

## RICERCA SULLA GESTIONE DELLA PERSONALIZZAZIONE/VARIETÀ DI PRODOTTO

### 1. Charakteristik des Unternehmens /Caratteristiche azienda

- Über wieviele Produktionsstätten verfügt Ihr Unternehmen? **Quanti stabilimenti produttivi ha l'azienda?**  
\_\_\_\_\_
- In wieviele Länder verkauft Ihr Unternehmen seine Produkte? **In quanti paesi vende l'azienda?**  
\_\_\_\_\_
- Wieviele MitarbeiterInnen hat ihr Unternehmen? **Quanti dipendenti ha l'azienda?**  
\_\_\_\_\_
- Welche der folgenden Rollen sind in Ihrem Unternehmen repräsentiert?(Markieren Sie mit X, wenn die Rolle von einem Verantwortung besetzt wird, und mit W, wenn sie von den Inhaber(in) besetzt wird.)  
**Quali dei seguenti ruoli sono presenti in azienda? (Segnare con X se il ruolo è ricoperto da un dipendente e con W se è ricoperto dal/dagli imprenditori)**
  - Verantwortung für Forschung und Entwicklung.  
Responsabile tecnico (o progettazione o ricerca e sviluppo)
  - Verantwortung für Technisch-Kaufmännische Agenden (unabhängig von Forschung und Entwicklung)..  
Resp. tecnico-commerciale distinto dal resp. tecnico
  - Verkaufsleiter mit Verantwortung für Vertrieb und Marketing  
Resp. commerciale con responsabilità di vendite e di marketing
  - Marketing-Verantwortung  
Resp. marketing
  - Sales-Verantwortung  
Resp. vendite
  - Verantwortung für Produktion und Logistik  
Resp. produzione e logistica
  - Produktions-Verantwortung  
Resp. produzione
  - Produktionsplanungs- und Kontroll-Verantwortung  
Resp. programmazione della produzione
  - Controlling-Verantwortung  
Resp. controllo di gestione
- Zwischen wievielen Personen werden die oben genannten Rollen aufgeteilt?  
**Quante persone in tutto ricoprono le posizioni sopra riportate?** \_\_\_\_\_
- Ist zumindest eine(r) der Gründer(innen) noch im Unternehmen tätig?  
**Almeno uno dei fondatori è ancora attivo in azienda (barrare risposta corretta)**      Ja/Sì      Nein/No

### 2.Informationen zum Unternehmenskontext (wenn Sie absolut nicht in der Lage sind eine ungefähre Einschätzung abzugeben, schreiben sie "Weiß nicht")

Informazioni di contesto (se non si è assolutamente in grado di fornire una stima approssimata scrivere "non so")

	Umsatz im letzten Geschäftsjahr Ultimo esercizio chiuso	Trend (letzten 3) (ultimi tre esercizi)
1. Umsatzerlöse / Ricavi di vendita		<input type="radio"/> Reduktion Riduzione <input type="radio"/> Stabil Stabile <input type="radio"/> Steigerung Aumento
2. Produktionsvolumen (produzierte Einheiten) Volume di produzione (unità prodotte)		<input type="radio"/> Reduktion Riduzione <input type="radio"/> Stabil Stabile <input type="radio"/> Steigerung Aumento
3. Produktfamilien <i>Eine "Produktfamilie" ist ein Sortiment von Produkten, die in Design, Produktionsprozess und Funktionsumfang deutliche Ähnlichkeiten aufweisen.</i> Numero di famiglie di prodotto <i>Una "famiglia di prodotto" è un insieme di prodotti simili dal punto di vista progettuale e produttivo e delle funzioni svolte</i>		<input type="radio"/> Reduktion Riduzione <input type="radio"/> Stabil Stabile <input type="radio"/> Steigerung Aumento
4. Spezifizieren Sie die Haupt-Produktfamilien des Unternehmens Indicare le principali famiglie di prodotto dell'azienda		
5. Produktkonfigurationen (unterschiedliche Produktcodes), die tatsächlich an Kunden verkauft werden Numero di configurazioni di prodotto finale (codici prodotto finito diversi) <u>effettivamente</u> vendute ai clienti		<input type="radio"/> Reduktion Riduzione <input type="radio"/> Stabil Stabile <input type="radio"/> Steigerung Aumento
6. Produktkonfigurationen, die an Kunden verkauft werden könnten Numero approssimativo di configurazioni di prodotto finale <u>potenzialmente</u> vendibili ai clienti		<input type="radio"/> Reduktion Riduzione <input type="radio"/> Stabil Stabile <input type="radio"/> Steigerung Aumento
7. neuen Produktcodes Numero di <u>nuovi codici</u> prodotto finito		<input type="radio"/> Reduktion Riduzione <input type="radio"/> Stabil Stabile <input type="radio"/> Steigerung Aumento
8. Erstellter Angebote Numero di <u>offerte</u>		<input type="radio"/> Reduktion Riduzione <input type="radio"/> Stabil Stabile <input type="radio"/> Steigerung Aumento

