



COMUNICATO STAMPA

Nitro Snowboards Sceglie Centric PLM per Unificare i Team e Digitalizzare la Value Chain

Il marchio globale di attrezzature e abbigliamento per snowboard collabora con Centric Software per potenziare la comunicazione e promuovere l'innovazione futura.

CAMPBELL, California, 12 settembre 2024 - [Centric Software®](https://www.centricsoftware.com) è lieta di annunciare che Nitro Snowboards ha scelto Centric PLM™ per razionalizzare le proprie modalità di lavoro e supportare la crescita futura. Centric Software fornisce le soluzioni enterprise più innovative per la pianificazione, la progettazione, lo sviluppo, l'approvvigionamento, l'acquisto, la realizzazione, la definizione di strategie di prezzo, l'allocazione, la vendita e il replenishment di prodotti come moda, outdoor, lusso, retail multi-categoria, grocery, alimentari e bevande, cosmetici e cura della persona e elettronica di consumo al fine di garantire la realizzazione di obiettivi strategici e operativi di trasformazione digitale.

Nitro è stata fondata da Sepp Ardel e Tommy Delago nel 1990 a Seattle, alimentata dalla passione del duo di fondatori che desiderano realizzare i migliori prodotti per snowboarder creati da snowboarder. Oggi, 34 anni dopo, è uno dei brand più autentici e di successo del settore. Con sedi e team sparsi in tutto il mondo, Nitro collabora con sei fabbriche e vende i suoi esclusivi snowboard, attrezzature tecniche e abbigliamento attraverso 36 distributori a livello globale. Nitro ha contribuito alla crescita dello sport dello snowboard grazie allo sviluppo di prodotti innovativi, al marketing, ai film, agli eventi locali e al team globale di snowboarder di livello mondiale.

Quando Nitro ha avviato un progetto per digitalizzare l'intera catena del valore, razionalizzare i processi interni e migliorare la comunicazione tra i team attivi in diversi Paesi, è emersa la necessità di un PLM.

“I nostri team di prodotto sono sparsi tra Stati Uniti, Canada, Germania, Italia e Taiwan, e questo può causare notevoli problemi”, spiega Rene Iven, Brand Strategy and Analytics di Nitro Snowboards. “Ci siamo subito resi conto che avevamo bisogno di un PLM per riunire tutti sotto un unico ombrello”.

Nitro cercava una soluzione PLM standard di riferimento del settore e ha scelto Centric SMB, la piattaforma cloud-based per piccole e medie imprese. Funzionalità superiori, scalabilità vitale e un eccezionale rapporto di collaborazione con il team Centric sono stati i fattori decisivi.

“Oltre ad essere un ottimo prodotto software, l’attenzione personale e la dedizione del team Centric ci hanno fatto sentire in buone mani”, afferma Iven. “Questo non è tipico del settore; Centric è costante nel fornire nuovi strumenti, workshop stimolanti e un customer service eccezionale su tutta la linea”.

Oltre a perfezionare i flussi di lavoro interni, Nitro pensa anche, nel prossimo futuro, di integrare i propri fornitori nel sistema, per migliorare la collaborazione in ogni fase del percorso di sviluppo del prodotto.

“Uno sviluppo trasparente è fondamentale per un'azienda in rapida crescita e allineare figure C-level, product manager, progettisti e persino i nostri fornitori è un vantaggio inestimabile”, commenta Iven. “Con Centric, ora possiamo identificare qualsiasi problema nelle prime fasi dei nostri processi, il che ci permetterà di fare enormi passi avanti in termini di risparmio di tempo, riduzione della manodopera e snellimento delle attività ricorrenti.”

Nitro ha una visione d'insieme di ciò che è possibile realizzare in futuro. Iven afferma: “Siamo fortemente motivati a migliorare il più possibile. Al momento Centric PLM è perfettamente adatto alle nostre esigenze, ma come azienda cerchiamo sempre di innovare e siamo assolutamente aperti alla possibilità di esplorare altre soluzioni Centric in futuro, man mano che le nostre esigenze evolvono. Ci auguriamo una relazione lunga e di successo con Centric”.

