

Variantenreduktion durch Variantenkonfiguration

– Potentiale und Vorgehensweise zur Realisierung –

Stuttgart, im Dezember 2004

Inhalt

Seite

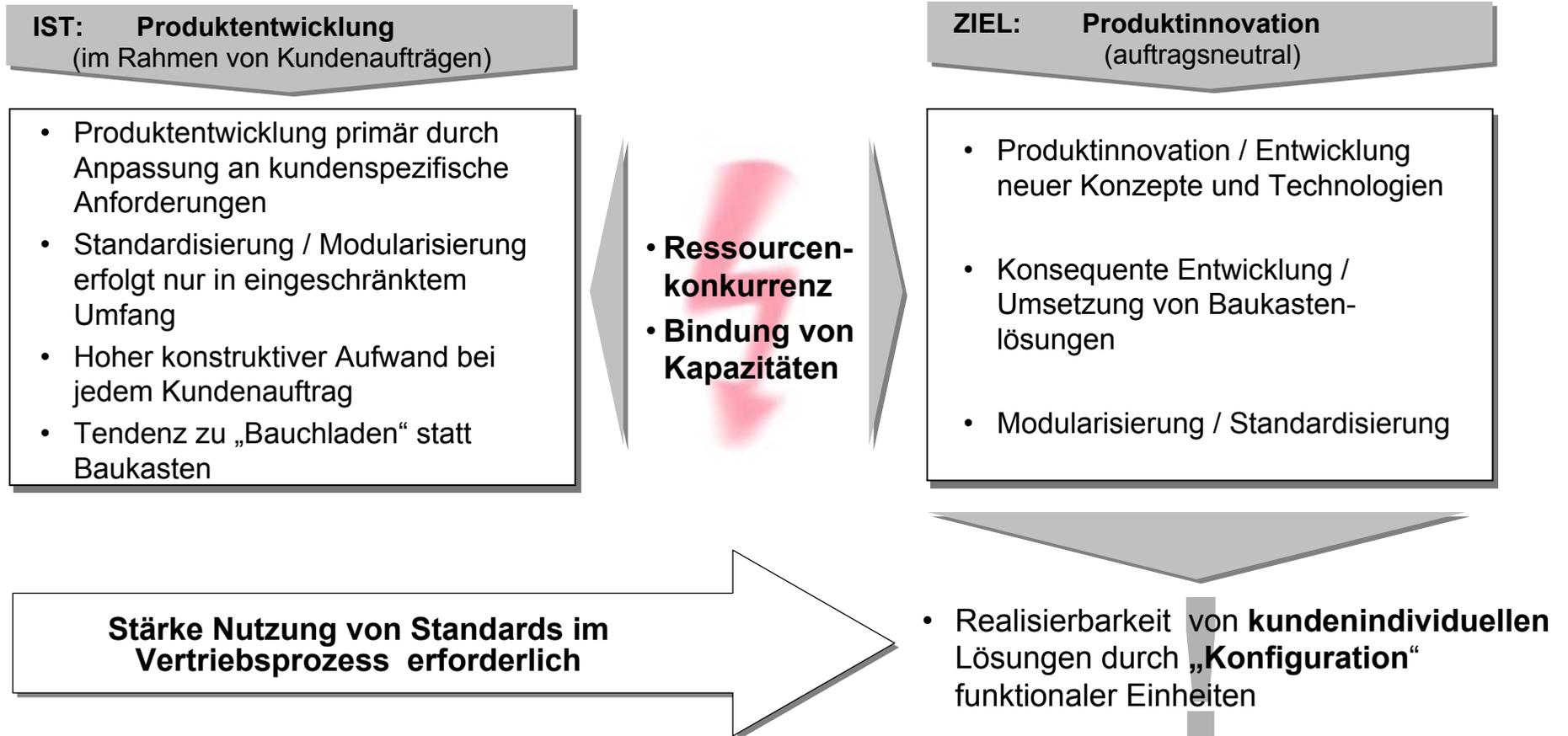
- | | |
|-------------------------------------------------------------------------|-----------|
| A. Variantenvielfalt hemmt Innovation und erhöht Prozeßkosten | 2 |
| B. Business Case: Kapazitätsgewinnung durch Varianten „im Griff“ | 8 |
| C. Projektvorgehen KBMB | 19 |