Schätzung der Umsatzverteilung  
 Come si divide il vostro fatturato fra:

		Schätzung % DES UMSATZES (letzten Geschäftsjahr) % DEL FATTURATO (ultimo esercizio)
Produkte für Endverbraucher Prodotti per i <u>consumatori finali</u>	% direkt an Endverbraucher verkauft: % vendita <u>direttamente ai consumatori finali</u>	
	% über kommerzielle Vermittler verkauft % vendita <u>tramite intermediari commerciali</u>	
Produkte für Geschäftskunden Prodotti per <u>applicazioni business</u>	% direkt an Geschäftskunden verkauft % vendita <u>direttamente ai clienti business</u>	
	% über kommerzielle Vermittler verkauft % vendita <u>tramite intermediari commerciali</u>	
	GESAMT/TOTALE	100%
Produktionen für Drittparteien (keine eigenen Produkte / Teile) <u>Produzione conto terzi</u>		

Welche Prozentsätze von Kundenaufträgen fallen in die folgenden Kategorien? bzw. wie hoch ist der jeweilige Individualisierungsgrad?

Ein Verkaufsauftrag kann nur in eine Kategorie fallen: Die Summe der Prozentsätze pro Kategorie muss 100% betragen.

Quali percentuali degli ordini dei clienti rientrano nelle seguenti categorie?

(Un ordine cliente può rientrare in una sola categoria: la somma delle percentuali per categoria deve essere 100%)

Prozentsätze von Kundenaufträgen LIVELLO PERSONALIZZAZIONE ORDINI DEI CLIENTI	% der Bestellungen (im letzten Geschäftsjahr) % DEGLI ORDINI (ultimo esercizio)	TREND (letzte 3) (ultimi tre esercizi)
1. Produktbestellungen, für die der Kunde neue Funktionen angefordert hat und ein Ad-hoc Design notwendig war <u>Ordini di prodotti per cui il cliente ha richiesto funzionalità nuove da progettare ad hoc</u>		<input type="radio"/> Reduktion Riduzione <input type="radio"/> Stabil Stabile <input type="radio"/> Steigerung Aumento
2. Produktaufträge, für die der Kunde sich entschieden hat, indem katalogisierte Optionen kombiniert werden, ohne dass neue Funktionen erforderlich sind <u>Ordini di prodotti per cui il cliente ha scelto combinando opzioni presenti a catalogo senza richiedere funzionalità nuove</u>		<input type="radio"/> Reduktion Riduzione <input type="radio"/> Stabil Stabile <input type="radio"/> Steigerung Aumento
3. Produktaufträge, die der Kunde bereits vollständig definiert im fertigen Produktkatalog gefunden hat <u>Ordini di prodotti che il cliente ha trovato già completamente definiti nel catalogo prodotti finiti</u>		<input type="radio"/> Reduktion Riduzione <input type="radio"/> Stabil Stabile <input type="radio"/> Steigerung Aumento
Gesamtaufträge / Totale ordini	100%	

Gibt es Prozentsätze, die unter folgende Kategorien fallen  
(muss in Summe nicht 100% ergeben)

Quali percentuali degli ordini dei clienti rientrano nelle seguenti categorie?

