

Objetivo:

- Sustituir el sistema MRP heredado
- Integrar la configuración del producto

Reto:

Con su línea de producto GASGUARD que ofrece un enorme menú de opciones, Air Products and Chemicals necesitaba un sistema capaz de manejar una configuración de producto compleja.

Solución:

Implementar Sales Configuration Management (aplicación basada en Socrates® de Cincom) como un sistema de configuración de ingeniería y ventas lo suficientemente potente y flexible como para gestionar la entrada de pedidos de venta, el diseño de ingeniería e información de producción.

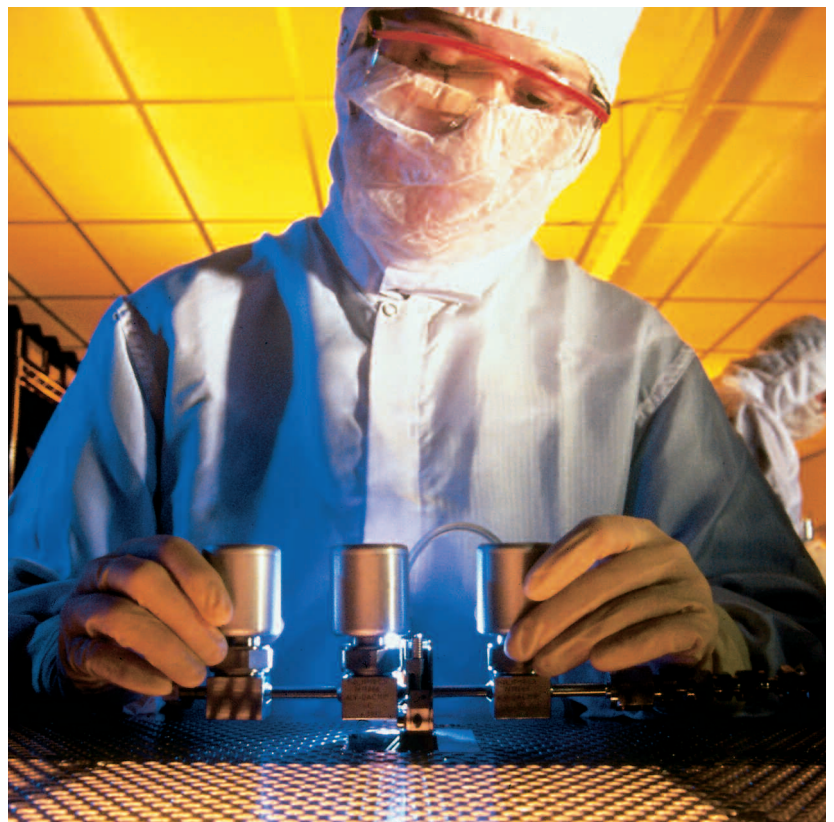
Resultados clave:

- Reducción del 28% del coste unitario.
- Reducción de plazo medio de 14 semanas a menos de seis.
- Eliminación de dos semanas del proceso de diseño.
- Aumento de la calidad del producto debido a la casi total eliminación de los errores de configuración del producto.
- Mejora de los gastos del cliente gracias al aislamiento de las opciones desde el diseño de equipamiento básico.

Perfil de Éxito: **Air Products and Chemicals, Inc.**

Air Products and Chemicals, Inc.

Un enfoque de “hoja en blanco” de la configuración de productos



El Centro de Producción de Equipamiento de Semiconductores (SEMC) de Air Products and Chemicals, Inc. presenta ahora con éxito sus procesos de producción e ingeniería de flujos con Sales Configuration Management, aplicación basada en Socrates® de Cincom.

Air Products implementó Sales Configuration Management de Cincom para gestionar la introducción de pedidos de compra, el diseño de ingeniería y la información de producción para su línea de productos GASGUARD, valorada en 45 millones de dólares y perteneciente a la división de gases para aplicaciones electrónicas de la empresa. En la actualidad, más de la mitad de los productos de Air Product están clasificados como “personalizados de masas” y fluyen sin problemas desde las ventas pasando por la entrega.

Air Products, con sede en Lehigh Valley, Pensilvania, es un proveedor internacional de gases industriales y equipamiento relacionado, así como de productos químicos especializados e intermedios. Esta empresa, incluida en la lista Fortune 500, cuenta con más de 17.000


empleados en más de 30 países. Desde la implementación de Sales Configuration Management, una de las muchas mejoras logradas por Air Products ha sido la eliminación de dos semanas del proceso de diseño en sus sistemas "personalizados de masas". Pero estos resultados no se han logrado de la noche a la mañana, y son fruto de un gran esfuerzo en equipo. No hace tanto, la configuración del producto en Air Products era una mera visión corporativa.

