

# Senken der Herstellkosten um mindestens 25%

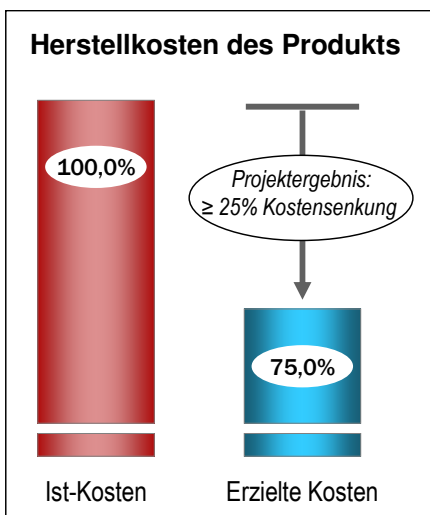
## Systematisches Zielkostenmanagement zum Erreichen wettbewerbsfähiger Verkaufspreise

### Ausgangssituation

„Der Kunde weiß, dass wir Qualitätsführer sind. Deshalb akzeptiert er auch Preise, die um 10%-15% über denen des Wettbewerbs liegen. Aber nicht um 50%!“ Wenn diese Aussage vom Vertrieb zu hören ist, muss das Kostenmanagement dringend verstärkt werden. Oft beschränken sich dessen Maßnahmen auf die Organisations- und Fertigungsprozesse. Eine Betrachtung der Kostenbeeinflussbarkeit im Produktentstehungsprozess zeigt jedoch, dass durch die Konstruktion bereits 80% der Kosten festgelegt werden. Entsprechend hoch ist die Effizienz des Kostenmanagements in der Konstruktion.

### Lösungsansatz

Mit einem systematischen Zielkostenmanagement können auch die Kosten von ausgereiften Produkten durch konstruktive Überarbeitung maßgeblich (um 25% und deutlich mehr) ohne Einbußen bei der Qualität gesenkt werden. Dies erfordert die intensive Zusammenarbeit der verschiedenen Bereiche wie Entwicklung, Einkauf und Fertigung sowie den Einsatz spezieller Methoden. Hierzu zählen Target Costing, Wertanalyse und entwicklungsbegleitende Kalkulation.



### Target Costing

Kern des Target Costing ist die strikte Orientierung an den Kundenwünschen und den Produktfunktionen. Kostensenkungspotentiale werden identifiziert, indem die Produktkomponenten ermittelt werden, die im Verhältnis zu ihren Kosten nur einen geringen Kundennutzen schaffen. Dabei wird auch bisheriges „Overengineering“ auf objektivem Weg aufgedeckt.

### Wertanalyse

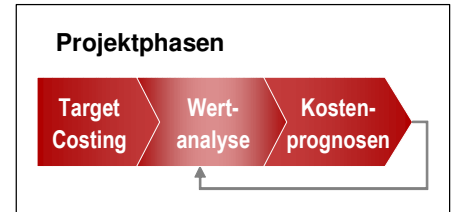
Im nächsten Schritt werden die Baugruppen mit dem höchsten Kostensenkungspotential wertanalytisch bearbeitet. Dabei werden alternative Lösungen gesucht und die Kosten der Funktionen so weit reduziert, wie es ohne einen negativen Einfluss auf die Qualität möglich ist.

### Entwicklungsbegleitende Kalkulation

Häufig werden scheinbar viel versprechende Lösungen zeitaufwändig umgesetzt. Die Vorkalkulation zeigt dann jedoch, dass die tatsächlich realisierten Einsparungen viel geringer ausfallen als erwartet. Um dies zu verhindern, werden verschiedene Methoden genutzt, um schon in frühen Entwurfsphasen verlässliche Kostenprognosen zu erstellen.

### Projektaufwand und -dauer

Ein typisches Projekt umfasst etwa 6 bis 12 Teamsitzungen, die im Abstand von ein bis zwei Wochen stattfinden und jeweils etwa eine halben bis einen ganzen Tag dauern. Daneben sind Einzelarbeiten durch die Konstruktion erforderlich. Bei einer Maschine oder Anlage mittlerer Komplexität ist die Überarbeitung in der Regel innerhalb eines halben Jahres abgeschlossen.



### Der nächste Schritt

Legen Sie in einem persönlichen Gespräch die Anforderungen dar, welche Sie an ein Projekt zur Kostensenkung stellen. Informieren Sie sich dabei auch über die bisherigen Tätigkeiten der GKP und diskutieren Sie den konkreten Ablauf eines Projekts in Ihrem Haus. Rufen Sie jetzt an oder schreiben Sie, um einen Termin für ein solches Informationsgespräch zu vereinbaren.

### Anbieter

Die GKP zählt zu den führenden Spezialisten im Bereich des kostenbewussten Konstruierens. Neben der industriellen Tätigkeit beteiligt sich die GKP auch aktiv an universitären Forschungsprojekten, deren Ergebnisse in zahlreichen Veröffentlichungen dokumentiert sind.

### Kontakt:

GKP, Dr. Jan O. Fischer  
 Franzstraße 11, 50931 Köln  
 Tel.: 0221-940 25 31  
 Fax: 0221-940 25 91  
 eMail: jan.fischer@gkp-online.de  
 Web: www.gkp-online.de

### Kunden der GKP

ALSTOM Power Boiler, AWEBA Werkzeugbau, Bluhm Systeme, Bosch Rexroth, DANA Spicer Gelenkwellenbau, DANIELI Fröhling, GEA Lyophil, Hegenscheidt-MFD, IAV, IMA Klessmann, INDEX-Werke, KARDEX Bellheimer Metallwerk, KHS, KUKA Werkzeugbau Schwarzenberg, MAN Diesel, MAN Roland Druckmaschinen, Maschinenbau Kitz, Metabowerke, SMS SCHUMAG, Wilhelm Karmann