

Whitepaper

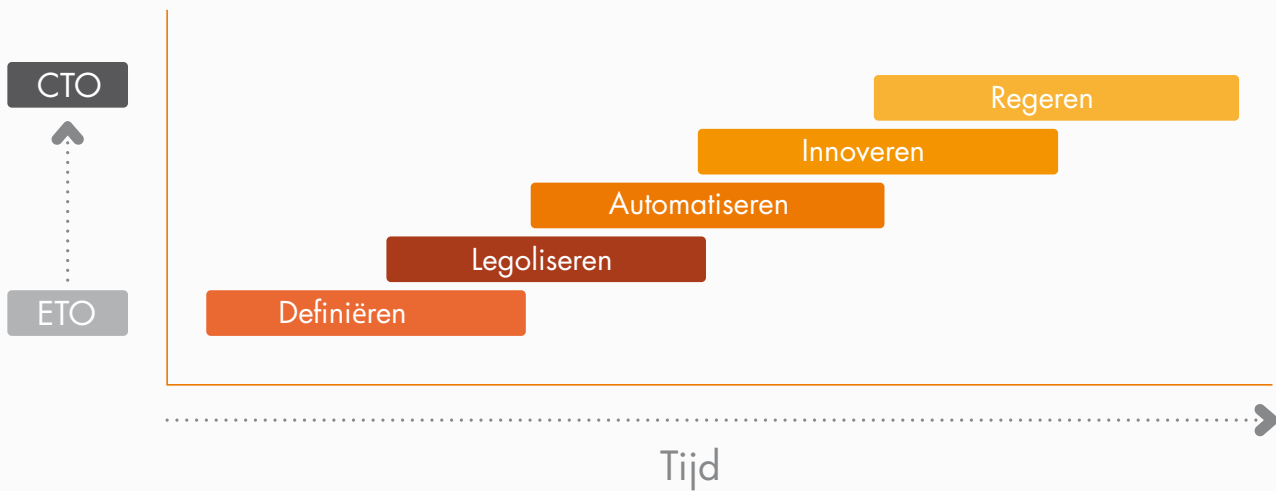
Van ETO naar CTO

Slimmer zakendoen!

AUTODESK
Platinum Partner

Cadac
NXTdim
Suite

 **CADAC GROUP**



Het huidige economische klimaat wordt gekenmerkt door veranderingen. De manier waarop we zakendoen, producten ontwerpen, produceren en verhandelen is voor veel markten radicaal anders dan 15 jaar geleden.

Producterende bedrijven die nog grotendeels 'Engineering to Order' werken, hebben vaak moeite om in deze snelle economie mee te komen. De levertijden zijn moeilijk te realiseren en door verspillingen in de specificatie- en realisatie processen wordt er weinig geld meer verdiend.

Wij herkennen deze verandering van tijden en bieden op basis van meer dan 30 jaar ervaring de kennis en kunde om samen met u tot een oplossing te komen. Een oplossing die uw organisatie weer in staat stelt om sneller en flexibeler dan ooit in te spelen op vragen vanuit de markt.

Wat is Engineering to Order (ETO)?

100% ETO betekent dat het product op de order wordt gespecificeerd, ontwikkeld, en geproduceerd. Hierbij ligt het klant order ontkoppelpunt vooraan het realisatieproces. (zie figuur: KOOP 5).

Wat is Configure to Order (CTO)?

100% CTO betekent dat het product op de order wordt geconfigureerd en geassembleerd uit bestaande modules die uit voorraad leverbaar kunnen zijn. Hierbij ligt het klant order ontkoppelpunt 'halverwege' het realisatieproces. (zie figuur KOOP 3).

Definiëren: Visie en Strategie

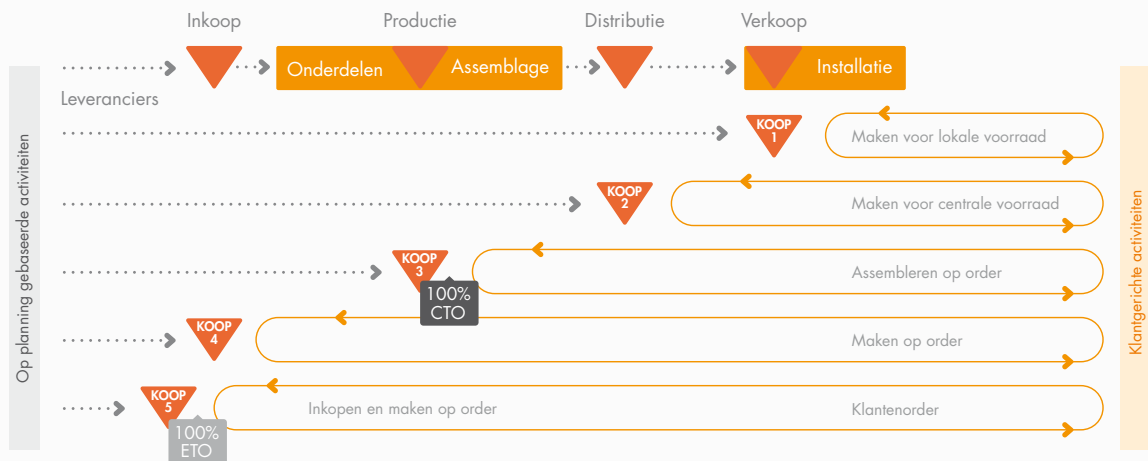
Een bedrijf is een complex systeem waarbij technologie, processen en mensen een integraal geheel vormen. Wij begrijpen als geen ander hoe we daar zorgvuldig mee om moeten gaan. Een verandering in gang zetten betekent richting bepalen! Waar komt u vandaan? Waar staat u nu? En waar wilt u naar toe?

