

Produktkostenoptimierung im Maschinen- und Anlagenbau

Senkung der Produktkosten einer Nahtlosrohranlage um 28 %

Ausgangssituation

- | Unternehmen / Branche: Maschinen- und Anlagenbau, ca. 400 Mitarbeiter
- | Bei abnehmender Nachfrage sehr hoher Preisdruck
- | Eigene Preise 20-30% über Wettbewerbs-Niveau
- | Deutlicher Rückgang der Auftragseingänge

Zielsetzung

- | Senkung der Produktkosten von rd. 16,5 Mio. € um >28%
- | Erstellung eines technisch / wirtschaftlich optimierten und abgesicherten Produktkonzeptes in 18 Wochen
- | Umgehende Verfügbarkeit und Verankerung der Ergebnisse im Tagesgeschäft

Methodisches Vorgehen

- | Arbeiten in interdisziplinären Teams (Entwicklung, Konstruktion, Vertrieb, Einkauf, Fertigung, Kalkulation u.a.)
- | Durchführung der Produktkostenoptimierung nach der MACOS-Methode
 - Transparenz schaffen
 - Systeme und Baugruppen optimieren
 - Potenziale ermitteln und absichern
- | Optimierungskonzepte direkt im Tagesgeschäft anwenden

Ergebnisse

- ✓ Belastbares Konzept zur Senkung der Herstellkosten um 28 %, u. a. durch optimierte Auslegung, konstruktive Änderungen, Reduzierung der Engineering-Stunden sowie der Beschaffungs- und Fertigungskosten - bei Berücksichtigung sämtlicher gegenläufiger Aufwände / Kosten
- ✓ Weitgehende Änderung des Fertigungskonzeptes
- ✓ Kostentransparenz zwischen den am Produkt beteiligten Business Units
- ✓ Rund 190 Ideen zur Produktkostensenkung entwickelt, dokumentiert und hinsichtlich ihrer Zielrelevanz untersucht
- ✓ 130 relevante Lösungsansätze erarbeitet und die Einspareffekte auf Baugruppen- und Teile-Ebene quantitativ bewertet
- ✓ Machbarkeit technisch / wirtschaftlich abgesichert
- ✓ Optimierungsergebnisse anteilig auf einen zeitgleich laufenden Kundenauftrag übertragen
- ✓ Neue Spezifikationen und Kalkulationsvorlagen für die künftige Angebotslegung erstellt
- ✓ Definition von möglichen, „gewollten“ Anlagenvarianten und Ableitung der Ergebnisse auf diese Fälle

Überarbeitung der Gesamtauslegung sowie sämtlicher Baugruppen



Kunden-Nutzen im Überblick

- | Steigerung der Anzahl Auftragseingänge und der Margen / Auftragsergebnisse in kurzer Zeit
- | Verbesserung der Profitabilität bei laufenden Kundenaufträgen
- | Schnelle und sichere Angebotskalkulation
- | Reduzierte interne Aufwände innerhalb des Angebots- und Auftragsabwicklungsprozesses
- | Etabliertes, erfolgreiches Verfahren zur kurzfristigen Produktkostensenkung für weitere Produkte (Know-how-Transfer)