

ConfiGate

Skaber sammenhæng mellem økonomi, salg og produktion.

Arbejd efter Lean Prinsipperne i din administration og produktion.



Lad ConfiGate styre din tilbudsphase. Derved sikrer du et bedre tilbudsgrundlag, bedre dækningsbidrag, større økonomisk gennemsigtighed og forøget produktionskapacitet.

Når først tilbuddet er blevet til ordre er det for sent at ændre.



ConfiGate effektiviserer virksomhedens værdikæde

ConfiGate er baseret på LEAN principperne og designet til at automatisere de administrative dele af salgsprocessen, forbedre produktionsgrundlaget og give virksomheden et økonomisk indblik i alle udestående tilbud. ConfiGate sikrer konsistent og ensartet opbygning af tilbud, beregning af priser, vurdering af dækningsbidrag og korrekt sammensætning af modeller, varianter og dimensioner.

Salgsprocessen automatiseres

ConfiGate automatiserer sælgernes manuelle og tidskrævende arbejde med specificering af produkt, sammenstilling af kundernes ønsker med varianter og dimensioner, udarbejdelse og beregning af tilbud og overlevering til produktionsafdelingen er sat i faste rammer.

- Mere tid til kunderne - tilbudsudarbejdelse og ordrebehandling bliver automatiseret og reduceret
- Eliminering af fejl og mangler - ordre er modnet og produktionsapparatet udnyttes optimalt
- Forbedret kundeservice - delt tilbudsviden og nem adgang til jusering sikrer hurtig reaktion

Økonomisk indsigt i tilbudsfasen

ConfiGate giver fuld indblik i og control over alle udestående tilbud før de bliver til ordre. Historisk giver det mulighed for at analysere, hvor virksomheden har sine styrker, den fremtidige udvikling i dækningsgraden på enkelte forretningsområder og hvor der er behov for justering af produktprogram og priser.

- Beregning af dækningsbidrag - alle kostelementer tages med i beregning af en tilbudspris
- Nedbrydning af tilbud - oversigt over varianter og modeller i udestående tilbud
- Styring af priser - opsætning af beregningsmodeller og priskomponenter

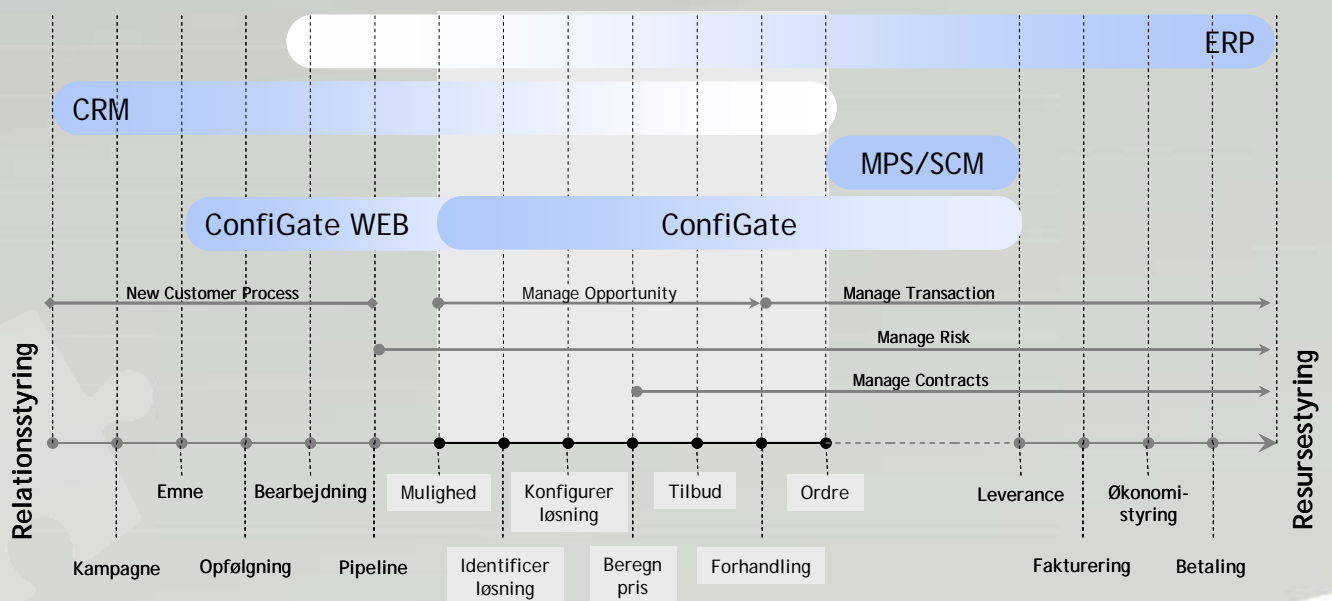
Produktionsgrundlaget forberedes og forbedres