Wij hebben de juiste kennis en expertise in huis om uw processen, producten en 'know how' in kaart te brengen. Deze informatie zien we als essentieel onderdeel om van A naar B te komen. Het delen van deze kennis met alle betrokken partijen is minstens zo belangrijk om het noodzakelijk draagvlak te krijgen. De verandering van een organisatie begint immers met een gedragsverandering van mensen!

Als we weten waar we staan, kan de route naar het beloofde land worden uitgestippeld! Welke product strategie en technologie is daar voor nodig? Hoe gaan de processen eruit zien? Welke kennis is daar voor nodig? Wie managet dat?

Legoliseren: Product Portfolio

De markt kiest voor waarde! Welke toegevoegde waarde gaat u bieden? De beste prijs, het beste product, de beste oplossing of alle drie? Op basis van een bewezen modularisatie methodiek helpen we u modules binnen uw product platform te definiëren die deze strategie kunnen ondersteunen.



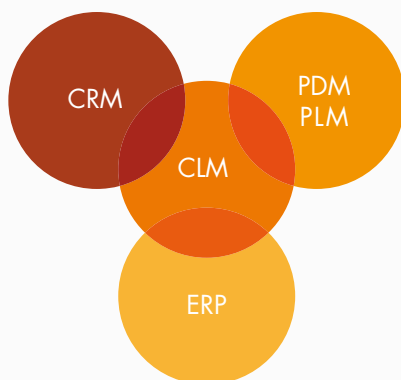
Hierbij wordt op basis van bedrijfsspecifieke redenen gekeken welke combinatie van onderdelen tot modules gevormd kunnen worden. Door vervolgens de interfaces tussen de modules te normaliseren ontstaat er een gestandaardiseerde productarchitectuur en kan innovatie plaatsvinden op module-niveau i.p.v. het product-niveau. Hierdoor kunt u sneller innoveren en flexibeler inspelen op de vraag van de markt. Door de belangrijkste module eigenschappen vast te leggen op specificatiebladen wordt het mogelijk deze kennis te borgen en her te gebruiken.

Door de markt vraag te vertalen naar een modulaair product en deze te borgen in een configuratie systeem wordt het voor Verkoop mogelijk de orderinformatie automatisch te genereren waarmee Werkvoorbereiding en Productie direct aan de slag kunnen om de order te realiseren.

Cadac Group biedt hiervoor een bewezen oplossing wat een integraal systeem vormt van Product Configuratie-, Product Data Management- en CAD software in combinatie met uw ERP en CRM systeem. Op basis van onze in de praktijk bewezen best practice implementaties en werkwijzen wordt uw order-proces volledig geautomatiseerd.

Automatiseren: Order afhandeling

Wie heeft welke kennis binnen het bedrijf en hoe draagt dat bij aan het tot stand komen van het product? Hierbij is het noodzakelijk onderscheid te maken tussen het orderproces en het produCTOntwikkelingsproces (innovatieproces). Het eerste proces is namelijk klantgedreven en het tweede marktgedreven!



