

AxiCom-PR, Telelogic-Nr. 03/05, April 2005

Neue Customer Needs Management-Lösung von Telelogic - Erweiterung der Systemsoftware-Lösung auf den gesamten Produkt-Lifecycle

## **Telelogic kündigt Strategie für Customer Needs Management an**

**Bielefeld, 04. April 2005 – Telelogic hat angekündigt, ihre Lösungen für Automatisiertes Lifecycle Management (ALM) über Systems Engineering und Softwareentwicklung hinaus zu erweitern, um alle Beteiligten im Produkt-Lebenszyklus einzubeziehen. In einem ersten Schritt wird das Anforderungsmanagement-Werkzeug Telelogic DOORS mit Product Lifecycle Management (PLM) Lösungen integriert, um Customer Needs Management zu unterstützen.**

Customer Needs Management (CNM) ermöglicht die vollständige Sicht auf alle aktuellen Anforderungen über den gesamten Lebenszyklus eines Produktes für alle Beteiligten unternehmensweit – für Vertrieb, Marketing und Produktmanagement, für System- und Softwareingenieure, für Elektrotechnik-, Elektronik- und Mechanikingenieure, für die Fertigung und sogar für Kunden und Lieferanten.

Treibende Kraft hinter Produktdesign und -entwicklung sind die Anforderungen der Kunden – die Verknüpfung ihrer Anforderungen mit den Design-, Fertigungs-, Liefer- und Support-Dokumenten sowie ein integriertes Änderungsmanagement für Hardware und Software sind entscheidend für die Kundenzufriedenheit. Bisher verlief der Prozess der Erfassung, Verwaltung und Analyse der Anforderungen isoliert vom größeren Kontext der Produktentwicklung. Darüber hinaus war der Austausch oder die Bereitstellung dieser Anforderungen, unabhängig vom benutzten Werkzeug, in der Regel auf die Verwendung von E-Mail als primär genutztem System für die Zusammenarbeit beschränkt.

Anders Lidbeck, President und CEO von Telelogic: „Telelogic hat schon immer die Ansicht vertreten, dass ‚Qualität mit den Anforderungen anfängt‘. Durch die Fokussierung aller Beteiligten auf die Ziele des Projektes – die Anforderungen oder ‚customer needs‘ – erreicht man Effizienz und Konformität. Mit der Erweiterung unserer ‚Anforderungs-getriebenen‘ Best Practices und Werkzeuge über den traditionellen Einsatzbereich der System- und Softwareentwicklung hinaus bietet Telelogic eine Customer Needs Management-Lösung für alle, die im Verlauf des gesamten Lebenszyklus des Produktes beteiligt sind.“

### ***Die Vorteile der Customer Needs Management-Lösung von Telelogic***

Gemeinsam mit PLM-Partnern wird Telelogic CNM-Lösungen liefern, mit deren Hilfe alle Unternehmen, die Produkte entwickeln, die folgenden Vorteile realisieren können:

- Schließen von Lücken und bessere Vernetzung des Produktentwicklungszyklus – Customer Needs Management schließt Lücken in der Kommunikation sowie im Informationsaustausch zwischen Produktmarketing, Entwicklung und Fertigung und verhindert, dass vom Kunden geforderte Leistungsmerkmale ‚unter den Tisch fallen.‘
- Reduzierung von Nacharbeiten, Verzögerungen und Gewährleistungskosten sowie Verbesserung der Kundenzufriedenheit – Customer Needs Management stellt die Entwicklungstätigkeit der Mechanik-, Elektro- und Elektronikingenieure, der System- und der Softwareingenieure auf eine gemeinsame Basis. Hierdurch können mögliche Probleme bereits wesentlich früher im Lebenszyklus des Produktes erkannt werden und die Zahl späterer Rückrufaktionen lässt sich stark reduzieren.
- Identifizieren der Leistungsmerkmale mit dem größten Marktpotenzial – Durch Verknüpfen der Informationen über Kunden- und Marktbedarf mit den Design- und Roadmapping-Aktivitäten ermöglicht Customer Needs Management den Unternehmen, gezielt diejenigen Features zu entwickeln, bei denen die Investition den höchsten Nutzen erbringt.

