



GANZ VORNE DABEI
MIT HOCHGESCHWINDIGKEIT IN DIE ZUKUNFT:
KLIM UND CENTRIC SOFTWARE



MARKTFÜHRER IN DER POWERSPORT-FUNKTIONSBEKLEIDUNG

Klim ist weltweiter Marktführer im Bereich der funktionalen Ausrüstung für Schneemobil- und Motorradfahrer. Gegründet 1994 unter dem Namen Teton Outfitters wurde das Unternehmen 1999 als Klim bekannt. Gründer und CEO Justin Summers begann mit der Fertigung maßgeschneiderter Schneeanzüge für Skitourengeher. Dann aber machte er sich eine Marktlücke zu Nutze und stieg in die Produktion von Schutzkleidung für Schneemobilfahrer ein.

Die Herstellung von Ausrüstung für den Schneemobil- und Wintersport ist ein sehr saisonabhängiges Unterfangen. Also erweiterte Klim 2004 seine Produktion in Richtung Kleidung und Schutzausrüstung um eine Branche mit eher ganzjähriger Nachfrage: den benachbarten Markt des Motorradsports. Klim hat sich seither kontinuierlich erfolgreich weiterentwickelt. Das Unternehmen koordiniert die Fertigung seiner stets expandierenden Produktreihen von seinem Hauptsitz in Rigby, Idaho, aus, und zählt inzwischen zu den schnell wachsenden weltweiten Unternehmen.

Klims Mission ist es, Ausrüstung zu produzieren, die das Fahrerlebnis optimiert. Bekleidung von Klim muss Schutz bieten und sogar Leben retten, sie muss eine Bandbreite an schwierigen Verhältnissen und Wetterlagen aushalten können. Daher durchläuft jedes Produkt strenge Tests und Prüfungen sowie eine sehr intensive Forschungs- und Entwicklungsphase.

DIE SUCHE NACH EINER PLATTFORM, DIE WACHSTUM UNTERSTÜTZT

Aufgrund der zyklischen Marktschwankungen in der Branche für Schneemobilausrüstung suchte Klim von Anfang an nach Möglichkeiten, die Effizienz zu verbessern und Wachstumsplattformen zu schaffen. Wie CFO Kade Kraus erklärt, erkannte Klim, dass die Antwort wahrscheinlich im Bereich Software liegen könnte.

„Wir verkauften tonnenweise Jacken im Winter, aber natürlich kaufte im Mai oder Juni niemand Schneeausrüstung. Wir brauchten eine Möglichkeit, diese Schwankungen auszugleichen: Wir suchten nach Wegen, die Produktion in Spitzenzeiten zu steigern, ohne andererseits in ruhigeren Zeiten Mitarbeiter entlassen zu müssen. Wir wussten, dass die richtige Softwareplattform uns dabei helfen konnte, so effizient wie nur möglich zu sein und uns zwischen den Saisons effektiv auf das Geschäft der nächsten Hauptsaison vorzubereiten.“

Klims Expandierung in neue Motorradmärkte machte das Unternehmen weniger saisonabhängig. Sie brachte jedoch auch zusätzliche Herausforderungen mit sich. Menge und auch Vielfalt der von Klim hergestellten Produkte stieg enorm. Das Portfolio von Mänteln, Schneehosen und Handschuhen wurde erweitert um Stiefel, Helme, Protektoren und vieles mehr.

„Wir waren sehr erfolgreich bei der Schaffung großartiger Produkte. Aber ein großer Teil des Produkt- und Komponentenwissens befand sich nur in den Köpfen ein paar weniger wichtiger Entwickler“, so Kraus. „Mitarbeiter hatten sich zunehmend verausgabt. Wir erlebten ein Wachstum im dreistelligen Bereich. Und wir nutzten E-Mails und Tausende von Spreadsheets, um mit Produktdaten und Zeitplänen umzugehen. Wir waren aus unseren Kapazitäten herausgewachsen und die ganze Zeit damit beschäftigt, Brände zu löschen.“

