

## Kosten senken im Anlagenbau mit Wertanalyse

**Hintergrund:** Der Kunde ist ein Anlagenbauer für kunststoffverarbeitende Maschinen und Anlagen und exportiert weltweit. Die Maschinen sind qualitativ sehr hochwertig und stehen zunehmend im hartem Kosten- und Wettbewerbsdruck. Die konstruktive Überarbeitung war seit längerem geplant, wurde bisher nicht realisiert, da die Produktfamilie noch akzeptable Margen erreichte. Die knappen Mitarbeiterressourcen wurden in anderen Projekten gebunden. Durch veränderte Marktbedingungen und Wettbewerberaktivitäten wurden keine auskömmlichen Deckungsbeiträge mehr erzielt.

### Zielsetzung

Projektziel war, kruzfristig und unter hohem Zeitdruck die Wettbewerbsfähigkeit der Produktfamilie wiederherzustellen durch Konstruktions- und Prozessoptimierungen.

**Kunde:** mittelständiges Unternehmen des Anlagenbaus

**Branche:** Anlagenbau, Kunststoffverarbeitung

**Aufgabenstellung:** Kostensenkung durch Wertanalyse bei Produktfamilie „KM“

### Vorgehensweise

1. Bildung eines bereichsübergreifenden Teams
2. Einführungstraining Wertanalyse
3. Stückkosten- / ABC-Analyse der Produktfamilie „KM“
4. Überprüfung / Aktualisierung des Pflichtenhefts mittels QFD
5. Prozessanalyse Gesamtprozess „Bestellung bis Auslieferung“
6. Prozessanalyse ausgewählter Teilprozesse (z.B. Fertigung, Montage ...)
7. Themenfokussierung der Verbesserungspotentiale
8. Kreativ-Workshops zu den ausgewählten Themen
9. Konzeptentwicklung und Konzeptbewertung
10. Umsetzung

## 11.Lessons Learned

### **Ergebnis**

Kostensenkung in der Produktfamilie „KM“ um mehr als 15%

Reduzierung der Fertigungs-/ Montagezeit um mehr als 10%

Folgeprodukte mit Alleinstellungsmerkmalen konzipiert

Einige Verbesserungen während der Projektlaufzeit in Produktkonstruktion implementiert.

Verbesserte, bereichsübergreifende Anlagenentwicklung mit stärkerem Fokus auf Montage- und Servicefähigkeit

### **Fazit**

„Wir hätten das Wertanalyseprojekt viel früher starten müssen, denn die bereits während des Projekts erzielten Kostensenkungen gehen direkt in den Unternehmensgewinn ein.“

### **Kontakt**

tercero consult Dr. Oliver Wagner

Mooser Str. 67, D-77839 Lichtenau

Tel. +49 (7227) 994480

[info@tercero-consult.de](mailto:info@tercero-consult.de)

<http://www.tercero-consult.de>