



Angebots- und Kostenkalkulation im Maschinen- und Anlagenbau

Produktkonfiguration und Angebotsdokumente

15. und 16. Juni 2016

Ort: Stuttgart, Hamletstr. 11
(VDI-Haus)



Seminarinhalt auf einen Blick

Angebots- und Kostenkalkulation im Maschinen- und Anlagenbau

- › Wie können Kunden aktiv eingebunden werden, ohne die Varianz ausufern zu lassen?
- › Maximale Flexibilität mit standardisierten Maschinen; Suchen und Wiederverwendung ähnlicher Produkte, Module und Prozesse
- › Welche Werkzeuge braucht der Konstrukteur, damit er nicht Treiber der Varianz wird?
- › Moderne Varianten-Methoden durch Baukastensystem mit Aufbau von Teilen und Baugruppen im CAD-System.
- › Variantenbeherrschung durch Verschieben des Variantengenerationspunktes an das Ende der Wertschöpfungskette
- › Mit Kostenfrüherkennung den Konstruktionsaufwand verringern
- › Value-Engineering: Produktkostenoptimierung im Maschinenbau
- › Kosten-Schätzverfahren und Gesetzmäßigkeiten
- › Anwendungsfälle und Anwenderberichte Konfiguration und Auslegung von Maschinen und Anlagen

Ihr Nutzen

Das Seminar zeigt Methoden für Kurz- und Schnellkalkulationen, Projekt- und mitlaufende Kalkulationen. Gezeigt werden Möglichkeiten zur Verbesserung von Angebotserstellung, Auftragsabwicklung durch Standardisierung und Konfiguration.

Voraussetzungen, Bedingungen, Kriterien, Leitlinien für Auswahl und Anwendung der geeigneten Verfahren sowie Systeme werden vorgestellt. Zusatzinformationen und Hilfsmittel erleichtern die Anwendung.

Die Teilnehmer lernen mit Beispielen

- Möglichkeiten und Einsatzbereiche der Methoden
- diese auf eigene Probleme zu übertragen
- die einzelnen Verfahren auszuwählen und anzuwenden.

Personenkreis

Fach- und Führungskräfte aus Angebotswesen, technischem Vertrieb, Projektierung, Konstruktion und Arbeitsvorbereitung.

Weitere Seminare finden Sie unter
www.vdi-fortbildung.de



Dr. Eugen Bendeich

Viele Prozesse werden erstmalig oder gar einmalig durchgeführt, spätere Optimierungen sind nicht möglich. Weiterhin fehlen vielfach Vergleichs- und Beurteilungsmöglichkeiten. Dies führt zu Unsicherheiten, unvollständigen Informationen, mehr Nacharbeiten, zunehmenden Entwicklungskosten sowie Entwicklungs- bzw. Konstruktionszeiten.

Termingerechte, hochwertige, aussagefähige, passgenaue, individuelle, technisch geprüfte und ausreichend genaue Angebote sichern einen Wettbewerbsvorteil. Bereits in frühen Phasen der Angebotserstellung und Konstruktion werden, bei noch unvollständiger Produktfestlegung die Kosten für das gesamte Objekt benötigt. Auf der Basis bekannter Kostenstrukturen und Projektdaten können Durchführbarkeit und Aufwand für einen Auftrag meist schnell bewertet werden.

Eine Konfiguration hilft bei komplexen Produkten schnell mit geringem Aufwand eine kundenspezifische, fehlerfreie Produktvariante als Angebot zu erstellen. Der Konfigurator ist Motor für Angebotswesen und Auftragsabwicklung, indem er Informationen für die notwendigen Stücklisten, Fertigungszeichnungen, Fertigungsunterlagen usw. liefert.

Im Seminar erfahren Sie, wie Angebote und Kalkulationen für variantenreiche, kundenindividuelle Maschinen und Anlagen schnell und kundengerecht erstellt werden können. Sie lernen Verfahren zur Angebotsbearbeitung und Produktkonfiguration mit ihren Anwendungsbereichen und Einsatzvoraussetzungen kennen.