(Un ordine cliente può rientrare in una sola categoria: la somma delle percentuali per categoria può essere minore del 100%)

<p style="text-align: center;"><b>AUFTRAGSERFUELLUNGSOUTE</b> <b>PERCORSO EVASIONE ORDINI</b></p>	<p style="text-align: center;">% der Bestellungen (im letzten Geschäftsjahr) <b>% DEGLI ORDINI</b> (ultimo esercizio)</p>	<p style="text-align: center;"><b>TREND</b> (letzte 3) (ultimi tre esercizi)</p>
<p>4. Kundenaufträge die durch die Technikabteilung (bzw. Forschung und Entwicklung) gehen um technische oder Designaspekte zu prüfen <b>Ordini che passano dall'ufficio tecnico per un controllo tecnico o per attività di progettazione</b></p>		<p><input type="radio"/> <b>Reduktion</b> Riduzione <input type="radio"/> <b>Stabil</b> Stabile <input type="radio"/> <b>Steigerung</b> Aumento</p>
<p>5. Kundenaufträge die durch Forecasts (z.B. geplante neue Produkte) zu Stande kamen und nicht aus dem Produktkatalog stammen <b>Ordini cliente evasi con prodotti realizzati su previsione delle vendite (e non su ordine)</b></p>		<p><input type="radio"/> <b>Reduktion</b> Riduzione <input type="radio"/> <b>Stabil</b> Stabile <input type="radio"/> <b>Steigerung</b> Aumento</p>

## Fähigkeit Produktvielfalt und Produktpassung schnell und effizient anzubieten

### Capacità di offrire varietà e personalizzazione in maniera efficiente e rapida

Inwieweit stimmen Sie den folgenden Aussagen auf der folgenden Skala von 1 bis 5 zu oder nicht:

In che misura è in accordo o in disaccordo con le seguenti affermazioni, sulla scala da 1 a 5 sotto riportata:

1	2	3	4	5
TRIFFT UEBERHAUPT NICHT ZU FORTEMENTE IN DISACCORDO	TRIFFT EHER NICHT ZU IN DISACCORDO	ZWISCHEN ZUTREFFEND UND NICHT ZUTREFFEND NÉ D'ACCORDO NÉ IN DISACCORDO	TRIFFT EHER ZU D'ACCORDO	TRIFFT VOLLSTAENDIG ZU FORTEMENTE D'ACCORDO

①

Fragen zum Bereich Anpassung versus operative Performance

Sezione su personalizzazione versus prestazioni operative

	1	2	3	4	5
1. Unsere Kompetenz auf Anpassungsanforderungen einzugehen ist sehr hoch La nostra capacità di rispondere rapidamente alle richieste di personalizzazione è molto alta	①	①	③	④	④
2. Wir können die Produktvielfalt ohne Qualitätseinbußen erweitern Possiamo aggiungere varietà di prodotto senza sacrificare la qualità	①	②	③	④	⑤
3. Wir können die Produktvielfalt einfach signifikant erhöhen, ohne die Kosten zu steigern Possiamo facilmente aggiungere notevole varietà di prodotto senza aumentare i costi	①	②	③	④	⑤
4. Wir können Produkte maßschneidern ohne die Effizienz unserer Aktivitäten und Prozesse einzubüßen Siamo in grado di personalizzare i prodotti senza sacrificare l'efficienza delle nostre attività e dei nostri processi	①	②	③	④	⑤
5. Unsere Setupkosten für den Wechsel zwischen den Produkten, sind sehr niedrig I nostri costi di attrezzaggio, passando da un prodotto a un altro, sono molto bassi	①	②	③	④	⑤
6. Wir können Produkte maßschneidern und trotzdem hohe Volumina beibehalten Possiamo personalizzare i prodotti mantenendo volumi elevati	①	②	③	④	⑤
7. Wir haben hohe Kompetenz in großzahliger Produkt Maßschneiderung Siamo molto bravi a dare personalizzazione di prodotto su larga scala	①	②	③	④	⑤

