

Produktkostenoptimierung im Werkzeugmaschinenbau

Senkung der Vollkosten für Drehmaschinen um 25% für die laufende Akquise

Ausgangssituation

- | Unternehmen/ Branche: Maschinenbau / Werkzeugmaschinen, ca. xxx Mitarbeiter
- | Hoher Preisdruck, v.a. bei potenziellem Großauftrag (mehrere Maschinen im Lieferumfang, aktuelle Kalkulation ca. 25-30% zu hoch)
- | Neues Konzept für Werkzeugmagazin notwendig
- | Kalkulierter Vollkostenumfang: ca. 3,9 Mio. €

Zielsetzung

- | Senkung der Vollkosten um > 25%
- | Erstellung eines technisch/wirtschaftlich optimierten Produktkonzeptes
- | Kurzfristige Nutzung der Ergebnisse für die laufende Akquise (potenzieller Großauftrag)

Methodisches Vorgehen

- | Optimierung und Anpassung sämtlicher Baugruppen (u.a. Antrieb, Gehäuse, etc.)
- | Neu-Konzeption des Werkzeugmagazins und Werkzeug-Wechselkonzeptes
- | Durchführung von Lieferantenworkshop für Kernkomponenten (u.a. Gehäuse)
- | Bewertung und Absicherung der Potenziale
- | Unmittelbarer Übertrag der Optimierungen ins Tagesgeschäft auf die laufende Akquise
- | Erarbeitung möglicher Szenarien für die laufende Akquise (u.a. Bewertung Paketvergabe)
- | Arbeiten in interdisziplinären Teams

Ergebnisse

- ✓ Erarbeitete Szenarien für die laufende Akquise, u.a. definierte Umfänge für eine Paketvergabe
- ✓ Reduzierte Herstellkosten der Drehmaschine um ca. 15 % durch
 - Optimierte Konstruktion der Kernkomponenten
 - Verzicht auf nicht notwendige Funktionen
 - Konzept zur Reduzierung der Engineering-, Montage- und Inbetriebnahme aufwände durch Synergieeffekte bei Paketvergabe (bis zu 45%)
 - Einsparpotenziale durch Bündelungseffekte im Einkauf
- ✓ Neu konzipiertes Werkzeugmagazin und –Wechsel
 - Deutlich reduzierte Herstellkosten
 - Erhöhte Flexibilität v.a. für Werkzeuganzahl
 - reduzierter Platzbedarf und Hallenhöhe
- ✓ Anpassung der Zuschlagsfaktoren (u.a. DB)
- ✓ Direkter Übertrag der Ergebnisse auf den potenziellen Großauftrag: Reduzierte kalkulierte Vollkosten um rd. 1 Mio. € (-24%)
- ✓ Vorbereitete Unterlagen für die laufende Akquise und Endverhandlungen
 - Neue technische Spezifikationen
 - Aktualisierte Kalkulationen
 - Angepasste Angebotsdokumente

Optimierung sämtlicher Baugruppen



Kunden-Nutzen im Überblick

- | Steigerung der Auftragswahrscheinlichkeit durch Reduzierung der Vollkosten um 24% für die laufende Akquise des Groß-Projektes
- | Erstellung verschiedener Angebots-Szenarien inkl. Kalkulation zur Vorbereitung auf die Endverhandlungen
- | Gesteigerte Flexibilität durch das neue Konzept für das Werkzeugmagazin
- | Übertrag der Ergebnisse auf die Baureihe und ähnliche Produkttypen