Dr. Eugen Bendeich

Referenten

Dr.-Ing. Eugen Bendeich VDI, Industrieberatung, Stuttgart
Marion Heidenreich, Industrie-Lösungs-Management Maschinenbau, SAP SE

Robert Kurzweil, Head of PS, KION Warehouse Systems GmbH Reutlingen
Stefan Nitsche Hainbuch GmbH Marbach

Zum Thema

Konkurrenzdruck, steigende individuelle Kundenanforderungen, kürzere Innovationszyklen, komplexere Produkte und Prozesse erzwingen interdisziplinäre Zusammenarbeit organisationsübergreifender Teams, in die auch Lieferanten und Kunden einbezogen werden. Individuellere Produkte mit steigenden kundenspezifischen Anteilen verringern die Auftragsmengen.



Seminar-Programm

15. Juni 2016, 9.00 – 17.30 Uhr

Dr. Eugen Bendeich Angebotserstellung

- › Nutzen des Angebots vor technischen Details darstellen
- › Kern der Argumentation sollte Leistung statt Preis sein

After Sales Geschäfte, Dienstleistungen, Leistungsbündel, Lösungsanbieter

- › Wirtschaftliche und wettbewerbsstrategische Bedeutung; Kundenzufriedenheit, Kundenbindung
- › Mögliche Leistungsinnovationen: technische Beratung, Angebotsausarbeitung, Inbetriebnahme, Leistungen im Lebenszyklus
- › Auflistung im Angebot und Verrechnung? Wirkungen, Wertschätzung

Ansätze zur Verringerung des Aufwands

- › Die Varianz begrenzen ohne Aufträge zu verlieren
- › Dokumentation und Suchen gefertigter ähnlicher Produkte
- › Wiederverwendung von Produkten, Modulen, Prozessen

Vorteile durch Standardisierung, Modularisierung, Vereinheitlichungsprogramme; Variantenmanagement

- › Gleichteilestrategien zur Beherrschung der Produktvarianz
- › Strukturierung, Überarbeitung und Bereinigung bestehender Produktdaten
- › Prozess der Angebotserstellung für Produkte und Lösungen mit Baukästen und Baureihen
- › Kostensenkung durch größere Lose und kürzere Projektdauer/Lieferzeiten

Zielkostenmanagement – Target Costing

- › Vom Marktpreis zu zulässigen Herstellkosten
- › Beispiele zur Zielkostenermittlung

Kostenermittlungsmethoden für frühe Konstruktionsphasen

- › Kurz- und Schnellkalkulation über Kostenstrukturen, Ähnlichkeitsgesetze, Form, Geometrie, Kostenwachstumsgesetze, Kostenfunktionen
- › Beispiele Kostenermittlung für Module, Baugruppen, Teile

Kosten-Schätzung für Maschinen und Anlagen

- › Anforderungsgruppen im Maschinenbau und Definition von häufiger gebauten repräsentativen Referenzmaschinen
- › Value-Engineering: Produktkostenoptimierung
- › Größendegression schlägt Mengeneffekte durch Massenproduktion

Ende des Seminartags gegen 17.30 Uhr



Seminar-Programm

16. Juni 2016, 8.30 – 17.00 Uhr

Dr. Eugen Bendeich

Workshop Ermittlung der Herstellkosten für eine Maschine

- › Notwendige und erreichbare Genauigkeit
- › Gewichtung der Kostenelemente und Konzentration auf die größten Kostentreiber
- › Kostenermittlung auch bei unvollständigen Informationen über Produkte und Prozesse

Marion Heidenreich

SAP Product Lifecycle Costing - Die neue SAP Lösung für die angebots- und entwicklungsbegleitende Kalkulation

- › Kostenkalkulationen für Angebote mit großem Engineering Anteil in der frühen Entwicklungsphase erstellen
- › Daten aus CAD-Systemen oder ERP System (Komponenten, Materialien oder Arbeitspläne) für die Kalkulation heranziehen
- › Analyse- und Vergleichsmöglichkeiten effektiv nutzen
- › Anwender durch die flexible, intuitive Benutzeroberfläche und die Performance mit SAP HANA begeistern