Paul Webber, VP of Product, erklärt, dass eines der größten Schwierigkeiten bei Klim darin bestand zu versuchen, den aktuellen Stand – die „Single Version of the Truth“ – zu finden. Aufgrund der zahlreichen Fabriken auf der ganzen Welt war die größte Gefahr, dass eine Person eine Excel-Spreadsheet aktualisieren und nicht im richtigen Format oder am richtigen Speicherort abspeichern würde. Qualitätsprüfer am anderen Ende der Welt in einer anderen Zeitzone müssten dann versuchen, die richtigen, aktuellen Daten zu finden, konfrontiert mit der Tatsache, dass es unmöglich war, ihren Job richtig zu machen.“

Klim erkannte, dass hier eine Plattform nötig war, mit der es möglich war, Abläufe einfach wiederholbar und konsistent zu gestalten, um die qualitativ hochwertige Kleidung zu produzieren, die ihre Kunden erwarteten.

„Wenn wir über das Erhalten oder Fertigen von Qualität nachdenken, dürfen wir nicht vergessen, dass viele unserer Produkte darauf ausgelegt sind, Leben zu retten“, so Kraus. „Wenn jemand auf einem Motorrad stürzt oder der Fahrer eines Schneemobils eine Panne hat und über Nacht unter lebensbedrohlichen Bedingungen ausharren muss, dann muss das Produkt einfach funktionieren. Jedes Produkt, das wir fabrizieren, besteht aus Hunderten von Komponenten – unterschiedlichen Arten von Garnen, Materialien, reflektierenden Elementen, Isolierungs- und



“ ZWEIFELLOS HAT UNS
DIE ENTSCHEIDUNG
FÜR CENTRIC PLM DIE
MÖGLICHKEIT GEGEBEN,
DIE NUMMER 1 IM
BEREICH POWERSPORT-
AUSRÜSTUNG ZU WERDEN
UND VERTRAUEN IN DAS
ZU HABEN, WAS WIR
TAGTÄGLICH TUN. “

ERGEBNISSE

- + Die „Single Version of the Truth“ vereinfacht die Nachverfolgung des Produktentwicklungsstatus
- + Zentraler Speicherort für Komponentendaten spart Recherchezeit
- + Verbesserte Kommunikation mit Fabriken bedeutet kürzere Entwicklungszeitphasen
- + Onboarding für neue Mitarbeiter konnte verkürzt werden
- + Vertrauen in das System und ein gutes Gefühl

Entlüftungsmaterialien, Reißverschlüssen, Druckknöpfe – und all diese Dinge müssen absolut richtig und ordnungsgemäß zusammengefügt werden, damit der Fahrer das bekommt, was er braucht.“

EARLY ADOPTER VON CENTRIC PLM

Klim entschied sich für eine PLM-Lösung, um die Produktentwicklung und die betriebliche Effizienz zu verbessern. Das Unternehmen testete zehn unterschiedliche PLM-Lösungen eingehend, bevor 2009 die Wahl auf Centric Software fiel und Klim zu einem der ersten Anwender von Centric PLM wurde.

„Wir gingen wirklich sorgfältig vor, wir gingen überall hin und sprachen mit allen“, erklärt Webber. „Wir haben die gesamte Palette an Tests durchgeführt und Vor- und Nachteile abgewogen. Aber den größten Eindruck haben die Gespräche mit den Kunden von Centric hinterlassen. Zu diesem Zeitpunkt war Centric noch ein junges Unternehmen, doch die Kunden sprachen bereits in den höchsten Tönen über das Unternehmen. Centric PLM war benutzerfreundlich und deren Ansatz im Hinblick auf Best Practices sah so aus, dass wir aus jedem Gespräch mit ihnen mit neuen Ideen zurückkamen. Was wir in Centric sahen, war unsere Möglichkeit zu wachsen.“

Klim implementierte Centric PLM langsam und Schritt um Schritt, beginnend mit den Entwicklern, und weitete das System nach und nach auf andere Benutzer aus.