Fragen zum Bereich Anpassung an Maßschneiderungs-Anfragen

Sezione su modalità con cui si riesce a rispondere alla richiesta di personalizzazione

	1	2	3	4	5
8. Wir können rasch individuelle Kundenpräferenzen erheben Riusciamo rapidamente a individuare le preferenze del singolo cliente	①	②	③	④	⑤
9. Wir können unsere Kunden effektiv durch einen Produkt Maßschneiderungs-Prozess führen. Siamo in grado di guidare in modo efficace i nostri clienti nel processo di personalizzazione del prodotto	①	②	③	④	⑤
10. Wir können das Produktdesign rasch an Kundenbedürfnisse anpassen Riusciamo ad adattare rapidamente il progetto del prodotto alle esigenze dei clienti	①	②	③	④	⑤
11. Wir können herausfinden an welchen Produktattributen sich Kundenpräferenzen am meisten unterscheiden Siamo in grado di individuare su quali attributi di prodotto le preferenze dei clienti differiscono di più	①	②	③	④	⑤
12. Wir haben Routinen zur Feststellung der optimalen Anzahl von Produktvarianten entwickelt Abbiamo sviluppato delle procedure per determinare il livello ottimale di varietà di prodotto da offrire	①	②	③	④	⑤

Fragen zum Bereich Anfragen und Marktkonditionen, die Maßschneiderung beeinflussen  
 Sezione su richieste e condizioni di mercato che influenzano la personalizzazione

	1	2	3	4	5
13. Kundenanforderungen und Wünsche sind schwierig festzustellen. I bisogni e le richieste dei nostri clienti sono difficili da individuare	①	②	③	④	⑤
14. Wir operieren in einem Markt wo es schwierig und teuer ist, Kundenbedürfnisse zu erheben, zu transferieren und nutzbringend einzusetzen. Operiamo in un mercato in cui è difficile e costoso acquisire, trasferire e usare l'informazione sui bisogni dei clienti	①	②	③	④	⑤
15. Wie bewegen uns in einem hoch kompetitiven Geschäftsfeld Operiamo in un settore altamente competitivo	①	②	③	④	⑤
16. All unsere Kunden wollen im Wesentlichen dieselben Produkte Tutti i nostri clienti desiderano essenzialmente gli stessi prodotti	①	②	③	④	⑤
17. Die Anfragen unseres Kundenstamms unterscheiden sich voneinander, zumindest in einigen Aspekten des angefragten Produkts Le richieste del nostro parco clienti sono l'una diversa dall'altra almeno per qualche aspetto del prodotto richiesto	①	②	③	④	⑤
18. Anforderungen und Wünsche unserer Kunden wechseln sehr schnell I bisogni e le richieste dei nostri clienti variano molto rapidamente	①	②	③	④	⑤
19. Die Nachfrage nach unseren Produkten ist nicht stabil La domanda per i nostri prodotti è instabile	①	②	③	④	⑤
	1	2	3	4	5

Wie üblich sind folgende Praktiken in ihrem Unternehmen?  
 Quanto sono diffuse le seguenti pratiche nella vostra azienda?

