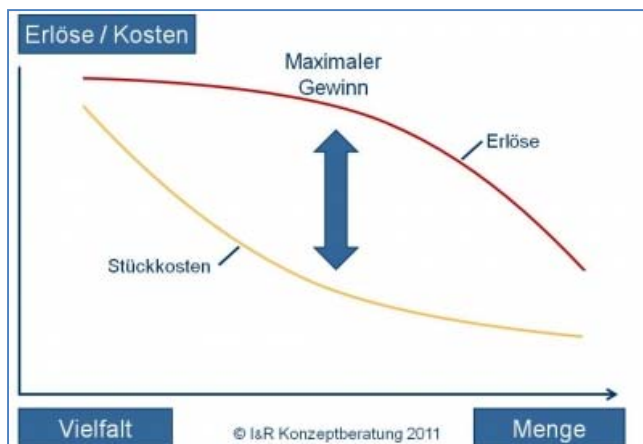


Herstellung von Produktvarianten - Kundenorientierung oder Marktdiktat?



Quelle: © I&R Konzeptberatung

Im Zeitalter des modernen Marketing spielen neben Produktinnovationen vor allem individuelle und kundengerechte Angebote eine Rolle. So wird Produkten wo immer möglich ein eigenes und hervorstechendes Erscheinungsbild verpasst – Stichwort Differenzierung – und für verschiedene Länder und Zielgruppen werden eigene Varianten geschaffen. Doch wo führt diese Entwicklung hin?

Auswirkung der Produktvarianz

Im Unternehmen erhöht sich die Produktkomplexität. Dies bedeutet nicht nur, dass die Angebotspalette breiter und tiefer wird. Vielmehr hat dies Auswirkungen auf beinahe das gesamte Unternehmen: der Einkauf muss mehr Artikel beschaffen, im Lager wird mehr Platz und Verwaltungsaufwand erforderlich, die Entwicklung muss breiter denken, die Produktionsplanung wird komplizierter und auch Marketing und Vertrieb werden komplexer. Sogar Bereiche wie Buchhaltung und Controlling sind betroffen.

Es ist daher essenziell wichtig, dass zunächst die Kosten der einzelnen Varianten korrekt und systematisch ermittelt und bewertet werden und anschließend einer Kosten-Nutzen-Beurteilung unterzogen werden. Das Ziel hierbei ist die Beherrschung der Komplexität zur langfristigen Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit.

Lösung des Problems

Ein durchgängiges Variantenmanagement gibt wichtige Hinweise, wie die wachsende Produktvarianz dennoch möglichst schlank innerhalb der Firma gehandhabt werden kann. Es liefert Antworten auf folgende Fragen:

Wie viele verschiedene Baugruppen und Bauteile tatsächlich notwendig sind, wie und wo zusätzliche Werkzeugkosten vermieden werden können, welche Aufwände „Sonderlocken“ im Hinblick auf Unternehmensprozesse haben und welche Produkte unter den gegebenen Marktbedingungen voraussichtlich profitabel sein werden.

Durch gezielte Planung des Angebots und der technischen Gestaltung der Produkte und Varianten werden Aktivitäten und Ressourcen auf erfolgreiche Lösungen mit möglichst geringer Komplexität gebündelt und potenzielle Flops vermieden.

Lernen und Umsetzen mit dem richtigen Partner

Variantenmanagement erfordert ein bestimmtes Maß an Erfahrung. Eine erfolgreiche Umsetzung und Steigerung der Effizienz funktioniert daher am besten mit Unterstützung eines erfahrenen Partners, der bereits in unterschiedlichen Projekten Wissen sammeln konnte. Oft hilft dabei ein Blick von außen. Die I&R Konzeptberatung besitzt ein umfassendes Know How und unterstützt Sie gerne bei der Umsetzung Ihrer Ziele.

Quelle:

Dipl.-Ing. Uwe Metzger, Geschäftsführer der I&R Konzeptberatung, Aßling b. München

I&R Konzeptberatung:

Die I&R Konzeptberatung ist spezialisierter Dienstleister mit den Schwerpunkten:

- Analyse von Kosten für Produktvarianten
- Konzeption von Produktplattformen und Baukästen
- Senkung von Herstellkosten bei komplexen Produkten

Zum Kundenkreis zählen mittlere und große Unternehmen aus Anlagenbau, Automobilindustrie, Investitionsgüterindustrie oder Elektrotechnik. So zum Beispiel Airbus, Audi, Gardena, General Electric, Krauss-Maffei-Wegmann, Krones, MAN, Oerlikon, Puls, Rieber, Siemens, Washtec oder Wolf.

I&R Konzeptberatung

Bahnhofstraße 64

85617 Aßling bei München

Herr Uwe Metzger

Tel. 08092 8533661

Mail umetzger@irman.de

www.irman.de