Stefan Nitsche

Angebotskalkulation eines Variantenfertigers

- › HAINBUCH und kundenspezifische Sonderprodukte
- › Projekt- und Auftragsablauf; Arbeitsschritte der Wertschöpfung
- › Angebotskalkulation auf Basis von Richtkennwerten und Faktoren
- › Vorgehensweise und Praxisbeispiele

Robert Kurzweil

Preisbildung komplexer Kleinserienprodukte mit hoher Variantenvielfalt und hohem Anteil an Kundenanpassungen

- › Produktspektrum und Marktumfeld
- › Produkt- und Marketingstrategie
- › Kosten- und Angebotskalkulation oder Preisbildung und Preisstrategie?
- › Preisfindung im Baukasten für hoch variante Produktkonfigurationen
- › Prozesskette von der Anforderung bis zur Auslieferung und im Service

Zusammenfassung und Schlussdiskussion

Ende des Seminars gegen 17.00 Uhr

Informationen

Seminarpreis

Seminarpreis	1.020,00 €
Seminarpreis VDI-Mitglieder	960,00 €

Im Seminarpreis sind Seminarunterlagen und Verpflegung enthalten (Mittagessen, Pausensnacks, Getränke).

Anmeldung

Württembergischer Ingenieurverein
Hamletstraße 11, 70563 Stuttgart

Telefon	0711 13163-10
Fax	0711 13163-60
E-Mail	anmeldung@vdi-stuttgart.de
Internet	www.vdi-fortbildung.de

Kontakt Frau Dorothee Fischer

Ihr Elektrofahrzeug laden Sie am VDI-Haus Stuttgart kostenlos

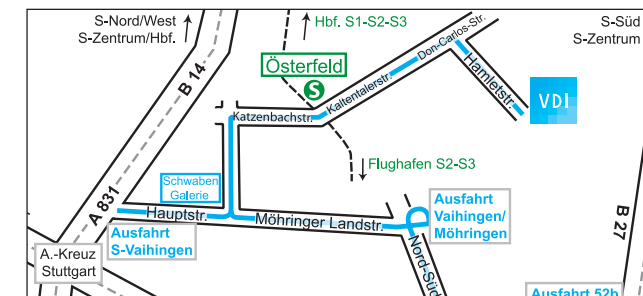
Ihre Anmeldung wird innerhalb von 5 Werktagen bestätigt.

Rechnung

Der Seminarpreis wird mit dem Erhalt der Rechnung fällig. Die Rechnung wird 8 bis 10 Werktage vor Seminarbeginn zugesandt.

Stornierung der Anmeldung

Bei Abmeldungen bis 10 Werktage vor Veranstaltungsbeginn berechnen wir 120,- €. Nach diesem Termin ist der volle Seminarpreis fällig. Muss eine Veranstaltung aus unvorhersehbaren Gründen, die der Veranstalter nicht zu vertreten hat, auch kurzfristig, abgesagt werden, erfolgt eine sofortige Benachrichtigung. In diesem Fall besteht unsererseits nur die Verpflichtung, den bereits gezahlten Seminarpreis zurück zu erstatten.



Das VDI-Haus ist von der S-Bahn, Haltestelle ÖSTERFELD in 5 min. zu Fuß zu erreichen. Die Linien S1,2+3 fahren über Haltestelle S-Hbf, S2+3 fahren zum Flughafen.

Fax: (0711) 131 6360

Anmeldung zum Seminar

Angebots- und Kostenkalkulation im Maschinen- und Anlagenbau

15. und 16. Juni 2016 (Kurs-Nr.: W 16. 30116.01 P)

Herr/Frau, Titel

Vorname

Name

Firma

Bereich/Abt. Teilnehmer

Ansprechpartner

Straße, Nr./Postfach

PLZ, Ort

Telefon

Telefax

E-Mail

Bitte Hotelliste zusenden

Seminarpreis 1.020,00 €

VDI-Mitglieder 960,00 €

VDI-Mitgliedsnummer

Ihre Anmeldemöglichkeiten

per Fax: (0711) 1 31 63 60

> per E-Mail: anmeldung@vdi-stuttgart.de

> im Umschlag an:

VEREIN DEUTSCHER INGENIEURE
württembergischer Ingenieursverein



Verein Deutscher Ingenieure
Württ. Ingenieurverein
Hamletstr. 11
70563 Stuttgart