

ACUSHNET HOLDINGS CORP.

ACUSHNET 借助 CENTRIC PLM™ 实施产品数字化转型



高尔夫装备领导者借助 CENTRIC 软件 PLM 加快产品上市并提高产品质量

 CentricSoftware™

©2020 Centric Software Inc. All rights reserved.

“随着公司的发展,我们开始通过电子邮件、Excel 表格及电话与全球越来越多的采购合作伙伴展开合作。但我们无法轻松运行报告,这很麻烦,同时缺乏实时透明的信息,所以我们需要提高效率。”

Acushnet FJ 运营高级分析师 Jordan Harrop 解释说,公司需要一个数字化平台来改善协作并处理更加复杂且不断增长的业务。

Acushnet 决定投资产品生命周期管理 (PLM) 解决方案以增强团队间的透明度和沟通能力,从而生产出更好的产品,降低成本,并加快产品上市。经过严格筛选,Acushnet 选择实施 Centric 8 PLM。

如今,Acushnet 已为团队腾出更多时间专注于增值工作,同时,Centric PLM™ 大大提高了成本、产品线规划和产品开发可视性,从而提高了团队的控制及决策能力。Centric 户外产品 PLM 如何转变 Acushnet 团队的日常工作方式?

高尔夫装备全球领导者

Acushnet 成立于 1932 年,是全球领先的高性能高尔夫产品设计、开发、制造及分销公司,并因卓越的品质久负盛名。Acushnet 总部位于马萨诸塞州,旗下拥有高尔夫球界最负盛名的两大品牌——Titleist 和 FootJoy,二者分别是高尔夫球界性能领先的装备和服装品牌。

Acushnet 的使命是成为该公司所属高尔夫产品类别中性能与质量的领导者。Acushnet 还拥有多个顶级高尔夫球品牌包括 Vokey Design 挖起杆、Scotty Cameron 球杆以及 Pinnacle 高尔夫球。最近,Acushnet 收购了奢华高尔夫配件品牌 Links and Kings 以及瑞士滑雪和户外运动服装品牌 Kjus。Kjus 自 2019 年以来一直是 Centric 软件的客户。

需要提升可视性及控制

随着 Acushnet 的发展,其采购和供应链也日益复杂。正如 Harrop 所言,Acushnet 需要一个数字化解决方案来处理团队间的沟通和协作。

“以 FootJoy 为例,我们曾经仅有位于美国的生产基地,临近 Acushnet 的产品开发中心。这是一种相当陈旧的做法。然而多年来,Acushnet 不断发展壮大,并在世界各地建立了供应商及采购合作伙伴网络。我们从英国、埃塞俄比亚以及包括中国台湾和中国大陆在内的几个亚洲国家和地区采购皮革。从产品管理的角度来看,我们在全球各地都设有办事处,包括英国、韩国、日本、中国台湾、中国香港以及澳大利亚等。”

“如果使用我们以前的电子邮件、Excel 表格和离线交流系统,与供应商和全球各个团队开展有效合作是非常困难的,我们知道我们需要改变。”Harrop 继续说道。“作为一个小团队,过去我们在一些平常且无增值性的任务上花费了太多时间。我们的未来愿景是实施一种解决方案,以帮助我们在一个集中的空间内获得最新的成本、技术包及材料清单 (BOM)。同时全球供应商也可在此输入信息,帮助我们节省时间,从而做出更明智的决策并降低成本。”



单一事实的数据来源、快速信息获取及进度可视性的提高使我们能够专注于以更低的成本、更快的速度推出更好的产品。



挑战

- + 使用电子邮件、Excel 表格和电话与供应商沟通效率低下
- + 业务部门采用不同流程和采购方式
- + 需要在商品企划与其他团队之间实现更大的可视性,从而改进协作
- + 小产品团队在一些无增值性的任务上花费太多时间
- + 没有实时且最新的成本数据来做出明智的决策

借助 Centric 开启新局面

对于 PLM 的选择, Acushnet 经历了一个漫长而苛刻的筛选过程, 包括参考征求意见书、沙盘环境演示及推荐电话等。最终该公司选择了 Centric 户外用品 PLM。这一选择基于该系统的可用性、可配置实施以及根据 Acushnet 的具体业务流程进行调整的能力。

“Centric PLM 具有灵活、可配置的特点, 且能够分阶段实施。”Harrop 说道。“我们各部门之间很难协调一致, 因为各自有着不同的供应模式和成本结构, 所以我们需要一个非常灵活的解决方案, 可以逐步推广到所有部门, 并以适合每个部门的方式进行配置。由于我们团队的技能主要集中于服装设计、制鞋及产品开发, 而非 IT, 所以我们希望确保解决方案在可用性方面的稳健性能。对我们而言用户友好度也是关键所在。”

Acushnet 按预算如期为 FootJoy 的鞋类部门和 Titleist 的高尔夫装备部门实施了 Centric。供应商接入了该系统。目前 Acushnet 正在其服装部推广 Centric。

速度、专注及透明协作

自 2019 年上线 Centric 户外用品 PLM 以来, FootJoy 和 Titleist 的团队节省了大量时间和精力, 现在他们可以专注于更快、更高效且更有利润空间的产品开发。利用 Centric 的采购模块和供应商门户, 团队能够实现与供应商的更高效协作及更好的成本预测。