ConfiGate sikrer at de tilbud som udarbejdes fysisk kan fremstilles og alle konkrete og relevante aspekter er afdækket. Derved kan produktionen og disponeringen optimeres.

- Behovet for produktionsforberedelse og Q.A. elimineres og konstruktionsressurser frigøres
- Antallet af produktionsstop reduceres og gennemløbstiden for en produktionsenhed reduceres
- Fremskrivning på lagertræk - ikke kun på færdige produkter men også på komponentniveau

ConfiGate passer ind i virksomheds IT billede

ConfiGate lukker hullet mellem CRM, ERP og MPS. Kundemner trækkes fra CRM systemer, priser trækkes fra ERP systemet og produktionsordre leveres til MPS systemet.



LEAN i administrationen

LEAN Administration - Reduce Waste

- 60-90 % af alle tilbud bliver aldrig til ordre
- Erfaring bliver ikke genbrugt i værdikæden (vidensspild)
- Mange manuelle processer og dobbelt arbejde

LEAN Administration - Increase Information Re-usage

- Gennemløbstiden / behandlingstiden er tilfældig
- Tilbuds- og ordrekvaliteten er meget varierende
- Beslutninger bliver truffet på mangelfuldt grundlag
- Ensartet og gentaget involvering af hele organisationen
- Overproduktion (information som ikke er relevant for kunden)

LEAN Administration - Inter-company Information Correlation

- Personlige kontakt skaber ustrukturerede informationskrav
- Information og konfiguration som en del af firmaets værdikæde
- Ikke alt er med eller entydigt defineret (f.eks. tilbehør)

Sparede over kr. 1.100.000 årligt

- En virksomhed ekspederer årligt 2.000 ordrer hvoraf hovedparten er konfigurerede løsninger.
- Historisk havde virksomheden på ordretidspunktet fejl ved 10% af indgåede ordrene i form af manglende specifikation eller usammenhængende komponenter.
- Størstedelen (70%) af disse fejl blev fanget ved den indledende produktionsforberedelse, 12% i løbet af produktionen, 8% ved slutkontrollen, 7% i forbindelse klargøring til leverance og 2% blev først fanget ude hos kunderne.
- Samlede omkostninger udgjorde årligt kr. 1.164.000 PLUS TABT KUNDELOYALITET.

Fase	Tilbud → Salgsordre	Produktions- forberedelse	Ingangvær.. arbejde	Slutmontage	Levering	Modtagelse hos kunde
Fejl finding	200 ordrer (10%)	70% 140 ordrer	12% 24 ordrer	8% 16 ordrer	7% 14 ordrer	3% 6 ordrer
Løn omk.	indeholder fejl når de bliver til salgsordre, herunder mangelfuld specifikation, eller usammen- hængende konfigurationer.	800	2.000	6.000	8.000	14.000
Afledte værdier		Administra- tivt spild	Produktions- stop	Tilbageløb	Forsinket leverance	Loyalitet
Afledte omkostn.		300	7.000	13.000	21.000	??????
Samlede Omkostn.		154.000	216.000	304.000	406.000	84.000

Andre økonomiske betragtninger fra eksisterende ConfiGate kunder som kan fremhæves er:

- En årlig produktionen på over kr. 200 mio. og en fejlmargin på 13%. Med introduktionen af ConfiGate opnåede virksomheden en væsentlig forøget produktionskapacitet og dermed følgende besparelse.
- I forbindelse med udarbejdelse af tilbud blev konstruktionsafdelingen involveret. Med ConfiGate udarbejder salgsafdelingen nu selv tilbudene. Tilbudstiden blev reduceret fra 2 uger til 2 timer.
- Manglende gennemsigtighed i omkostninger for fremstilling af kundespecifikke løsninger resulterede i negativt dækningsbidrag på flere ordre. ConfiGate belyser alle omkostninger på tilbudte løsninger.

ConfiGate er nemt at bruge

ConfiGate er en parameterstyret produktkonfigurator. Tilbud konfigureres på basis af til- eller fravalg og systemet sikrer overensstemmelse med valgte varianter og mulige produktions-sammenstillinger. Samtidig sikrer ConfiGate, at sælgeren bliver gjort opmærksom på standard varer fremfor specifikation af special varianter på tilbudstidspunktet.

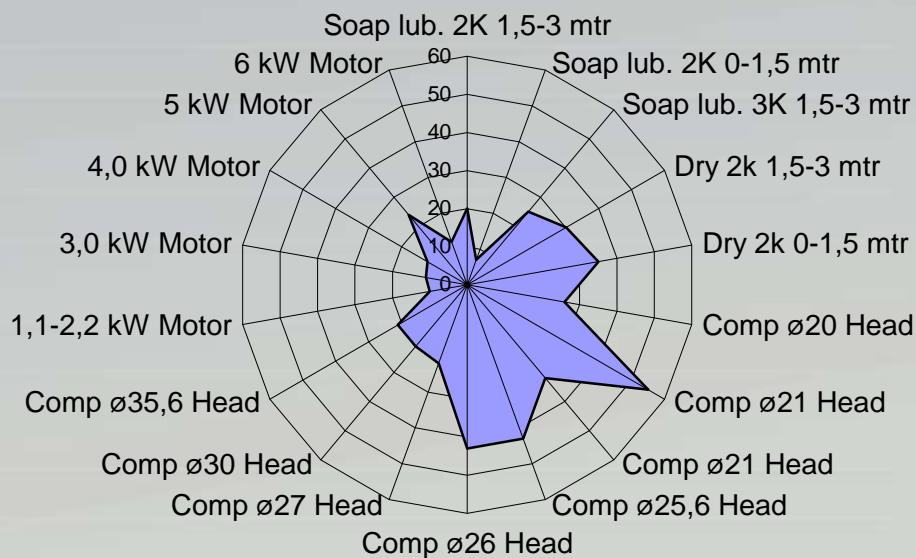
ConfiGate sammenstiller ligeledes automatisk tilbuddet på basis af fastlagte prismodeller. Herved sikres et forudfastlagt dækningsbidrag på de færdige løsninger. Samtidig sammenstilles det endelige tilbud i WORD format baseret på et arkiv af relevante beskrivelser og billeder på de enkelte tilvalgte dele.

Når først tilbuddet er blevet til ordre er det for sent at lave om uden omkostninger.

ConfiGate giver overblik

Med ConfiGate er det muligt at lave forespørgsler på alle udestående og historiske tilbud. Derved får virksomheden mulighed for at vurdere på hvilke områder succesraten er høj og hvor der er problemer med at omsætte tilbud til ordre. Samtidig giver ConfiGate mulighed for få overblik over udestående tilbud, hvorved det bliver muligt at fremskrive forventet træk af enkelte komponenter og dele.

Produkt spektrogram



ConfiGate er oppe at køre på få uger

ConfiGate er et standard system baseret på LEAN niveau 5 til produktkonfiguration. Installationen er derfor simpel og kan gennemføres på få dage. Der er således ikke brug for at udvikle systemet i forbindelse med implementeringen. Samtidig sikrer det en løbende vedligeholdelse af systemet, udvikling af nye funktioner og tekniske opdateringer.

Samtidig er ConfiGate parameter styret, hvilket vil sige at opsætningen af virksomhedens produktprogram ligeledes kan gennemføres på få dage. Hertil kommer at virksomhedens egen systemadministrator nemt kan vedligeholde modellerne og varianterne i ConfiGate.

