что необычно, на обзорах Glassdoor. «Было так много сотрудников, которые сказали, что им нравится работать в Centric», - говорит Рокки. «Выбор сводился к полному согласию между нашими компаниями. Наши ценности совпадают - адаптируемость, гибкость, преданность качеству. Приверженность Centric к успеху нашего бизнеса закрепила сделку». Он продолжает: «А возможность быть гибкими изменила нас и нашу команду. Команды действительно хорошо сплотились благодаря этому взаимодействию, доверию и прозрачности».



“CENTRIC ПОЛНОСТЬЮ ИНТЕГРИРОВАН ВО ВСЕ ПРОЦЕССЫ И СИСТЕМЫ. НА САМОМ ДЕЛЕ МЫ ОТКРЫЛИ ДЛЯ СЕБЯ ГОРАЗДО БОЛЬШЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ, БОЛЬШЕ СОП, БОЛЬШЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ, И ЭТО БЫЛА САМАЯ ЗАХВАТЫВАЮЩАЯ ЧАСТЬ ВСЕГО ПРОЦЕССА ТРАНСФОРМАЦИИ.”

— Сабрина Финлей, генеральный директор Otabo

### ВЫЗОВЫ

- + Продолжительные сбои в индустрии
- + Непрозрачность
- + Пересекающиеся роли
- + Трудно отслеживать разработку продукта с помощью электронной почты, электронных таблиц и PowerPoint

## БОЛЬШЕ, ЧЕМ ОНИ ОЖИДАЛИ

После полностью удаленного внедрения в 2020, достаточно сложном для всех году, Сабрина говорит: «Для нас было удивлением то, как решение Centric PLM изменило наш подход к работе и то, как наша команда взаимодействует. Это действительно заставило нас переосмыслить, какими должны быть разные роли в нашем бизнесе».

Используя единый источник правды, предоставленный Centric PLM, Otabo реорганизовал свои рабочие процессы. «Centric полностью интегрирован во все процессы и системы. На самом деле мы открыли для себя гораздо больше возможностей для организации, больше СОП, больше эффективности, и это была самая захватывающая часть всего процесса трансформации», - говорит Сабрина.

## С НЕБОЛЬШОЙ ПОМОЩЬЮ ДРУЗЕЙ

Пандемия заставила взяться за руки компании по всему миру. Напряжение в цепочках поставок и сильно меняющийся потребительский спрос привели к неопределенным условиям на рынке. Уроки, извлеченные из бизнес-кейса Otabo, чрезвычайно ценны при любых обстоятельствах.

Сабрина объясняет, что пандемия не привнесла что-то новое с точки зрения сбоев в функционировании рынка, просто условия работы стали более экстремальными. «Проблемы всегда были одни и те же: проблемы с цепочкой поставок, которая где-то разваливается на части, сроки, или планы запуска продуктов. Например, вывод на рынок продукта не может быть осуществлен вовремя из-за проблем с доставкой, или тайфуна, уничтожившего наши запасы материалов на сезон. Мы несколько раз теряли нашу энергосистему, и нам приходилось закрывать фабрики, переезжать на другие производственные линии, и поэтому, когда я думаю о подобных проблемах, мы просто ожидаем, что они будут всегда».

Сабрина говорит: «Мы всегда уделяли много внимания планированию на случай непредвиденных обстоятельств, и в 2020 году первое, что мы сделали, — это посмотрели на то, где нам нужно больше прозрачности в нашей цепочке поставок и на стороне клиента. Необходимо было понять, где находился каждый из нас с точки зрения своих сложностей. Нам нужно было сделать шаг назад и посмотреть на реальную картину наших проблем. Мы пересмотрели, что делать с цепочкой поставок и как работать с клиентами».

«Например, провинции Китая были закрыты на карантин. Мы определенно ставим безопасность на первое место. Если люди не могли работать в безопасной среде или не могли безопасно путешествовать, мы исключали это как вариант работы. Мы посмотрели, если у нас нет наших обычных ресурсов, куда же нам идти?» Сабрина смело отвечает на свой вопрос: «Одно из мест, куда мы на самом деле пошли, — это наши конкуренты. Мы искали фабрики, которые пострадали из-за того, что их заказы были отменены крупными брендами. Это фабрики, которые функционировали с сотрудниками, готовыми к работе, но заказов не поступало. В конечном итоге мы разделили рабочую силу, установили партнерские отношения с конкурентами, чтобы обеспечить выживание всех наших бизнесов».

Что касается контрагентов, Otabo просил нескольких поставщиков сделать для них предложение по одному и тому же материалу, дав им понять, что только одно предприятие получит заказ. Но первоначальный запрос приносил расходы поставщикам, связанным с запуском проекта, выполнением работ по разработке и поддержанием работы людей.

Эта замечательная позиция требовала открытого мышления и прочных взаимоотношений. Было сложно, потому что это распространялось и на их клиентов. Сабрина говорит: «Нам пришлось обратиться к брендам и сказать им, что мы находимся в очень трудном положении, и мы, возможно, не сможем выполнить конкретный заказ, но мы можем предоставить свой вариант. Но это будет стоить Вам дороже или потребует от Вас предоставить пять дизайнов обуви вместо одного, чтобы мы могли изменить его по мере необходимости».