„Wir nahmen kleine Bereiche unseres Unternehmens und bauten sie in das PLM ein, anstatt alles auf einmal zu integrieren“, erklärt Ryan Harris, Director of Line Management. „Wir begannen mit der Entwicklung und machten dann mit den Materialien weiter. Wir wollten die Benutzer nicht überfordern. Die aber erkannten schnell die Vorteile und wollten nicht mehr zur alten Arbeitsweise zurückkehren. Wir stellten fest, dass neue Mitarbeiter einfach auf das System losgelassen und sehr schnell geschult werden konnten. Natürlich lernen Leute am meisten, wenn sie das System tatsächlich anwenden, aber das erste Training kann oft an einem halben Tag durchgeführt werden, es dauert keine Wochen.“

„WIR MÜSSEN JEDE FRAGE NUR EINMAL BEANTWORTEN“

„Centric PLM hat uns die Tools gegeben, um effizient zu sein, und unser Wachstum sehr unterstützt“, so Webber. „Es gibt uns die Möglichkeit, strukturiert zu bleiben. Und wir haben die „Single Version of the Truth“, unabhängig davon, wie viele Produktlinien wir hinzufügen oder wie kompliziert es wird. Die Zahl unserer SKU´s ist astronomisch verglichen mit 2009 und wir sind sehr differenziert und komplex geworden. Ohne Centric wären wir nicht in der Lage, das zu tun, was wir jetzt tun.“

Klim bezieht nun Material von zahlreichen Fabriken auf der ganzen Welt und es gibt seit der Einführung von Centric PLM messbare Verbesserungen in der Kommunikation mit den Fabriken, wie etwa die folgenden:

- Reduzierung der Mustervorlaufzeit um 25 %

HERAUSFORDERUNGEN

- + Saisonabhängigkeit des ursprünglichen Marktes – Ausrüstung für Schneemobilfahrer
- + Schnelle Ausweitung der Produktlinien stellt eine Herausforderung für bestehende Ressourcen dar
- + Informationen in Köpfen nur einiger weniger wichtiger Entwickler
- + Kapazitäten und Möglichkeiten von E-Mails und Spreadsheets ausgeschöpft
- + Zentralisierte Echtzeitdatenquelle erforderlich

- Reduzierung der Zeit für das Einholen von Preisen von Fabriken um 75 %
- Reduzierung der Zeit für die Rückgabe von Musterkommentaren an Fabriken um 55 %
- Verkürzung der Zeit zum Kompilieren von Materialprognosen von 2 bis 3 Wochen auf einen halben Tag

Wir haben jetzt einen zentralisierten Aufbewahrungsort, der in Echtzeit aktualisiert wird, mit einer umfassenden Aufzeichnung von Komponentendaten – und das hatte die Entwicklungszeit verkürzt und drastische Auswirkungen auf die Effizienz“, so Kraus.

„Wir sparen Zeit und Kosten, denn wir müssen eine Frage nur einmal beantworten und speichern dann die Antwort auf eine Art und Weise, dass nach ihr gesucht werden und jeder, der sie benötigt, darauf zugreifen kann. Ebenso ist es mit den Mitarbeitern, die die Welt auf der Suche nach neuen Stoffen, Reißverschlüssen, Garn durchforsten: Wenn sie das Gesuchte gefunden haben und seine Eigenschaften dahingehend umsetzen können, dass ein Powersportler davon profitiert, können sie diese Informationen innerhalb von Centric abspeichern. Dadurch können diese Daten von jedem, der nach einem ähnlichen Material sucht, genutzt werden. Und so wird es zu einem Archiv mit Antworten – und ein lebendiges System, das wir jeden Tag verwenden.“

Die Verfügbarkeit zugänglicher, verlässlicher Echtzeitdaten in Centric PLM hat die Arbeitsweise bei Klim verändert. Aber die größte Veränderung ist laut Webber die Art, wie die Mitarbeiter ihre Arbeit erleben.

