

Intensiv-Workshop: Produktkonfiguration

Vielfalt gezielt



Das macht fit!

- kundenindividuell
- hohe Flexibilität
- gute Qualität
- kurze Lieferzeit

Unternehmen des Maschinen- und Anlagenbaus oder der Elektroindustrie setzen mehr denn je auf die Weiterentwicklung automatisierter Vertriebs- und Auslegungsprozesse. Wer künftig vorne sein will, braucht neben innovativen Produkten leistungsstarke Angebots- und Auslegungssysteme, die ohne mehrfache Systembrüche von der Angebotserstellung bis zur Auslieferung durchgängige Workflows unterstützen. Wurden in der Vergangenheit die Wertschöpfungsprozesse (Back-End) optimiert, stehen heute mehr denn je die ingenieurlastigen Front-End-Prozesse von der Kundenschnittstelle über Konstruktion bis zur Stückliste im Fokus.

Allerdings unterschätzen die meisten Unternehmen den Aufwand und die Komplexität der Konfigurations-Baustellen. Wir reden nicht über low-hanging-fruits, und für manche Unternehmen ist ein Projekt im Kontext Produktkonfiguration zum Albtraum und damit zum Millionengrab geworden. Projekte, die nach zwei oder drei Jahren eingestellt werden, sind nicht selten. Allerdings sind ebenso viele Unternehmen dem „Land, wo Milch und Honig fließt“ ein Stück näher gekommen.

Typ1: Qualifizierungs-Seminar

- Ein erfahrener Berater stellt Ihnen und Ihren Experten vor Ort in einem 2-Tagesworkshop aktuelle Methoden und Inhalte aus den Themenfeldern Produktstrukturen, Angebots-, Auftragsabwicklungs- und Auslegungsprozesse sowie Produktkonfiguration vor.

Aufwand: 2 Beratertage

Typ 2: Intensiv-Workshop mit Maßnahmenplan

- Zwei Berater diskutieren und bewerten mit Ihnen und Ihren Experten vor Ort in einem 2-Tagesworkshop die aktuelle Situation in ihrem Unternehmen und beleuchten Themen wie Produktstrukturen, Angebots-, Auftragsabwicklungs- und Auslegungsprozesse sowie Produktkonfiguration
- Gemeinsam und in entsprechender Vor- und Nacharbeit unserer Berater wird ein Maßnahmenplan zur Umsetzung der diskutierten und erarbeiteten Ziele entwickelt und zur Verfügung gestellt
- Firmenspezifische Ergebnisdokumentation und Managementpräsentation

Typischer Aufwand: 6 Beratertage

Typ 3: Kurzanalyse und Benchmark

- Zwei Berater beleuchten in einer Vorabanalyse die aktuelle Unternehmens- und Produktsituation und erstellen eine Kurzanalyse samt Benchmark.
- Mehrtätige Bestandsaufnahme und Workshops in Ihrem Unternehmen zur Diskussion und Erarbeitung der Themenfelder Produktstrukturen, Angebots-, Auftragsabwicklungs- und Auslegungsprozesse sowie Produktkonfiguration
- Gemeinsame Erarbeitung von Verbesserungspotenzialen im Workshop
- Gemeinsam und in entsprechender Vor- und Nacharbeit unserer Berater wird anhand ausgewählter Produktbeispiele ein detaillierter Maßnahmenplan zur Umsetzung der erarbeiteten Ziele entwickelt und zur Verfügung gestellt
- Firmenspezifische Ergebnisdokumentation und Managementpräsentation

Typischer Aufwand: 10 Beratertage

- ! Selbstverständlich überlassen wir Ihnen die Präsentation- und auch die gemeinsam erarbeiteten Unterlagen. Weiterhin erhalten Sie einen **aktuellen Marktspiegel** der relevanten Konfigurationssysteme.

Produkte und Produktstrukturen

- Produktspektrum, Typen und Varianten
- Heutiger Aufbau mit den wichtigsten Merkmalen
- Produktstrukturen und Modularisierung
- ATO- und ETO-Umfänge, Standard und Sonderausführungen
- Produktordnungssysteme und Klassifikation
- Basis und Optionen

Prozesse und Wertschöpfung

- VERTRIEBSPROZESS: Angebotsbearbeitung, Konfiguration, Referenzierung, Preisfindung
- TECHNISCHER AUSLEGUNGSPROZESS: Vom Auftragseingang bis zur Stückliste / Arbeitsplan
- WERTSCHÖPFUNGSPROZESS: Fertigung, Montage und Beschaffung

Produktkonfiguration im Zusammenspiel von Produkt und Prozess

- Welche Ziele sollen verfolgt werden? Strategische Ziele
- Die drei Einsatzgebiete der Produktkonfiguration
 - Vertriebs zur Angebotserstellung
 - Konstruktion und technische Auslegung
 - ERP und Stücklisten-/Arbeitsplangenerierung
- Stärken und Schwächen heute
- Welche Änderungen müssten aus Sicht der Angebots- und Auslegungsprozesse sowie der Produktstrukturen vorgenommen werden?

Verbesserungspotenziale und Maßnahmenplan

- Welche Ziele sollen verfolgt werden, Ergänzung?
- Welche Potenziale (Kosten, Aufwand, Zeit, Flexibilität) können durch Veränderungen in den heutigen Prozessen der Konfiguration, Angebotserstellung und Produktstrukturen gehoben werden?
- Welche Änderungen müssten in Angebots- und Auslegungsprozessen sowie Produktstrukturen vorgenommen werden?
- Welche technischen Lösungsansätze sind innerhalb SAP oder anderen Werkzeugen geeignet?

Ich interessiere mich für einen Intensiv-Workshop:

- als Inhouse-Veranstaltung
 in Bochum

Name, Vorname

Firma

Position

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefon

Fax

Email

Fax: +49 234 978 35-159

Oder melden Sie sich direkt online an unter:

www.wuepping.com/Seminaranmeldung.htm

Alternativ per QR-Code:

