

Air Products and Chemicals, Inc.

Un approccio completamente nuovo alla configurazione di prodotto

L'obiettivo:

- Sostituire il sistema MRP legacy
- Integrare la configurazione di prodotto

La sfida:

La linea di prodotti GASGUARD di Air Products and Chemicals offre una gamma di opzioni estremamente ampia. L'azienda aveva bisogno di un sistema in grado di gestire configurazioni di prodotto complesse.

La soluzione:

Cincom Sales Configuration Management, un sistema di configurazione tecnica e di vendita con la potenza e la flessibilità necessarie per gestire l'inserimento di ordini di vendita, informazioni di produzione e progetti tecnici.

Risultati principali:

- Costo per unità ridotto del 28%.
- Riduzione media dei tempi di evasione dell'ordine da 14 a meno di 6 settimane.
- Risparmio di 2 settimane sul processo di progettazione.
- Maggiore qualità del prodotto, grazie alla quasi totale eliminazione di errori di configurazione.
- Miglioramento dei costi per gli utenti, isolando le opzioni dal progetto delle apparecchiature di base.



Grazie a Cincom Sales Configuration Management, il Semiconductor Equipment Manufacturing Center (SEMC) di Air Products and Chemicals, Inc., è oggi in grado di gestire efficacemente i processi di produzione e flow engineering. Air Products utilizza Cincom Sales Configuration Management per gestire l'inserimento degli ordini di vendita, le informazioni di produzione e la progettazione tecnica della linea di prodotti GASGUARD, del valore di \$45 milioni di dollari per la divisione gas elettronico dell'azienda. Attualmente, oltre la metà dei prodotti Air Product è classificata come "mass-customized" con un processo continuo e regolare, dalla vendita alla consegna.

Air Products ha sede nella Lehigh Valley, Pennsylvania (USA) ed è un fornitore internazionale di gas industriali e apparecchiature collegate, prodotti chimici intermedi o specializzati. L'azienda fa parte del Fortune 500, e conta più di 17.000 dipendenti in oltre 30 paesi. Grazie a Cincom Sales Configuration Management, Air Products ha risparmiato due settimane nel processo di progettazione dei propri sistemi "mass-customized". Sono risultati non casuali, ma frutto di un intenso sforzo collettivo. Non molto tempo fa, la configurazione di prodotto alla Air Products era solo una visione aziendale.

All'inizio...

Alla fine degli anni 90, Air Products stava cercando una soluzione per sostituire il proprio sistema MRP legacy, ormai obsoleto e con grossi problemi di conformità all'anno 2000. Al termine di una lunga ricerca, la scelta si era ristretta a tre sistemi. Cincom è stato scelto per molte ragioni - una delle quali era l'offerta di una configurazione di prodotto integrata.

“I nostri configuratori di prodotto dovevano interagire con numerosi altri strumenti applicativi e database per controllare gli ordini delle apparecchiature clienti in maniera precisa e coerente.

La capacità di interfacciare i nostri configuratori di prodotto con questi strumenti, garantisce la continuità di utilizzo delle conoscenze e delle applicazioni di base, essenziali per le specifiche e la progettazione delle nostre apparecchiature. Queste risorse già esistenti vengono usate come base di partenza, e non devono essere reinventate.”

John Potylycki, Senior Software Designer,
Semiconductor Equipment Manufacturing Center,
Air Products and Chemicals, Inc.

Trasformazioni organizzative e lavoro di gruppo

Products sapeva perfettamente che l'impiego di tecnologie di customizzazione di massa e di configurazione di prodotto avrebbero richiesto una trasformazione organizzativa ed un importante cambiamento nelle metodologie di lavoro, oltre alla ridefinizione e la semplificazione delle offerte, grazie ad un approccio di tipo “clean sheet” o “value engineering”. Il value engineering, o analisi del valore, riguarda la realizzazione del progetto base, le opzioni di prodotto e l'analisi dei costi comparativi. Inoltre, definisce le esigenze funzionali dei componenti e dei sottosistemi che formano il prodotto. Ovviamente, il passaggio ad un prodotto value-engineered e semplificato avrebbe richiesto delle priorità e degli obiettivi ben definiti.

Uno dei fattori critici per la linea di prodotti GASGUARD era la flessibilità, perché la forza di vendita non avrebbe accettato un nuovo approccio che prevedesse un numero di opzioni limitato. Al

contrario, la gamma di opzioni per la linea GASGUARD doveva essere estremamente varia, in modo da poter elaborare progetti di sistema in tempo reale.

Risultati complessivi

Ad oggi, l'impiego di Cincom Sales Configuration Management ha avuto un impatto positivo su costi, sul time-to-market e sulla qualità del prodotto.

In particolare:

- Costo per unità ridotto del 28%.
- Riduzione media dei tempi di evasione degli ordini da 14 a meno di 6 settimane.
- Risparmio di 2 settimane sul processo di progettazione.
- Maggiore qualità del prodotto, grazie all'eliminazione quasi totale di errori di configurazione.
- Miglioramento dei costi utenti, isolando le opzioni dal progetto delle apparecchiature di base.

Cincom Sales Configuration Management non è solo uno strumento per l'automazione della forza di vendita, ma anche un efficace strumento per la produzione e l'engineering design. L'automazione della forza di vendita, anche conosciuta come processo di lavoro “front-end”, fornisce informazioni sull'inserimento degli ordini e il campo d'impiego delle apparecchiature, i profili clienti, le proposte e le previsioni di vendita. I compiti di engineering design e produzione, o processi di lavoro “back-end”, comprendono la creazione e il trasferimento di informazioni tecniche quali disegni tecnici, distinte di base e routing.

Secondo John Potylycki, “l'implementazione di un software di configurazione efficace, ha migliorato in maniera significativa la completezza e la precisione del campo d'impiego delle nostre apparecchiature. Inoltre, ha eliminato la maggior parte dei follow-up riguardo le specifiche di dettaglio richiesti dai nostri gruppi tecnici e di progettazione di front-office in fase di preparazione dell'ordine di produzione delle apparecchiature di un cliente.”

Cincom
Manufacturing
Business Solutions

CINCOM,  The World's Most Experienced Software Company sono marchi di fabbrica o marchi registrati di Cincom Systems, Inc.

Tutti gli altri marchi sono di proprietà delle rispettive aziende.

© 2005, 2004, 2002 Cincom Systems, Inc.
FORM CR020930-2IT-A4 6/05 solo pdf
Tutti i diritti riservati