„Am meisten unterstützt uns Centric bei unseren täglichen Aufgaben dadurch, dass wir uns weniger Gedanken machen müssen. Wenn man für verschiedene Marken an vier bis fünf Saisons gleichzeitig arbeitet, dann gibt es eine Menge Informationen und Daten, über die der Überblick zu behalten ist. Ohne ein System, auf das man sich verlassen kann, kommt man nie zur Ruhe. Centric hilft uns, eine gute Work-Life-Balance zu finden. Viele von uns sind Powersport-Begeisterte. Wir verbringen unsere Freizeit gerne damit, wofür wir Produkte herstellen. Wir wissen nun immer, wo im Workflow wir uns befinden, und dadurch können wir diese bessere Balance finden.“

WAHL EINES GEWINNERS

„Als wir uns für Centric entschieden, entschieden wir uns für einen Gewinner“, erklärt Webber. „Wenn Sie sich ansehen, was Centric seit 2009 umgesetzt hat, wie das Unternehmen zum Branchenführer im Bereich Product Lifecycle Management geworden ist, dann ist klar, dass wir auf das richtige Pferd gesetzt haben. Wir sind absolut zufrieden mit dem, was wir aus der Zusammenarbeit herausholen können, und wir wachsen gemeinsam mit Centric weiter. Es ist eine Win-Win-Situation.“

Wie als Veranschaulichung dieser Partnerschaft hat Centric eine innovative Field Testing App entwickelt, die auf eine Anforderung von Klim zurückgeht, Wege zu finden, Testdaten in Echtzeit von überall auf der Welt zu erfassen. Klim, Marktführer im Bereich Powersport-Funktionsausrüstung, ist froh und zufrieden, auf seinem Weg in die Zukunft Centric an seiner Seite zu haben.





ÜBER KLIM

Klim ist ein relativ junges Unternehmen mit einer aufregenden Geschichte, aufgebaut auf Werten wie harte Arbeit, Opferbereitschaft und Entschlossenheit. Allen Widrigkeiten zum Trotz wurde Klim eine der bekanntesten Marken im Bereich Powersport und weltweit führend bei Design, Entwicklung und Fertigung der technisch fortschrittlichsten Motorsportbekleidung. Klim setzt die modernsten Technologien der Welt bei wasserfesten, atmungsaktiven, robusten und komfortablen Materialien ein und fertigt Ausrüstung für die anspruchsvollsten Fahrer. Angetrieben von dem fortlaufenden Feedback und Input von engagierten Testfahrern und leidenschaftlichen Kunden strebt Klim vor allem nach einem: Ihr Fahrerlebnis zu verbessern – ohne Kompromisse. Unsere Geschichte ist die eines ehrgeizigen Träumers, der sich weigerte, aufzugeben, und der Gruppe von Leuten, die ihm dabei halfen, die Branche zu verändern. Bei Klim sind es unsere Träume und unsere Leidenschaft, die unsere Marke antreiben. Und unsere Kunden sind der Motor hinter unserem Erfolg.

ÜBER CENTRIC SOFTWARE

Ausgehend von der Hauptgeschäftsstelle im Silicon Valley und den Zweigstellen in den Trendmetropolen rund um den Globus bietet Centric Software den angesehensten Namen aus den Bereichen Mode, Retail, Schuhe, Luxus- und Outdoor-Artikel sowie Konsumgüter eine Plattform für die digitale Transformation. Centric Visual Innovation Platform (VIP) ist eine visuelle, vollständig digitale Sammlung von Boards für Touchgeräte wie iPad, iPhone und großformatige Monitore mit Touchscreen. Centric VIP ändert die Art, wie Entscheidungen getroffen werden, und sorgt für eine Automatisierung der Umsetzung. Auf diese Weise kann das Time-to-Market beschleunigt werden und erfolgen, ehe der Trend abflaut. Das Flaggschiff des Unternehmens, die Plattform Centric 8 für das Product-Lifecycle-Management (PLM), bietet professionelle Funktionen für Warendisposition, Produktentwicklung, Sourcing, Unternehmensplanung sowie Qualitäts- und Forderungsmanagement, die speziell auf schnelllebige Verbraucherbranchen zugeschnitten sind. Centric SMB ist eine erweiterte PLM-Lösung, die sich mit ihren innovativen Technologien und wichtigen Erkenntnissen aus der Branche speziell für kleine Unternehmen eignet.

Centric Software hat bereits verschiedene Branchenauszeichnungen erhalten, darunter den Frost & Sullivan Global Product Differentiation Excellence Award in Retail, Fashion and Apparel PLM im Jahr 2016 und der 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.



Centric Software GmbH | Theatinerstrasse 11 | 80333 Munich | Germany

Phone: +49 176 3152 1208 | centric@centricsoftware.com

www.centricsoftware.com