1	2	3	4	5
UEBERHAUPT NICHT PER NIENTE	NICHT SEHR POCO	MODERAT ABBASTANZA	WESENTLICH MOLTO	IN GROSSEM AUSMASS MOLTISSIMO

	1	2	3	4	5
<p><b>1. Standardisierung von Komponenten und Untergruppen</b>                      starke Bemühung um Kommunalität von Komponenten, Unterbaugruppen usw. sowohl zwischen Produktvarianten als auch zwischen Produktfamilien  <b>Standardizzazione di componenti e sottoassiemi</b>  <i>ricerca spinta della comunanza di componenti e sottoassiemi, ecc. fra varianti di prodotto e fra famiglie di prodotto</i></p>	①	②	③	④	⑤
<p><b>2. Produktmodularität</b>                      Wir erhalten unsere Varianten von Endprodukten durch die Rekombination von Modulen, die in einer begrenzten Anzahl von Varianten mit standardisierten Schnittstellen realisiert sind.  <b>Modularità di prodotto</b>  <i>otteniamo i nostri prodotti ricombinando moduli realizzati in un limitato numero di varianti con interfacce standardizzate</i></p>	①	②	③	④	⑤
<p><b>3. Produkt-Plattformen</b>                      ein neues Produkt zu entwerfen, das darauf abzielt, die Gemeinsamkeiten (von Komponenten, Unterbaugruppen und Produktionsprozessen) mit den zukünftigen Generationen desselben Produkts zu maximieren  <b>Piattaforme di prodotto</b>  <i>progettare un nuovo prodotto pensando di massimizzare le comunanze (di componenti, sottoassiemi e processi produttivi) con le generazioni successive dello stesso prodotto</i></p>	①	②	③	④	⑤
<p><b>4. Group Technology</b>                      Gruppierung von Teilen und Produkten in Familien auf der Grundlage von Produktionsähnlichkeiten; Zellfertigung  <i>raggruppamento di prodotti e parti in famiglie per similarità produttiva, produzione in celle</i></p>	①	②	③	④	⑤
<p><b>5. Rasche Umstellung</b>                      Reduzierung der Standzeiten der Maschinen aufgrund von Umrüstungen ohne Erhöhung der Lagerbestände  <b>Attrezzaggi veloci</b>  <i>riduzione dei tempi di fermo macchina dovuti a riattrezzaggio senza aumentare le scorte</i></p>	①	②	③	④	⑤
<p><b>6. Schlanke (Lean) Produktion</b>                      schneller und zuverlässiger Produktionsfluss, begrenzte Warteschlange, niedrige Bestände, Just-in-Time-Produktion, ausgeglichene Produktionsauslastung  <b>Lean production – produzione snella</b>  <i>attraversamento in produzione veloce ed affidabile, poche code, basse scorte, produzione just-in-time, carico della produzione livellato nel tempo</i></p>	①	②	③	④	⑤
<p><b>7. Verzögerte Produktdifferenzierung</b>                      Realisierung von Unterschieden zwischen Produktvarianten am Ende des Produktionsprozesses oder sogar während des Vertriebsprozesses  <b>Personalizzazione del prodotto finito al più tardi</b>  <i>generazione delle differenze fra varianti di prodotto alla fine del processo produttivo o addirittura in distribuzione</i></p>	①	②	③	④	⑤
<p><b>8. Virtuelle Produktion auf Bestellung</b>                      die Möglichkeit, ein bestimmtes Produkt zu planen und in Produktion zu nehmen, ohne dass ein definierter Kundenauftrag vorliegt, und anschließend, wenn ein Kundenauftrag mit ähnlichen Merkmalen wie dieses Produkt eintrifft, dieses Produkt diesem Kundenauftrag zuzuordnen und schließlich einige Merkmale dieses bereits in Produktion genommenen Produkts zu ändern  <b>Fabbricazione virtualmente su ordine</b>  <i>possibilità di programmare e lanciare in produzione uno specifico prodotto senza avere un preciso cliente e poi, quando arriva un ordine con caratteristiche simili a quel prodotto, assegnarlo ad un preciso cliente eventualmente modificandone alcune caratteristiche</i></p>	①	②	③	④	⑤

