Success Story Maloja – Funktionalität mit viel Liebe zum Detail

Maloja ist nicht einfach nur ein Name, Maloja ist ein Lebensgefühl!

Schöne Augenblicke, die man mit Freunden teilt. Der respektvolle Umgang mit Mensch und Natur. Die Überzeugung, eigene Wege zu gehen – all das gehört zur Firmenphilosophie
des Sportmodelabels Maloja. Das Unternehmen aus dem bayerischen Chiemgau, das für seine gelungene Verbindung aus
Funktion und Style bekannt ist, entwickelt jedes Jahr unter einem
neuen Motto zwei Kollektionen: 2017 lautet es "Beyond The
Mountains" – über die Berge hinaus.

Maloja legt bei Funktionsbekleidung und Streetwear aber nicht nur großen Wert auf das Design. Die Firma steht auch für modernste Technologien und höchste Qualitätsstandards. Als sich die Wege von Koppermann und Maloja im Jahr 2009 trafen, war Maloja auf der Suche nach einem Product-Lifecycle-Management System, denn das kontinuierliche Wachstum des Unternehmens erforderte einen Wandel im Umgang mit der kreativen Datenmasse. Bis zu diesem Zeitpunkt wurden Produktdaten noch in zahlreichen und unterschiedlichsten Excel Tabellen verwaltet. Dies gestaltete sich nicht nur umständlich in der täglichen Anwendung, sondern führte auch zu einer erhöhten Fehleranfälligkeit aller Prozessschritte.



maloja **e**



Die Aufgabenstellung war vom ersten Schritt an klar definiert, das PLM System sollte strukturiert, intuitiv und möglichst schnell einsatzbereit sein. Die Koppermann PLM Lösung TEX-DEFINE™ konnte hier maßgeblich durch die hohe Flexibilität und schnelle Umsetzbarkeit überzeugen, so dass eine vollständige Projektimplementierung noch im gleichen Jahr erfolgen konnte. Karin Kunte, Projektleiterin bei Koppermann war bereits im ersten Schritt direkt vor Ort um die Prozesse des Unternehmens zu analysieren und die Lösung nach der Koppermann Best-Practice aber insbesondere auch maßgeblich nach den individuellen Wünschen von Maloja zu gestalten. Sie berichtet: "Die Atmosphäre bei Maloja ist toll. Man merkt, dass die Mitarbeiter dort genau den Geist leben, der sich in ihren Kollektionen widerspiegelt."

Dank der schnellen Vereinheitlichung der bestehenden Prozessschritte sowie der damit gewährleisteten konstanten Datenaktualität konnte so eine umfassende und nachhaltige Effizienzsteigerung der kreativen Produktentwicklung entstehen. Im Kleinen gestartet, wächst das PLM System seither mit dem Unternehmen: Über die Jahre wurden weitere Anwender und Abteilungen eingebunden sowie das System um weitere Funktionen verfeinert. Und Maloja wächst rasant! So entwickelte sich die Anzahl der Mitarbeiter in den vergangenen vier Jahren um mehr als 45 Prozent und die Anzahl der Koppermann Anwender hat sich verdoppelt.

Koppermann und Maloja – Eine Erfolgsgeschichte



Im Jahr 2016 wurde mit der Einführung des Workflow Moduls ein neuer Meilenstein erreicht. Bis zu diesem Zeitpunkt wurden alle Daten bis zum 1. Protostatus in vier einzelnen Excel-Listen abgebildet, welche im Folgenden manuell in das PLM System übertragen werden mussten. Dies war nicht nur mit extrem hohem Arbeitsaufwand verbunden – es führte auch immer wieder zu Missverständnissen und Fehlern. Seit der Einführung des Koppermann Workflow Moduls ist diese Fehlerquelle eliminiert und alle Informationen sind zentral und jederzeit aktuell abruf-

Die Administrator-Schulung von Carolin Guggenberger, die bei Maloja für das Product-Lifecycle-Management-System verantwortlich ist, war noch mal ein großer Schritt für das Unternehmen. "Die Umsetzung von kleineren Änderungswünschen ist für uns kein Problem mehr, sie können direkt von mir durchgeführt werden", berichtet sie. "Seit ich weiß, was alles möglich ist, kommen auch immer wieder neue und spannende Ideen zum Ausbau des Projektes auf."

Das Wachstum von Maloja hält noch viele Chancen offen und so wird Koppermann auch in Zukunft den Anforderungen des Unternehmens begegnen und gemeinsam weiter eine Erfolgsgeschichte schreiben.

Über Koppermann

bar bereitaestellt.

Koppermann ist führender Anbieter von Softwarelösungen und Beratungsdienstleistungen für die Mode- und Textilbranche. Das Unternehmen ist optimal aufgestellt und verzeichnet heute eine Marktdurchdringung von 2/3 der Top 15 in der deutschen Bekleidungsindustrie. Weltweit zählt Koppermann über 1200 Kunden und das Marktpotential ist längst nicht ausgeschöpft. Denn mehr als 50 Mitarbeiter sind tagtäglich dabei, die Branchenprozesse stetig mit innovativen Lösungen zu verbessern.



Mit unserer Technologie helfen wir Unternehmen dabei, ihre Produktentwicklungs- und Vermarktungsprozesse auf innovative Wege zu bringen und signifikant zu verbessern. Hersteller und Händler gewinnen mit Koppermann einen strategischen Partner, der den Wertschöpfungsprozess ab der Kollektionsplanung, über die Entwicklung bis hin zur verkaufsfördernden Flächeninszenierung als zentralen Erfolgsfaktor sieht. Dies geschieht unter anderem mit frei individualisierbaren Datenbanken sowie mit frühzeitigen Modell- und Flächenvisualisierungen. Speziell ausgebildete Teams aus IT- und Fashionexperten sichern die zuverlässige Einführung und einen dauerhaften Betrieb der Systeme.

Über Maloja

Die Erfolgsgeschichte des Chiemgauer Sportmodelabels begann im Winter 2001, als Maloja-Gründer Peter Räuber mit Freunden einen unvergesslichen Snowboard-Tag erlebte. Die Suche nach einem unberührten Tiefschnee-Hang führte die Freerider an einen Ort im schweizerischen Engadin, dessen Name zum Inbegriff für etwas Gutes und Schönes wurde: Maloja.

Als Peter Räuber im Jahr 2004 beschloss, seine Vision von Sportmode abseits ausgetrampelter Pfade in die Realität umzusetzen, war es nur konsequent, der Marke diesen Namen zu geben. Zusammen mit Klaus Haas, der als Partner vor allem für die kaufmännischen Angelegenheiten des Unternehmens verantwortlich ist, versammelte er ein kleines Team um sich und präsentierte noch im gleichen Jahr die erste Kollektion aus Radbekleidung und Streetwear.

Heute produziert Maloja Funktionsbekleidung für alle, die ganzjährig in der Natur aktiv sind. Mit der Kombination aus modernsten Technologien, höchstem Tragekomfort und sportlichen Styles wird das Label aber nicht nur den Ansprüchen von Outdoor-Sportlern gerecht. Auch im urbanen Raum hat es sich durch die Mischung von Funktionalität, Qualität und außergewöhnlichem Design zu einer angesagten Marke entwickelt.

Maloja ist Ausstatter der Deutschen Nationalmannschaft Skibergsteigen sowie des Profi-Rennradteams "Maloja Pushbikers" und wird mittlerweile von rund 800 Händlern weltweit verkauft.