



Vom Projekt- Engineering zum System- Engineering

Vom Projekt-Engineering zum System-Engineering

Stört es Sie nicht auch, dass man für jedes Projekt das Rad neu erfinden muss?



Bemerken Sie bei der Definition einer kundenspezifischen Lösung auch, dass:

- ✓ immer die gleichen Kalkulationen gemacht werden?
- ✓ mehrere Produktexperten zusammenarbeiten müssen?
- ✓ mehrere voneinander unabhängige Systeme angewendet werden?
- ✓ eine Sonderanfertigung viel Aufwand bedeutet?
- ✓ jede Sonderanfertigung eine lange Durchlaufzeit benötigt?
- ✓ häufig (die gleichen) Fehler gemacht werden?
- ✓ Dinge vergessen werden?
- ✓ bei Basisänderungen alles neu erstellt werden muss?

Es geht auch anders!

Selbstverständlich geht das auch anders und mit den richtigen Mitteln können Sie das selbst. Was Sie benötigen, ist ein System mit dem jeder Vertriebsmitarbeiter die passende und geeignete Lösung für die spezifische Anwendung entwickeln kann. Setzen Sie für die Entwicklung und Pflege dieses Systems Ihre Produktexperten ein.



Was bringt Ihnen die Erfassung und Wiederverwendung von Know-How:

- ✓ Das Unternehmenswissen ist gesichert
- ✓ Die Lösungen sind vollständig
- ✓ Die Lösungen erfüllen die Anforderungen
- ✓ Geringer Aufwand pro Projekt
- ✓ Angebote sind im Handumdrehen erstellt
- ✓ Neue Mitarbeiter sind direkt einsatzbereit
- ✓ Mehr Zeit für die Kundenbeziehung
- ✓ Mehr Zeit für die Produktentwicklung

Ist das in unserer Branche überhaupt möglich...?

Haben Ihre Lösungen einen logischen Aufbau, dann ist es tatsächlich möglich. In den meisten Fällen sind Ihre technischen Lösungen die Konsequenz aus der gewünschten Anwendung.

Was Sie brauchen, ist ein System, mit dem Sie sich eine Übersicht über die funktionellen Bedürfnisse der Anwendung verschaffen. Anschließend muss das System die Anforderungen der einzelnen Komponenten berechnen und die Lösung, die diesen Voraussetzungen entspricht, zusammenstellen.

Produktsystem

Kennzeichnend für ein Produktsystem ist, dass es über eine große Bandbreite von Benutzerfunktionen verfügt. In einem aktuellen Projekt kann auch pro Funktion bestimmt werden, ob diese gewünscht ist. Und falls ja, welche Anforderungen gestellt werden.

Auf Basis der funktionellen Voraussetzungen kommen nur die technischen Lösungen in Frage, die diesen Anforderungen entsprechen. Anschließend wählt der Anwender eine der geeigneten Lösungen oder überlässt dem System die Wahl. Die ausgewählte Lösung kann anschließend wieder Anforderungen an andere Funktionalitäten stellen.

