

## Produktkostenoptimierung im Maschinen- und Anlagenbau

Senkung der Produktkosten einer Richtmaschine um 24 %

### Ausgangssituation

- | Unternehmen / Branche: Maschinen- und Anlagenbau, ca. 720 Mitarbeiter
- | Hoher Preisdruck, u. a. bei einem potenziellen neuen Großauftrag (Kalkulation 20% zu hoch)
- | Neues Richtrollenwechsel-Konzept notwendig
- | Herstellkostenumfang: ca. 4,6 Mio. €

### Zielsetzung

- | Senkung der Produktkosten um > 20%
- | Erstellung eines technisch und wirtschaftlich optimierten Produktkonzeptes
- | Kurzfristige Nutzung der Ergebnisse für die laufende Akquise (potenzieller Großauftrag)

### Methodisches Vorgehen

- | Optimierung und Anpassung sämtlicher Baugruppen (u. a. Antrieb, Hydraulik, etc.)
- | Neu-Konzeption des Richtrollenwechsels
- | Durchführung von Lieferantenworkshop für Kernkomponenten
- | Erarbeitung eines Fertigungs- und Beschaffungskonzeptes (u. a. Make-or-Buy)
- | Bewertung und Absicherung der Potenziale
- | Unmittelbarer Übertrag der Optimierungen ins Tagesgeschäft
- | Arbeiten in inter-disziplinären Teams

### Ergebnisse

- ✓ Deutlich reduzierte Herstellkosten der Richtmaschinen um ca. 24%
- ✓ Direkter Übertrag der Ergebnisse auf den potenziellen Großauftrag: Reduzierte kalkulierte Herstellkosten um 1,1 Mio. €
- ✓ Angepasstes und optimiertes Hydraulikkonzept
  - mit reduzierter Anzahl an Druckstufen
  - durch verbesserte Ausnutzung der vorhandenen, installierten Leistung
  - angepasste Steuerung der Pumpen
- ✓ Neu konzipierter Richtrollenwechsel mit
  - gesteigerter Flexibilität bei Unterlieferanten
  - reduziertem Platzbedarf und Hallenhöhe
- ✓ Optimiertes Antriebskonzept und reduzierte installierte Leistung durch optimal ausgelegte Motor-Getriebe-Kombinationen
- ✓ Definiertes Fertigungs- und Beschaffungskonzept
  - mit der Bündelung von Beschaffungspaketen für EU und China
  - inkl. Gegenüberstellung und Bewertung alternativer Lieferanten
- ✓ Neue Spezifikationen, Kalkulationsvorlagen und Angebotsdokumente für die künftige Angebots-erstellung

### Optimierung sämtlicher Baugruppen



### Kunden-Nutzen im Überblick

- | Steigerung der Auftragswahrscheinlichkeit durch reduzierte Herstellkosten um 24%
- | Erhöhung der Margen / Auftragsergebnisse
- | Gesteigerte Flexibilität durch direkt nutzbare neue Konzepte (Antrieb, Richtrollenwechsel)
- | Übertrag der Ergebnisse auf die Baureihe
- | Angepasste Vertriebs- und Kalkulationsunterlagen zur unmittelbaren Nutzung der Ergebnisse im Tagesgeschäft