<p><b>9. IT-basierende Produktkonfiguration von Vertriebsprozessen</b></p> <p>Verwendung von SW-Anwendungen zur Darstellung von Produktoptionen, Kontrolle der Kongruenz zwischen den gewählten Optionen, Bestimmung des Preises von Produktvarianten, Code der Produktvarianten</p> <p><b>Configurazione di prodotto commerciale supportata da software</b>  <i>uso di applicativi SW per presentare opzioni di prodotto, controllare congruità fra le opzioni scelte, determinare il prezzo delle varianti di prodotto, codifica delle varianti di prodotto</i></p>	①	②	③	④	⑤
<p><b>10. IT-basierende Technische Produktkonfiguration</b></p> <p>Verwendung von SW-Anwendungen zur automatischen Generierung von Stücklisten und/oder Produktionszyklen für neue Produktvarianten</p> <p><b>Configurazione di prodotto tecnica supportata da software</b>  <i>uso di applicativi SW per generare automaticamente distinte basi e/o cicli di produzione per nuove varianti di prodotto</i></p>	①	②	③	④	⑤
<p><b>11. TQM - Total quality management</b></p> <p>Einsatz von Ansätzen und Verfahren, die Fehler bei allen Unternehmensaktivitäten verhindern, und wenn Fehler auftreten, werden sie sofort erkannt, ohne dass den Mitarbeitern die Schuld angelastet wird; die kontinuierliche Reduzierung von Fehlern ist eine Möglichkeit, die von allen Mitarbeitern aufgenommen und in alle Unternehmensabläufe einbezogen wird</p> <p><b>Gestione della qualità totale</b>  <i>uso di approcci e procedure che prevengono l'insorgere di errori, in qualsiasi attività dell'azienda, e nel caso questi avvengano siano immediatamente identificati senza colpevolizzare i dipendenti; riduzione continua degli errori è un modo di operare fatto proprio da tutti i dipendenti e incluso in tutte le procedure</i></p>	①	②	③	④	⑤
<p><b>12. Hohe Mitarbeiterbeteiligung</b></p> <p>Die Mitarbeiter sind für die Gesamtleistung des Unternehmens verantwortlich und nicht nur für die Ergebnisse, die sie in ihrer spezifischen Arbeit erzielen. Aus diesem Grund haben sie eine gewisse Entscheidungsbefugnis, werden angemessen geschult und belohnt und verfügen über Informationen über die Ziele und Leistungen des Unternehmens</p> <p><b>Elevato coinvolgimento dei dipendenti</b>  <i>i dipendenti sono responsabili per le prestazioni dell'intera azienda e non solo per i risultati che ottengono nel loro specifico lavoro. Per questo motivo, hanno una certa autonomia decisionale, sono adeguatamente formati e incentivati e dispongono di informazioni sui risultati e sugli obiettivi aziendali</i></p>	①	②	③	④	⑤
<p><b>13. Interfunktionale Integration</b></p> <p>Informationsaustausch und Zusammenarbeit zwischen verschiedenen Unternehmensfunktionen und -abteilungen</p> <p><b>Integrazione interfunzionale</b>  <i>scambio informativo e collaborazione fra le diverse funzioni aziendali</i></p>	①	②	③	④	⑤
<p><b>14. Flexible Organisation</b></p> <p>Eine Organisation, die Hierarchie, Spezialisierung, Formalisierung von Aufgaben, starre Verfahren minimiert und umgekehrt, basiert auf Delegieren, Multifunktionalität der Mitarbeiter, Kompetenz und Autorität der Mitarbeiter. Diese Art von Organisation reagiert schneller auf Umweltveränderungen.</p> <p><b>Organizzazione flessibile</b>  <i>organizzazione che minimizza la gerarchia, la specializzazione, la formalizzazione dei compiti, le procedure rigide e che invece si basa sulla delega, sulla polivalenza delle mansioni e sulla competenza e autorevolezza degli individui. Questo tipo di organizzazione reagisce più velocemente ai cambiamenti nell'ambiente</i></p>	①	②	③	④	⑤
<p><b>15. Mitarbeiter mit individuellen Kompetenzen für die Produktion maßgeschneiderter Produkte</b></p> <p>Mitarbeiter werden ausgewählt und/oder geschult, um über technische, kognitive, relationale und Leistungskompetenzen zu verfügen, die für den Verkauf, das Design und die Produktion von kundenspezifischen Produkten geeignet sind.</p> <p><b>Dipendenti con competenze individuali adatte a un sistema che offre prodotti personalizzati</b>  <i>i dipendenti sono scelti e/o formati per avere competenze tecniche, cognitive, relazionali e realizzative adatte a un contesto di vendita, progettazione e produzione di prodotti personalizzati</i></p>	①	②	③	④	⑤



Welche der folgenden Soft- und Hardwarelösungen verwenden Sie im Unternehmen?