Configuration Lifecycle Management

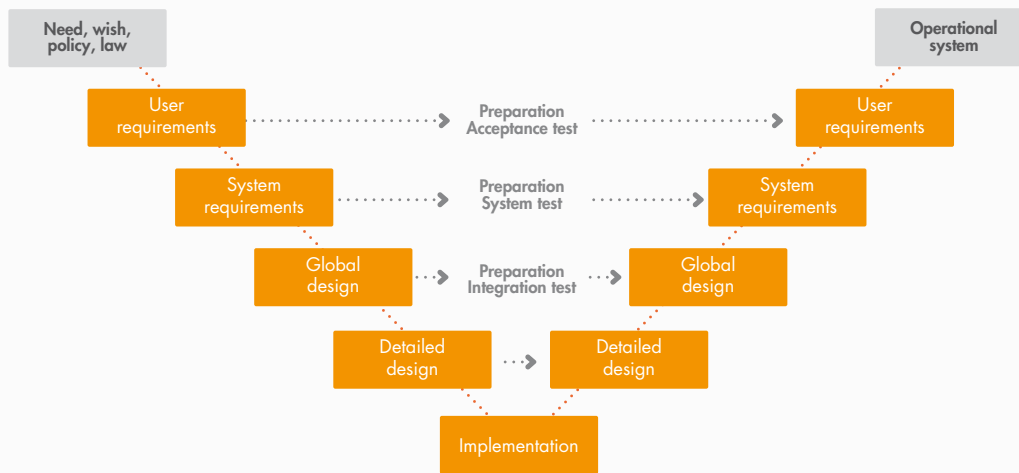
Innoveren: Product Ontwikkeling

Een belangrijk aspect binnen de transitie van ETO naar CTO is een focusverschuiving van het orderproces naar het innovatieproces. Het geautomatiseerde order-proces valt of staat namelijk bij het succes van het innovatieproces. Om dit proces tot een succes te brengen, moeten de volgende vragen beantwoord worden:

Door wie en op welke wijze wordt:

- de behoefte vanuit de markt bepaald en vastgelegd?
- deze behoefte vertaald naar functies?
- de functies ingevuld met technologie?
- de technologie geïntegreerd in een modulaair ontwerp?
- het modulaire ontwerp vertaald naar werkpakketten voor de rest van de organisatie?
- de product data geborgd in een configuratie systeem?
- Wie is er verantwoordelijk voor dit proces?

Met onze resources en oplossingen geven wij hier graag invulling aan voor uw bedrijf. Bewezen methodieken als 'Modular Function Deployment' en het V-model (zie figuur) kunnen worden geïmplementeerd, afhankelijk van de aard van het product. De belangrijkste doelstelling hierbij is het realiseren van een 'cross functional commitment' voor de produCTOntwikkeling.



ETO kenmerken

Verkoop

- Offerte maken duurt relatief lang.
- Order slagingspercentage is laag.
- Geboden oplossing beperkt gespecificeerd.
- Document beheer ongestructureerd

Engineering

- Relatief veel tijd kwijt aan ondersteuning van verkoop.
- Bottleneck in order proces.
- Beperkt hergebruik van artikelen.
- Hoge werkdruk.
- Weinig innovatie.

Werkvoorbereiding

- Relatief veel tijd kwijt aan handmatige invoer nieuwe artikelen.
- Werken met onvoldoende uitgewerkte tekeningen.
- Maken van afspraken met toeleveranciers zeer uitdagend.

Productie

- Relatief hoge faalkosten.
- Rommelig georganiseerd.
- Relatief hoge voorraden.

Onderhoud & diensten

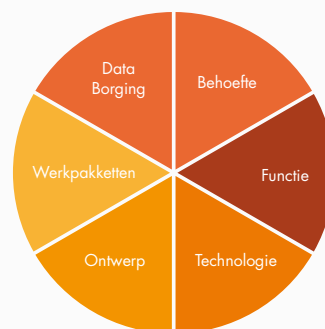
- Adhoc
- Beperkt in contracten vastgeld.
- **In z'n algemeenheid:**
- Kennis geborgd in de mensen en niet in de organisatie.
- Te lange levertijden.
- De omzet te laag.
- Te weinig geld verdiend!

Regeren: Proces borging

Een verandering van proces vraagt om aandacht voor de betrokken personen. Onze workshops helpen u om begrip te vormen en mensen op te leiden voor de nieuwe manier van werken. Het wegvallen van de benodigde resources kan eenvoudig worden opgevangen door het inzetten van onze specialisten om de verstoring op het lopende orderproces te minimaliseren.

Middels handige dashboards krijgt u direct en visueel inzicht in de belangrijkste indicatoren aangaande product- en proces data. Dit biedt Management alle informatie die nodig is om het nieuwe modulaire platform voor de lange termijn winstgevend te houden en uw processen voor de lange termijn te borgen.

Al deze diensten en expertise zijn onder één dak beschikbaar. Cadac Group is daardoor dé ideale partner om zonder zorgen de transitie van ETO naar CTO te maken!



Voordelen CTO

- ✓ Kennis en informatie 'centraal' beschikbaar.
- ✓ Sneller inspelen op de vraag van de markt.
- ✓ Kortere doorlooptijden.
- ✓ Ruimte voor Innovatie.
- ✓ Door verbreding van 'de standaard' betere afspraken met toeleveranciers mogelijk.
- ✓ Smart faCTOry mogelijkheden door module vorming.
- ✓ Geld verdienen!

Werkt onze aanpak ook voor u?

Wij zijn er om u te helpen.

Stel een vraag >

Maak een afspraak

Ontdek meer over PDM



Ontdek meer over PLM