A. Variantenvielfalt hemmt Innovation und erhöht Prozeßkosten

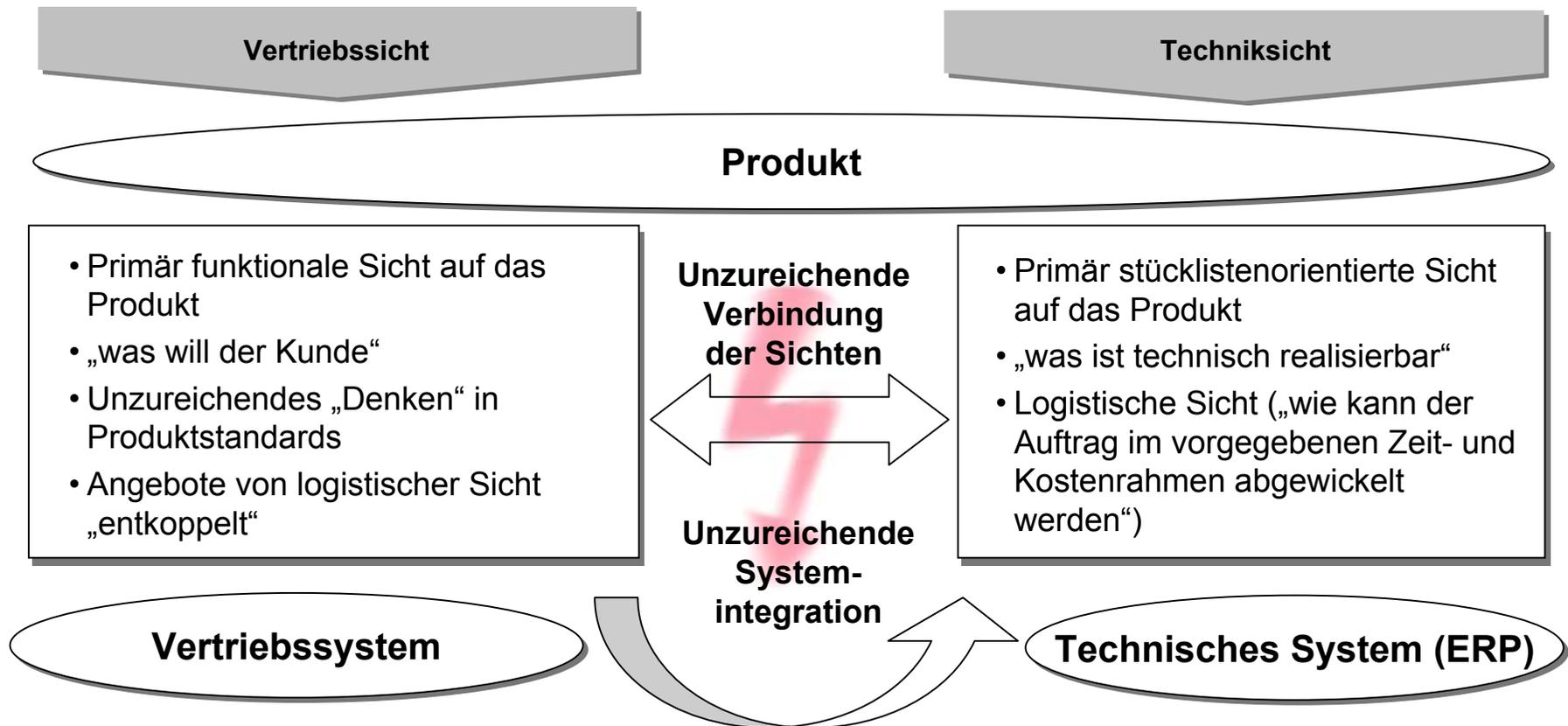
Die Situation des Marktes für Maschinen- / Anlagenbauer ist gekennzeichnet durch....

- Wachsende Globalisierung und Dynamik, **Verschärfung des Wettbewerbs**
- **Kürzere Produktlebenszyklen** und höhere Anforderungen der Kunden an individuelle Lösungen
- **Steigende Anzahl der Produktvarianten** bei gleichzeitig **steigendem Kostendruck**, sinkende Margen
- **Flexible und schnelle Reaktion** auf Kundenanforderungen / kürzere Lieferfristen
- **Der Kunde erwartet individuelle Lösungen zu Marktpreisen**
- **Sinkender technologischer Vorsprung durch Konzentration auf Kundenlösungen**

.... und Fokussierung auf Umsetzung individueller Kundenanforderungen unter „Vernachlässigung“ von Produktinnovationen



Unterschiedliche Sichten auf ein Produkt durch Vertrieb und Technik und mangelnde Systemintegration führen zu Mehraufwand im gesamten Prozeß



Hoher Aufwand zur „Übersetzung“ des Angebots in Auftragsstückliste

Gewinnung von Kapazitäten kann durch Strukturierung der Produkte und Umsetzung des Produktwissens in ein Regelwerk (Konfiguration) erreicht werden

1. Produktstrukturierung

Modularisierung

- Zerlegung komplexer Produkte in kombinierbare, funktionale Einheiten (Baukasten)
- mit definierten Schnittstellen und
- definierten Parametern (Abmessungen, Leistungsmerkmale etc.)