“现在, 我们有了获取最新信息及实现实时协作的单一空间。”Harrop 说道。“供应商可自行输入数据, 从而节约时间并减少错误, 同时, 可视性也有了显著提升。我们能够查询任何产品的成本, 并立即得到答案。以前, 我们会给工厂发送电子邮件, 要求他们发送一份成本表, 我们最终得到了成本表, 却发现后来有人又做了更改, 所以成本不再准确。单一事实来源在成本方面开始真正发挥作用, 所以我们很高兴看到准确且最新的成本, 并能在流程早期做出明智的决策。”

“而且现在还能在看到样品之前了解成本, 这对我们来说是一个巨大的成功。现在在样品进来之前我们会有完整的报价及材料清单。(而在实施 Centric 前, 我们先收到样品, 然后在几天至一周后才收到成本表。在不知道成本和收益是多少的情况下, 我们很难做出调整, 也不知道如何使产品更加符合我们的目标。)

Acushnet 利用 Centric PLM 的商品规划模块开发了一个更加透明、更具协作性的产品线规划及品类规划流程。

“实际上我们已经创建了一个产品菜单, 上面有美国的管理团队对产品线的未来预期,” Harrop 解释道。“这为我们全球所有的市场提供了良好的协作和可视性。我们在英国、韩国、日本、中国台湾、中国香港及澳大利亚的区域采购人员可以看到彼此的分类, 同时可与总部管理团队协作, 从产品主清单中进行选择, 并为更好的品类规划提供反馈。”

“从商品企划的角度来看, 这是一种革命性的改变。开发和商品企划在制定产品线计划时是相互关联的, 因此拥有一个让每个人都能看到相同信息并在同一平台上工作的系统是非常有益的。销售规划模块帮助我们更好地规划和预测, 这意味着工作效率的全面提升。”

Harrop 总结道: “单一事实的数据来源、快速信息获取及业务可视性的提高使我们能够专注于以更低成本、更快的速度推出更好的产品。”

一杆进洞

Acushnet 正在为其服装团队实施 Centric PLM, 并将继续不断地在系统中添加供应商。Acushnet 目前在使用 Capture It 及 Factory Audit 两种与 PLM 连接的移动应用, 并计划进一步扩展对 Centric 的市场领先移动应用的使用。未来阶段, Acushnet 计划将 Centric PLM 与其企业资源规划 (ERP) 系统集成。

展望 Acushnet 与 Centric 未来的合作, Harrop 表示, Centric 方案的关键因素在于软件的适应性和 Centric 团队的响应能力。

“如果有一个新的部门需要加入, 我们可以很快实现。如果有紧急请求, 或者有我们需要跟踪的新数据点, Centric 会添加一个属性并对其进行测试, 确保属性的有效性并投入运作, 然后我们就可以大展身手了。这种速度对我们来说至关重要, 而这也正是 Centric 的优势所在。”

成果

- + 单一事实的数据来源消除版本控制问题及人为错误
- + 实时、准确的成本信息推动更好的决策和盈利能力
- + 供应商在 PLM 中输入信息, 为 Acushnet 团队节省时间
- + 总部和区域的采购人员利用透明产品线及分类规划有效地协作
- + 增强的企划及预测能力提高了产品上市效率



Acushnet 公司

我们是全球领先的高性能高尔夫产品设计、开发、制造及分销公司，并因卓越的品质久负盛名。我们坚持真诚持久的经营理念，专注于服务专业的高尔夫球手及高尔夫商店。自 1932 年进入高尔夫球行业以来，我们的使命始终如一，那就是成为我们所属的高尔夫产品类别中性能与质量的领导者。如今，我们旗下拥有高尔夫球界最负盛名的两个品牌——Titleist 和 FootJoy，二者分别是高尔夫球界性能领先的装备及服装品牌。

Centric 软件

Centric 软件总部位于硅谷，专门为时装、零售、鞋品、奢侈品、户外用品、消费品和家居装饰行业最负盛名的品牌提供先进的数字化转型平台。Centric 的旗舰级产品生命周期管理 (PLM) 平台 Centric 8 能够为快速变化的消费品行业提供量身定制的企业级销售规划、产品研发、资源采购、质量及系列管理等功能。Centric SMB 为新兴品牌提供创新 PLM 技术和关键行业知识。Centric VIP 为合作和决策提供了全新的视觉和数字体验，其 Centric Buying Board 可以改变内部采购会议的形式并实现零售价值最大化，Centric Concept Board 则可以推动创新和产品概念的发展。Centric 的所有创新均可缩短上市时间，促进产品创新并降低成本。

Centric 软件主要股东为 Dassault Systèmes (巴黎证券交易所 Euronext Paris: #13065, DSY.PA)，该公司是 3D 设计软件、3D 数码样机和 PLM 解决方案的全球领先企业。

Centric 软件已获得多项行业大奖和认可，其中包括于 2013、2015 及 2016 年入选“Red Herring 全球百强企业榜”。Centric 软件同时分别于 2012、2016 及 2018 年荣获 Frost & Sullivan 颁发的多项卓越大奖。

 CentricSoftware™



www.centricsoftware.com

©2020 Centric Software Inc. All rights reserved. Centric 是 Centric 软件的注册商标。
所有其他品牌和产品名称是其各自所有者的商标。