

## **Erfolgreiche Einführung des Konfigurators bei Sulzer Textil**

Die Firma Sulzer Textil ist ein führender Hersteller von technisch hochwertigen Webmaschinen. Für den weltweiten Vertrieb und die interne Auftragsbearbeitung hat Sulzer Textil vor 2 Jahren einen Konfigurator evaluiert und sich dabei für den Konfigurator von Cincom entschieden. Neben den eigentlichen Konfigurator-Funktionen musste das Produkt auch in die Umgebung von SAP (ERP) und eMatrix (PDM) eingebunden werden können. Das Projekt startete im Frühling 2001. Seit 12 Monaten ist der Auftragskonfigurator mit Schnittstelle zu SAP im produktiven Einsatz. Im Moment wird der Verkaufskonfigurator weltweit an alle Verkäufer und Verkaufsbüros ausgeliefert.

## **Warum hat sich Sulzer Textil für Resulting und den Konfigurator von Cincom entschieden?**

Bei einem grossen Projekt, wie es von Sulzer Textil geplant war, ist für ein Entscheid nicht alleine das Produkt ausschlaggebend. Der Cincom Konfigurator stand im "Wettkampf" mit anderen Produkten. Am Schluss blieben der Cincom Knowledge Builder und ein Konkurrenzprodukt im Rennen. Der entscheidende Ausschlag für die Wahl des Produkts, war das Vertrauen der Sulzer Textil Entscheidungsträger in das Team von Resulting. Sulzer Textil war überzeugt, dass sie mit Resulting den richtigen Partner für die Durchführung des ambitionierten Projektes hatte.

## **Wie sind die Erfahrungen von Sulzer Textil?**

Da Sulzer Textil gleichzeitig zum Konfigurator auch SAP und eMatrix einführte, verliess sich Sulzer Textil beim Konfigurator vollständig auf des Team von Resulting. Während des Projektes gab es auch einige kritische Phasen. Es war geplant den Cincom Konfigurator nur im Vertrieb einzusetzen. Aus technischen Gründen sah man sich gezwungen mitten im Projekt auch die Auftragskonfiguration über den Cincom Konfigurator zu realisieren. Trotz dieses Entscheides etwa 6 Monate vor dem produktiven Start, konnten die geplanten Termine eingehalten werden. Dies war nur möglich dank dem professionellen Einsatz der Teams von Sulzer Textil und Resulting.

**Interview mit Herrn Christof Jansen, Leiter der Informatik bei Sulzer Textil*****Was stand im Vordergrund, als Sie sich für Cincom und Resulting entschieden haben?***

Die Sicherheit, das Projekt erfolgreich und termingerecht durchführen zu können. Wir konnten uns kein Risiko bezüglich Termin und Realisierbarkeit leisten.

***Haben Sie die Projektziele erreicht?***

Ja, der Auftragskonfigurator und der Verkaufskonfigurator sind erfolgreich eingeführt.

***Wie wird der Konfigurator eingesetzt?***

Der Vertrieb erstellt mit dem Konfigurator in wenigen Minuten ein Angebot (auf dem Laptop). Das Angebot kann vor Ort direkt ausgedruckt werden. Dadurch ist auch sofort eine verbindliche Preisangabe möglich. Der Konfigurator ermittelt auch gleich die Marge und die Provision für ein Angebot. Die konfigurierten Angebote werden elektronisch an die Auftragsbearbeitung geleitet. Die Auftragsbearbeitung prüft die Konfiguration und vervollständigt sie bei Sonderwünschen. Danach werden die Daten über eine automatische Schnittstelle an SAP übergeben. Dort werden die entsprechenden Stücklisten angezogen und ein SD Auftrag erstellt.

***Wo sehen Sie die Stärken des Konfigurators?***

Es kommen keine technisch falschen Konfigurationen aus dem Vertrieb. Dies spart sehr viel Zeit und Aufwand. Die Auftragsbearbeitung wird entlastet und kann sich auf die wesentlichen Punkte wie Sonderwünsche und Terminierung konzentrieren. Der Vertrieb kann sofort verbindliche Preise angeben. Der Verkäufer kann sich auf die Kundenwünsche konzentrieren und muss sich nicht um technische Details kümmern.

***Auf was muss man achten, was gibt es zu tun?***

Nachdem das Grundkonzept der Konfiguratoranwendung von Resulting mit dem Cincom Konfigurator erstellt wurde, kann die Pflege der Merkmale und Regeln durch Sulzer Textil Personal durchgeführt werden. Diese werden nicht von EDV-Spezialisten, sondern von Fachleuten für Webmaschinen gepflegt und erfolgt über eine grafische Oberfläche im Konfigurator. Auch die Preise müssen gepflegt werden, da der Konfigurator ja die Preislisten von früher ersetzt. Wenn man sofort einen verbindlichen Preis angeben will, muss man die Daten natürlich sehr gewissenhaft pflegen. Die Preise werden von den Leuten bearbeitet, die früher die Preislisten erstellten.

***Wie ist heute Ihre Zusammenarbeit mit Resulting?***

Die Firma Resulting unterstützt uns bei grösseren Anpassungen wie Änderung der Benutzeroberfläche, neue Schnittstellen, komplexe Dokumente etc. Resulting hat auch eine Hotline. Probleme welche nicht von uns selber behoben werden können, werden an Resulting weitergegeben und dort sofort bearbeitet. Bei Bedarf fordern wir von Resulting Ressourcen an. Wir sind mit der Zusammenarbeit äusserst zufrieden.