Standardisierung v.a. bei nicht vertriebsrelevanten Produktmerkmalen

- Reduzierung der Varianz auf Teile- / Baugruppenebene
- Produktübergreifende Verwendung von Komponenten (Plattformen)

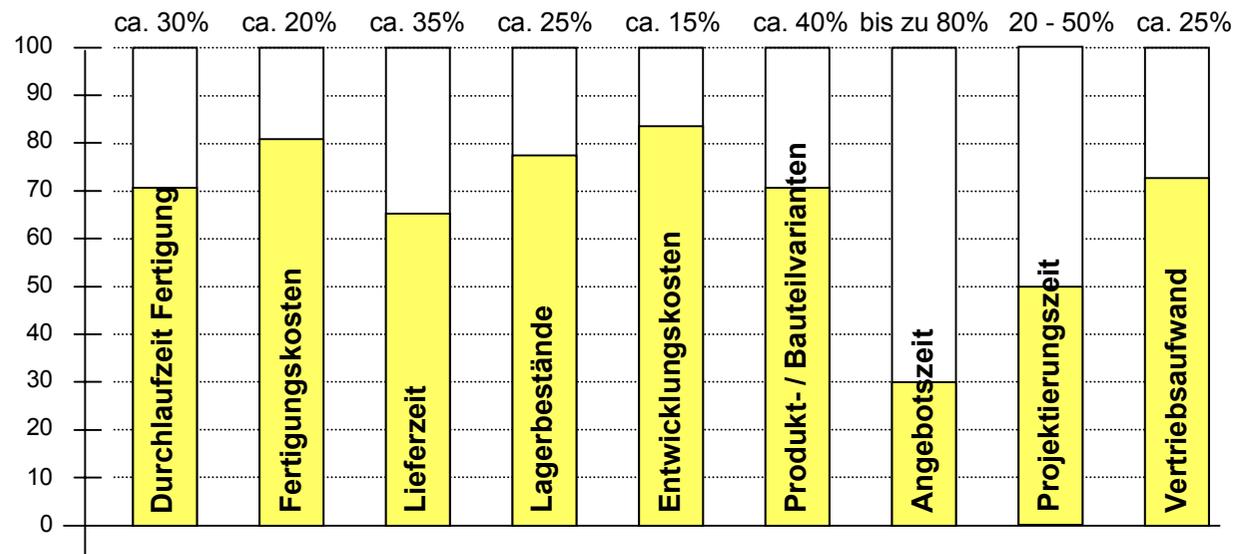
2. Strukturierung Produktwissen

Aufbau Produktkonfiguration

- Strukturierung der Produkteigenschaften und deren Ausprägungen (Sammeln von Expertenwissen aus Vertrieb / Technik)
- Einschränkung der möglichen Ausprägungen auf technisch und vertrieblich sinnvolle Varianten
- Definition der Kombinierbarkeit von Modulen und Festlegung der Restriktionen / Regeln (Aufbau Beziehungswissen)
- Abbildung des Produktwissens im Konfigurationssystem (z.B. ERP- eigenes oder externes System mit ERP- Anbindung)

Durch Modularisierung / Standardisierung und Optimierung der Vertriebsprozesse über Produktkonfiguration ergeben sich Kosten- und Zeitpotentiale

Potential zur Reduzierung von Kosten und Durchlaufzeiten



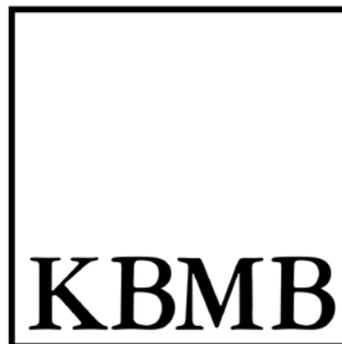
Maßnahmen

- Modularisierung
- Standardisierung
- Produktkonfiguration

Die erreichbaren Potentiale hängen ab vom Grad der möglichen Produktmodularisierung und der DV-technischen Unterstützung (Produktkonfigurationssysteme)

B. Business Case: Kapazitätsgewinnung durch Varianten „im Griff“

**Wenn Sie die
vollständige Studie (24
Seiten, incl.
Fallbeispiel aus einem
Mandantenprojekt)
erhalten möchten,
wenden Sie sich bitte
an Hr. Dr. Kösel oder
Hr. Schmid**



DR. KÖSEL + BAUR MANAGEMENTBERATUNG GMBH & CO. KG

Peterstr. 26
D-70565 Stuttgart
Tel.: +49 711 7823166
Fax: +49 711 7823167

Dr. Michael A. Kösel

eMail: michael.koesel@kbmb.de

Bernd Schmid

eMail: bernd.schmid@kbmb.de