Quali delle seguenti tecnologie software e hardware utilizzate?

	JA Sì	NEIN No	BESCHREIBUNG DER TECHNOLOGIE Descrizione della tecnologia
1. <b>ERP</b> ( <i>Enterprise Resource Planning – Integriert Geschäftsprozesse - Sistema informativo gestionale integrato</i> )	Sì	No	Integriert Geschäftsprozesse (Verkauf, Einkauf, Lagerverwaltung, Buchhaltung usw.) <i>Integra i processi di business (vendite, acquisti, gestione magazzino, contabilità, ecc.)</i>
2. <b>MRP</b> ( <i>Materials Requirements Planning - Pianificazione Fabbisogno Materiali</i> )	Sì	No	Liefer- und Produktionsplan unter Verwendung von Stücklisten, Vorlaufzeiten, Lagerbeständen usw. <i>Programma fornitura e produzione usando distinte base, lead-time, situazione di magazzino, ecc.</i>
3. <b>PDM o PLM</b> ( <i>Product Data Management - Product Lifecycle Management</i> )	Sì	No	Verwaltung von Daten und Dokumenten (aus CAD, Excel, pdf, usw.), die sich auf die Produkte und deren Design beziehen. <i>Gestisce dati e documenti (da CAD, Excel, pdf, ecc.) relativi ai prodotti e alla loro progettazione</i>
4. <b>CRM</b> ( <i>Customer Relationship Management – Sistema Gestione delle Relazioni con i Clienti</i> )	Sì	No	Kommerzielle Präsenz im Web ( <i>Nutzung der eigenen Website oder der Plattform eines anderen (z.B. Facebook) für kommerzielle Aktivitäten</i> ) <i>Supporta i contatti esterni con i clienti e l'analisi interna dei dati per conoscere meglio i clienti</i>
5. <b>Kommerzielle Präsenz im Web</b> (Nutzung der eigenen Website oder der Plattform eines anderen fuer kommerzielle Aktivitäten) <b>Presenza commerciale su web</b> ( <i>Usa sito web proprio o piattaforma altrui (es. facebook) per attività commerciali</i> )	Sì	No	<b>Mit Ja Se Sì</b> <input type="checkbox"/> Angebotsanfrage /Richiesta offerta <input type="checkbox"/> Angebot /Offerta <input type="checkbox"/> Rezeption bestellen /Ricezione ordine <input type="checkbox"/> Zahlung /Pagamento <input type="checkbox"/> Produktpräsentation /Presentaz. prodotti <input type="checkbox"/> Kontaktsammlung /Raccolta contatti <input type="checkbox"/> Kundenzeichnung /Cliente carica disegno <input type="checkbox"/> Andere /Altro
6. <b>Vertriebskonfigurator</b> ( <i>Gefuehrte Auswahl der Produktmerkmale und Angebotserstellung</i> ) <b>Configuratore commerciale</b> ( <i>Scelta guidata delle caratteristiche di prodotto e generazione offerta</i> )	Sì	No	<b>Mit Ja Se Sì</b> <input type="checkbox"/> Im /In Excel <input type="checkbox"/> Auf /Su CRM <input type="checkbox"/> Bestimmte Anwendung /Applicativo specifico <input type="checkbox"/> Andere /Altro
7. <b>Technischer Konfigurator</b> ( <i>Automatische Generierung der Stückliste und anderer technischer Dokumente für die vom Kunden gewählte Produktkonfiguration</i> ) <b>Configuratore tecnico</b> ( <i>Generazione automatica della distinta base e di altri documenti tecnici per la configurazione di prodotto scelta dal cliente</i> )	Sì	No	<b>Mit Ja Se Sì</b> <input type="checkbox"/> Im /In Excel <input type="checkbox"/> Auf /Su PDM - PLM <input type="checkbox"/> Bestimmte Anwendung /Applicativo specifico <input type="checkbox"/> Andere /Altro
8. <b>Additive Produktion</b> (Metallischer oder polymerer 3d-Druck fuer Prototypen oder Serienfertigung) <b>Additive manufacturing</b> ( <i>Stampa 3D metallica o polimerica per prototipi o produzione di serie</i> )	Sì	No	<b>Mit Ja Se Sì</b> <input type="checkbox"/> Wir überlegen es uns La stiamo considerando <input type="checkbox"/> Wir denken nicht, dass es für uns nützlich ist Non pensiamo sia utile per noi