Уроки, извлеченные из всего этого, заключаются в том, чтобы развивать прочные, глубокие отношения с Вашими поставщиками и клиентами, быть гибкими и всегда иметь план на случай непредвиденных обстоятельств.

## ПРАВИЛЬНОЕ МАСШТАБИРОВАНИЕ

Некоторые из этих уроков можно применить и к масштабированию. Сабрина говорит, что прежде, чем Вы сможете даже подумать о масштабировании, Вы должны установить:

- Глубокие и доверительные отношения с поставщиками
- Хорошую коммуникацию между командами клиентов, поставщиками и внутренними командами
- Прозрачность в отношении проблем, планов и рисков
- Согласованные процессы для повышения эффективности

Увеличение коллекции с 10 000 пар обуви до 300 000 пар может потребовать изменения производственных мощностей, что приведет к появлению новых поставщиков, логистики и других деталей, поэтому для брендов важно заранее заложить основу для масштабирования.

## PLM И ПРОЗРАЧНОСТЬ

Centric PLM также обеспечивает прозрачность, ключевой элемент Otabo в области успешного преодоления сбоев на рынке. Сабрина говорит: «Наличие этого единого источника правды и возможность анализировать всю информацию с точки зрения материалов, ценовой политики поставщика, а затем связать все это вместе, дает брендам понимание влияния их дизайнов. У Вас есть прозрачность с точки зрения решений и компромиссов, на которые идут бренды по части затрат и сроков. Это те возможности, которые дает нам PLM-решение. Это меняет многое в темпе нашей работы, а также в том, как мы думаем о нашем бизнесе».

## РЕЗУЛЬТАТЫ

- + Постоянное и более эффективное планирование действий на случай чрезвычайных ситуаций и сбоев.
- + Повышенная эффективность и взаимодействие между командами и функциями
- + Роли более четко определены
- + Информация доступна в центральном хранилище



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

Otabo, основанная в 2016 году, - международная компания по производству обуви, одежды и аксессуаров. Проработав более десяти лет в обувном бизнесе, генеральный директор Сабрина Финлей осознала, что прекрасные идеи стартапов не получают необходимой поддержки и обладают большим потенциалом, чем думают люди. Один вопрос изменил все: «Почему Вы отказываетесь от маленьких компаний, когда они на самом деле являются наиболее значимыми?»

Финлей начала изучать возможности коллабораций с увлеченными владельцами небольших бизнесов, чтобы восполнить этот пробел. Она проложила свой собственный путь в жесткой индустрии производства, чтобы создать компанию, нацеленную на развитие отношений, прозрачную и ориентированную на качество. Уникальный подход Otabo позволяет небольшим стартапам конкурировать с крупными брендами, а крупные бренды становятся более гибкими и эффективными. Сейчас Otabo сотрудничает с более чем 50 фабриками и сотнями поставщиков материалов и компонентов, чтобы помочь воплощению в жизнь великих идей.

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

Из своей штаб-квартиры в Кремниевой долине компания Centric Software® предоставляет платформу для осуществления цифровой трансформации от концепции до потребителя для компаний из индустрий розничной торговли, потребительских товаров, моды, продуктов питания и напитков, а также косметики и средств личной гигиены. Флагманская платформа для управления жизненным циклом продукта (PLM) компании Centric, Centric PLMTM, предоставляет функционал корпоративного класса для товарного планирования, разработки продукта, снабжения и закупок, контроля качества и оптимизации портфеля продуктов специально для быстроразвивающихся потребительских отраслей. Решение Centric SMB для малого и среднего бизнеса фокусируется на основных инструментах и лучших практиках индустрии для развивающихся брендов. Визуальная платформа Centric Visual Innovation Platform (CVIP) представляет наглядные цифровые доски для совместной работы и принятия решений. Компания Centric стала пионером в области мобильности при разработке продуктов, представив первые мобильные приложения для PLM, и также компания широко известна возможностью подключения к десяткам других корпоративных систем, включая ERP, DAM, PIM, электронную коммерцию, систему для планирования и многое другое, а также к инструментам для креативных процессов, таким как Adobe® Illustrator, с помощью набора коннекторов 3D CAD. Инновации Centric на 100% ориентированы на рынок с самым высоким уровнем принятия пользователями и самым быстрым временем окупаемости в индустрии. Все инновации Centric сокращают время вывода продуктов на рынок, стимулируют инновации продуктов и сокращают затраты.

Контрольный пакет акций Centric Software принадлежит Dassault Systèmes (Euronext Paris: # 13065, DSY.PA), мировому лидеру в области программного обеспечения для 3D-дизайна, цифровых 3D-макетов и решений PLM.

Компания Centric Software получила признание и множество отраслевых наград, в том числе была включена журналом Red Herring в свой глобальный список «Топ 100» в 2013, 2015 и 2016 годах. Компания также удостоилась различных наград за выдающиеся достижения от Frost & Sullivan в 2012, 2016, 2018 и 2021 годах.

 CentricSoftware™



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