“Siamo entusiasti che Nitro Snowboards abbia scelto Centric PLM per unificare i suoi team e dare impulso allo sviluppo e all'innovazione dei prodotti”, afferma

Chris Groves, CEO di Centric Software. “Non vediamo l'ora di instaurare una partnership di lunga durata con questo brand autentico, appassionato e di successo”.

Per saperne di più su [Centric Software](#)

[Richiedi una demo](#)

Nitro Snowboards (nitrosnowboards.com)

Nitro Snowboards è stata fondata, nel 1990, da Thomas Delago e Sepp Ardel a Seattle, Washington. Negli ultimi 34 anni Nitro ha contribuito alla crescita dello sport dello snowboard attraverso lo sviluppo di prodotti all'avanguardia, il marketing, i film, gli eventi locali e la comunità di snowboarder di livello mondiale. Oggi Nitro ha ampliato la sua offerta per fornire tutti gli elementi essenziali per divertirsi con lo snowboard. Gli uffici di Nitro sono sparsi in tutto il mondo, dalle montagne di Oberammergau, in Germania, all'epicentro dello snowboard americano di Salt Lake City, negli Stati Uniti, fino alla destinazione nord-occidentale di Vancouver, in British Columbia.

Centric Software® (www.centricsoftware.com)

Dalla sua sede nella Silicon Valley, Centric Software fornisce una piattaforma innovativa e potenziata da AI, dal concept al replenishment a retailer, marchi e produttori di ogni dimensione. Esperta in moda, lusso, calzature, outdoor, casa e beni complementari come cosmesi e cura della persona e retail multi-categoria, Centric Software offre le migliori soluzioni di pianificazione, design, sviluppo, approvvigionamento, acquisto, realizzazione, determinazione del prezzo, allocazione, vendita e riassortimento di prodotti.

- **Centric PLM™**, la soluzione PLM leader per moda, outdoor, calzature e private label, ottimizza l'esecuzione del prodotto dall'ideazione allo sviluppo, al sourcing e alla produzione, con risultati di miglioramento della produttività

fino al 50% e di riduzione del time to market del 60%.

- **Centric Planning™**, è una soluzione innovativa, cloud-native e AI che fornisce funzionalità di pianificazione end-to-end per massimizzare le prestazioni di business, al dettaglio e all'ingrosso con incremento dei margini fino al 110%.
- **Centric Pricing & Inventory™** sfrutta l'AI per migliorare i margini e incrementare i ricavi fino al 18% tramite un'ottimizzazione dei prezzi e dell'inventario, dal preseason all'in-season fino al completamento della stagione.
- **Centric Market Intelligence™** è una piattaforma potenziata da AI che fornisce informazioni dettagliate sui trend dei consumatori, le offerte e i prezzi dei concorrenti, per aumentare la competitività e avvicinarsi al consumatore, con un aumento fino al 12% del prezzo medio iniziale.
- **Centric Visual Boards™** elaborano dati azionabili con un orientamento prettamente visuale per garantire assortimenti e offerte di prodotti consistenti e adatti ai consumatori, riducendo drasticamente il tempo del ciclo di sviluppo dell'assortimento.

Le soluzioni best of breed orientate dal mercato di Centric Software hanno il più alto tasso di adozione da parte degli utenti nonché di soddisfazione dei clienti e il più rapido time-to-value del settore. Centric Software ha ricevuto numerosi premi e riconoscimenti di settore, apparendo regolarmente nei report e nelle ricerche dei principali analisti a livello mondiale.

Centric Software è una società controllata da Dassault Systèmes (Euronext Paris: #13065, DSY.PA), leader mondiale nel software di progettazione 3D, digital mock-up 3D e soluzioni PLM.

Centric Software è un marchio registrato di Centric Software Inc. negli Stati Uniti e in altri paesi. Centric PLM, Centric Planning, Centric Pricing & Inventory, Centric Market Intelligence e Centric Visual Boards sono marchi registrati di Centric Software, Inc. Tutti i marchi registrati di terze parti sono trademark dei rispettivi proprietari.

Contatti Stampa:

Centric Software

Americas: Jennifer Forsythe, jforsythe@centricsoftware.com

EMEA: Kristen Salaun-Batby, ksalaun-batby@centricsoftware.com

APAC: Lily Dong, lily.dong@centricsoftware.com