Bitte beantworten Sie folgende Fragen in Bezug auf die Aktivitäten in Ihrem Produktkonfigurationsprozess  
 Per favore risponda (barri con X la risposta scelta) Sì o No alle seguenti domande relative alle attività del  
 processo di configurazione

Aktivitäten / Attività		Beinhaltet Ihr Konfigurationsprozess diese Aktivität? Il vostro processo di configurazione include questa attività?		Verwenden Sie eine Softwareapplikation um diese Aktivität auszuführen? Usate un applicativo software per questa attività?		Glauben Sie, dass Sie den Softwaresupport für diese Aktivität verbessern müssen? Sentite il bisogno di migliorare il supporto SW a questa attività?	
		Ja /Sì	Nein /NO	Ja /Sì	Nein /NO	Ja /Sì	Nein /NO
1	Spezifikation von <u>Charakteristiken/Funktionalitäten</u> , die vom Kunden angefragt werden aber noch nicht vom Unternehmen vordefiniert sind <u>Specificazione delle caratteristiche/ funzionalità richieste dal cliente che non rientrano fra quelle predefinite dall'azienda</u>	Sì	No	Sì	No	Sì	No
2	Identifizierung welche <u>Produktkomponenten bzw. Produktgruppen</u> der Stückliste (falls vorhanden) <u>ad-hoc entworfen</u> werden müssen <u>Identificazione di quali componenti/gruppi della distinta base devono essere progettati ad hoc</u>	Sì	No	Sì	No	Sì	No
Auswahl der für den Kunden passenden Charakteristiken/Funktionalitäten eines Produkts bzw. Service <u>Selezione delle caratteristiche/funzionalità del prodotto/servizio appropriate per il cliente:</u>							
3	Aktivität vom Kunden alleine ausgeführt wird: <u>attività effettuata dal cliente da solo</u>	Sì	No	Sì	No	Sì	No
4	Aktivität von Verkaufspersonal ausgeführt wird <u>attività effettuata dal personale commerciale</u>	Sì	No	Sì	No	Sì	No
Erstellung/Festlegung für eine vom Kunden angeforderte Produkt <u>Generazione/determinazione per una nuova configurazione di prodotto/servizio richiesta dal cliente:</u>							
5	des <u>Produktcodes / del codice articolo</u>	Sì	No	Sì	No	Sì	No
6	der <u>Stückliste / della distinta base</u>	Sì	No	Sì	No	Sì	No
7	des <u>Produktionszyklus / del ciclo di produzione</u>	Sì	No	Sì	No	Sì	No
8	des <u>Preises / del prezzo</u>	Sì	No	Sì	No	Sì	No
9	der <u>Kosten / del costo</u>	Sì	No	Sì	No	Sì	No
10	der <u>technischen Zeichnungen / dei disegni tecnici</u>	Sì	No	Sì	No	Sì	No
11	der <u>Abbildung</u> (Rendering, Foto, Sketch, etc.) <u>di un'immagine</u> (rendering, foto, schizzo, ecc.)	Sì	No	Sì	No	Sì	No
12	der <u>Bedienungsanleitung</u> <u>delle istruzioni di utilizzo</u>	Sì	No	Sì	No	Sì	No
13	Andere (angeben z.B. Installationsanleitungen) <u>Altro – specificare (ad es. istruzioni installazione)</u> ..... .....	Sì	No	Sì	No	Sì	No