Al principio...

A finales de la década de los noventa, Air Products empezó a buscar un sustituto para su sistema MRP heredado, un sistema que Air Products vio que había agotado su utilidad. Además, Air Products se enfrentaba a importantes problemas relativos a la llegada del año 2000. Tras una búsqueda intensiva, la selección se redujo a tres sistemas. Cincom fue el elegido por varios motivos, uno de los cuales fue que también ofrecía una configuración de producto integrada.

"Nuestros Configuradores de Producto tenían que abarcar otras bases de datos y herramientas de aplicaciones para cubrir de forma precisa y uniforme los pedidos de equipamiento de los clientes. La posibilidad de conectar nuestros Configuradores de Producto con estas herramientas garantiza que su base de aplicaciones y conocimientos subyacentes sigue desempeñando un papel clave en la especificación y el diseño de nuestros equipos. Se explotan los recursos existentes y así no es necesario reinventarlos."

– John Potylycki, Diseñador Senior de Software del Centro de Producción de Equipamiento de Semiconductores de Air Products and Chemicals, Inc.

CINCOM, , y Socrates son marcas comerciales o marcas comerciales registradas de Cincom Systems, Inc. Todas las demás marcas comerciales pertenecen a sus respectivas empresas.

© 2006, 2004, 2003 Cincom Systems, Inc.
FORM QO020930-2S-A4 10/06
Reservados todos los derechos

Cincom Iberia S.A.
MADRID Tel. 91 524 98 20 – Fax 91 524 98 25
E-mail: cincomiberia@cincom.com – <http://www.cincom.com>



Transformación organizativa y trabajo en equipo

Air Products sabía que la implementación de las tecnologías de Personalización para Masas y Configuración de Producto precisarían de una transformación organizativa y un importante cambio en el proceso de trabajo, así como de una redefinición y simplificación de la oferta de productos utilizando un enfoque de "página en blanco" o ingeniería de valor. La ingeniería de valor trata de lograr el diseño básico y las opciones de producto y de analizar su coste comparativo. También define las necesidades funcionales de los componentes y subsistemas que componen el producto. Además, también sabían que cambiar hacia un producto con ingeniería de valor y simplificado requeriría unos objetivos y unas metas bien definidos.

La flexibilidad era un factor crítico para la línea de producto GASGUARD, ya que la fuerza de ventas no aceptaría ningún enfoque nuevo que tuviera sólo unas pocas opciones. En realidad, el abanico de opciones para la línea de producto GASGUARD tenía que ser muy grande para así poder generar diseños de sistemas en tiempo real.

Resultados finales

Hasta ahora, la implementación de Sales Configuration Management de Cincom ha tenido un impacto positivo en el coste del producto, la velocidad de comercialización y su calidad. Más concretamente se ha logrado:

- Reducción del 28% del coste unitario.
- Reducción de plazo medio de 14 semanas a menos de seis.
- Eliminación de dos semanas del proceso de diseño.
- Aumento de la calidad del producto debido a la casi total eliminación de los errores de configuración del producto.
- Mejora de los gastos del cliente gracias al aislamiento de las opciones desde el diseño de equipamiento básico

Air Products también ha descubierto que Sales Configuration Management de Cincom no sólo es una herramienta para la automatización de la fuerza de ventas, sino que también se trata de una herramienta efectiva para la ingeniería de diseño y la producción. La automatización de la fuerza de ventas, que también se conoce como procesos de trabajo "front-end", ofrece posibilidades de equipamiento de cliente e información sobre la introducción de pedidos, perfiles de cliente, estimaciones de ventas y documentos de propuesta. Las tareas de ingeniería de diseño y producción, que se denominan procesos de trabajo "back-end", incluyen la creación y transferencia de información técnica como dibujos de diseño, partes de materiales y elección de rutas.

Potylycki coincide con quienes consideran una implementación de Configurador de Producto. "El éxito de una implementación de configurador ha mejorado sustancialmente tanto la integridad como la precisión de nuestras posibilidades de producto. También ha eliminado la mayor parte del seguimiento de las especificaciones que necesitan nuestros grupos de diseño e ingeniería de "front office" al preparar un pedido de equipamiento de cliente para la producción."