Für Schnee geeignet

 Ja Nein

Für lockeren Sand geeignet

 Ja Nein

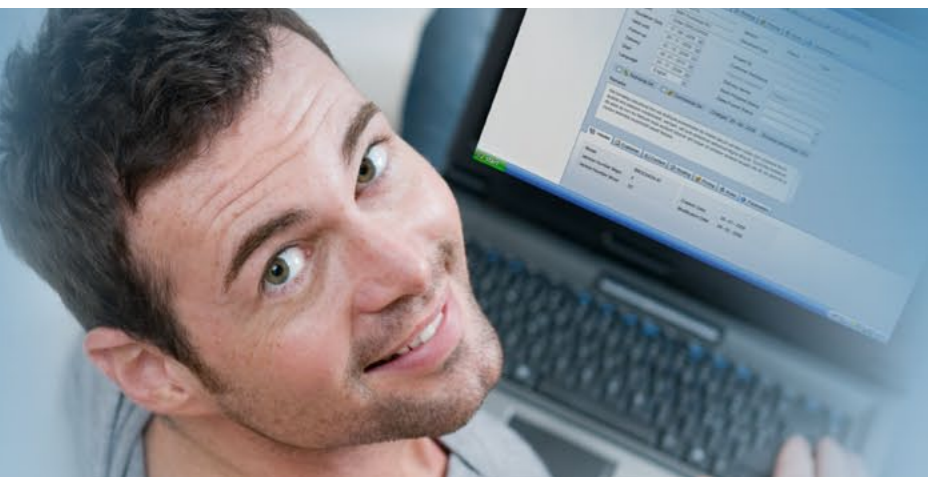
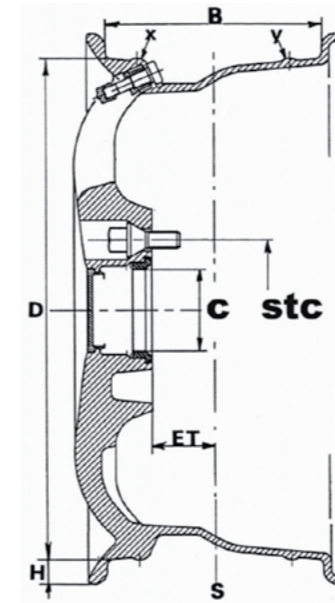
Maximale Geschwindigkeit

Fahrzeugmasse

Normen werden häufig durch Gesetzgebung

Viele Anforderungen, die mit der Sicherheit und der Nutzung eines Produktes zu tun haben, sind bereits in der Gesetzgebung festgelegt. Die Konsequenz ist, dass pro Land eine andere technische Lösung auf Basis von den gleichen funktionellen Kundenbedürfnissen konfiguriert werden kann.

In einer zusammenhängenden Lösung stellen die ausgewählten Produkte wiederum Anforderungen an andere Produkte, die konfiguriert werden müssen.



Selbst Unternehmenswissen einführen

Für die Einführung von Unternehmenswissen setzen Sie einfach Ihre eigenen Produktspezialisten ein. Das Modellieren eines Produktsystems verlangt keine Programmierkenntnisse und kann durch funktionell denkende Mitarbeiter erlernt werden.

Zahlreiche Kombinationen

Kennzeichnend für Ihre Situation ist die grenzenlose Anzahl von Kombinationen, die es zu erstellen gilt. Deshalb ist es nicht machbar, alle möglichen Varianten vorab auszuarbeiten. Ein guter Vertriebskonfigurator generiert daher die benötigte Kombination in dem Moment, wo sie benötigt wird.



Ergebnis pro Projekt

Gerne möchte Ihr Kunde wissen, welche Leistungen Sie liefern. Deshalb generieren Sie für jedes Projekt ein Angebotsdokument mit allen Informationen, die der Kunde benötigt um Ihr Angebot zu beurteilen.



In der Zwischenzeit möchte das Management den Stand der laufenden Projekte erfahren. Ein gutes Angebotssystem bietet Ihnen dazu eine Projektübersicht und eine Versionsverwaltung. Wenn das Produktmanagement wissen möchte, was genau verkauft worden ist, generieren Sie im Auftrag die komplette Stückliste, die Arbeitsstunden und das Einkaufsbudget.

Neue Lösungen hinzufügen

Da Ihre Branche ständig in Bewegung ist, werden Sie Ihr Produktportfolio immer weiterentwickeln und pflegen müssen. Das Hinzufügen oder Deaktivieren von Artikeln ist hierbei mit geringem Aufwand verbunden, da Ihr System tagesaktuell ist. Neuanpassungen Ihrer Produkte können Sie in der Zwischenzeit einfügen, so dass Ihr System ein breiteres Einsatzgebiet abdeckt.



Integration mit anderen Systemen

Ein guter Vertriebskonfigurator ist nahtlos in CRM-, ERP-, PDM- und CAD-Systeme integrierbar. Somit vermeiden Sie, dass Arbeiten doppelt ausgeführt werden müssen.

Möchten Sie mehr wissen?

Informieren Sie sich auf www.sofon.com



Möchten Sie wissen, welche Unternehmen das Rad nicht länger neu erfinden müssen?
Dann schauen Sie in unsere [Referenzen!](#)