Im ‚Product Lifecycle Management Applications Report, 2004‘ stellt Kevin O’Marah, VP von AMR Research, fest: „Die Verbindung zwischen Kunden- und Marktbedarfsinformationen einerseits und den Produktdesign- und Roadmapping-Aktivitäten andererseits war bisher bestenfalls zufällig vorhanden, und die Informationen zwischen Marketing und Produktentwicklung wurden manuell weitergegeben. Customer Needs Management ist ein neuer Bereich von PLM, der die Verbindung zwischen Marktanalysen und Design-Alternativen herstellt und damit den Entscheidungsprozess unterstützt, welche Produktmerkmale und -optionen das größte Marktpotenzial haben.“

Die Software hat einen immer höheren Anteil an vielen Produkten – es ist daher von größter Bedeutung, dass alle Produktentwicklungsteams schon zu einem früheren Zeitpunkt im Entwicklungsprozess einen besseren Einblick in das Gesamt-Systemdesign erhalten, so dass potenzielle Integrationsprobleme bereits frühzeitig gelöst werden können und nicht mehr zu kostspieligen und imageschädlichen Rückrufaktionen führen.

Die Automatisierten Lifecycle Management (ALM)-Lösungen von Telelogic helfen bereits heute zahlreichen Unternehmen dabei, ihre Konformitätsverpflichtungen zu erfüllen, die Koordination zwischen System- und Softwareingenieuren zu verbessern und die Verbesserung der Prozesse durch Automatisierung, Transparenz und Nachvollziehbarkeit zu beschleunigen. Durch die Integration mit PLM-Lösungen erweitert Telelogic die Anwendbarkeit von ALM auf das gesamte Unternehmen, vom Anforderungsmanagement mit Telelogic DOORS bis hin zum Änderungsmanagement mit Telelogic SYNERGY und zur System- und Softwareentwicklung mit Telelogic TAU.

### **Über Telelogic**

Telelogic, gegründet 1983, ist weltweit führender Hersteller von Lösungen für die Entwicklung anspruchsvoller Systeme und Software. Telelogics integrierte „best-in-class“ Werkzeuge, unterstützt durch Professional Services, versetzen Unternehmen in die Lage, ihren gesamten Lebenszyklus ihrer Entwicklung zu automatisieren. Durch die Optimierung jeder Phase der Entwicklung ermöglicht Telelogic die Realisierung qualitativ hochwertiger Produkte bei größerer Planungssicherheit, sowie die Verringerung von Projektlaufzeit und Kosten.

Zum Angebot von Telelogic gehören:

- Telelogic TAU - eine integrierte Familie von Werkzeugen (TAU/Architect™ und TAU/Developer), die in einer einzigartigen visuellen Entwicklungsumgebung die Spezifikation und die Analyse sowie das Design und das Testen anspruchsvoller Systeme und Software vereinfacht und automatisiert,
- Telelogic DOORS - ein multi-plattformfähiges unternehmensweit einsetzbares Werkzeug für Anforderungsmanagement,
- Telelogic SYNERGY - eine integrierte Familie von Werkzeugen für Änderungs- und Konfigurationsmanagement, die eine Kontrolle der Softwareentwicklungsartefakte über den gesamten Lebenszyklus sicherstellt.

Um die Interoperabilität mit anderen Werkzeugen sicherzustellen, bauen die Telelogic Produkte auf einer offenen Architektur und auf standardisierten Sprachen auf. Durch Mitgliedschaft in Industrieorganisationen wie ETSI, Eclipse, INCOSE, ITU-T, OMG und anderen trägt Telelogic aktiv zur Gestaltung künftiger Methoden und Technologien anspruchsvoller System- und Softwareentwicklung bei.

Telelogic, mit Sitz in Malmö, Schweden, hat Niederlassungen in 17 Ländern weltweit. Zu den Kunden gehören Alcatel, Airbus, BAE Systems, BMW, Boeing, DaimlerChrysler, Deutsche Bank, Ericsson, General Motors, Lockheed Martin, Motorola, NEC, Nokia, Philips, Siemens, Thales und Vodafone. Weitere Informationen finden Sie hier: [www.telelogic.com](http://www.telelogic.com).

### Weitere Informationen:

Telelogic Deutschland GmbH  
Otto-Brenner-Strasse 247  
33604 Bielefeld  
Tel: +49 (521) 14 503 01  
Fax: +49 (521) 14 503 50  
E-Mail: [info.germany@telelogic.com](mailto:info.germany@telelogic.com)

### Pressekontakt:

Anne Klein  
AxiCom GmbH  
Tel.: +49 89-800 908-23  
Fax: +49 89-800 908-10  
E-Mail: [anne.klein@axicom.de](mailto:anne.klein@axicom.de)