

## Markt- und Produktausrichtung im Anlagenbau

Marktanalyse, Neuausrichtung des Produktportfolios inkl. Variantenstrategie und Ansätze zur Senkung der Produktherstellkosten für Rohrschweißanlagen

### Ausgangssituation

- Unternehmen/ Branche: Maschinen- und Anlagenbau, ca. 600 Mitarbeiter
- Rückläufiger Absatz, preisaggressiver Markt
- Geringer Standardisierungsgrad und dadurch wiederkehrend hohe Engineering -Aufwände

### Zielsetzung

- Bestimmung der marktrelevanten, zukunfts- und margenträchtigen Anlagen-Typen
- Schaffung einer Basis für die Entwicklung einer zukunftsorientierten Variantenstrategie
- Definition der Schwerpunkte für die Senkung der Entwicklungs-Aufwände und Herstellkosten

### Methodisches Vorgehen

- Interne und externe Situationsanalyse
- Stärken-Schwächen-Chancen-Risiken-Analyse
- Identifizierung kaufentscheidender Kriterien
- Definition zukünftiger Anlagen-Anforderungen
- Bestimmung Handlungsfelder zur Erhöhung von Absatz und Marge
- Festlegung des zukünftigen Anlagen-Portfolio und der Baugrößen
- Festlegung der Referenz-Anlage für die nachfolgende Produktkostenoptimierung
- Arbeiten in interdisziplinären Teams

### Ergebnisse

- ✓ Transparenz über Produkte, Kunden, potenzielle Märkte und Kunden sowie über zukünftige Produkthanforderungen geschaffen
- ✓ Übersicht über die Wettbewerbssituation inkl. Stärken und Schwächen der Wettbewerber
- ✓ Klarheit über eigene Kernkompetenzen erzielt
- ✓ Eigene Marktposition und Differenzierung beschrieben
- ✓ Transparenz über Herstellkosten, Engineering-Aufwände und Margen der realisierten Anlagen-Typen erzielt
- ✓ Anlagen-Anforderungen zur Erhöhung der Marktchancen der eigenen Produkte definiert, visualisiert im Merkmalsbaum
- ✓ Zukünftiges Anlagen-Portfolio festgelegt
- ✓ Potenzial zur Reduktion der Engineering-Kosten durch Variantenoptimierung geschätzt
- ✓ Baureihen-Schwerpunkte für die nachfolgende Standardisierung und Variantenoptimierung bestimmt
- ✓ Referenzanlage für anschließende Produktkostenoptimierung festgelegt

### Markt-und Produktausrichtung



### Kunden-Nutzen im Überblick

- Anlagen-Portfolio auf zukünftige Kundenbedarfe ausgerichtet
- Markttransparenz erweitert und Basis für regelmäßige Situationsbestimmung geschaffen
- Potenzial zur Reduzierung der Engineering-Aufwände identifiziert
- Solide Basis für die nachfolgende Varianten- und Produktkostenoptimierung geschaffen