

Viele Hersteller von Maschinen und Anlagen kämpfen derzeit um ihre globale Konkurrenzfähigkeit. Die Heimatmärkte sind nach wie vor schwach und der bisher als „billig“ verrufene asiatische Wettbewerb betritt mit steigender Performance den Weltmarkt. Hastig initiierte Reaktionen infolge verlorener Aufträge münden meist im klassischen „Cost Cutting“ und führen selten zum Ziel. Wandstärken und Instrumentierung sind bereits minimal, die Betriebskosten (OPEX) würden steigen oder die Ideen sind mit dem Anspruch technologischer Führerschaft nicht vereinbar. Die Lösung liegt daher in einer ganzheitlichen Betrachtung, die neben der Kostenfrage auch die eigene strategische Positionierung einbezieht:

- Für welche Produkte ist eine Initiative zur Kostensenkung überhaupt sinnvoll?
- Wo sind große Hebel zur Kostensenkung: Material, Engineering, Baustelle,...?
- Welche dieser Hebel passen zu unserer Produkt-Markt-Positionierung?
- Wie hoch sind die Potenziale und mit welchen Methoden heben wir diese?
- Wie setzen wir die gewonnenen Erkenntnisse in ein Konzept um?
- Welche Veränderungen bedeutet das Konzept für unsere Organisation?

Der Ansatz von maexpartners berücksichtigt alle wesentliche Rahmenbedingungen und führt zu einem Gesamtkonzept für eine kosten- und funktionsoptimierte Referenzanlage oder –maschine:

- Ein Referenzprodukt wird nach Analyse des Marktumfeldes ausgewählt und somit eine **hohe Marktabdeckung des optimierten Produkts** sichergestellt
- Die Ist-Kostenstruktur wird detailliert erhoben; hierbei werden die **Hebel zur Kostensenkung** identifiziert und die **Basis für die spätere Potenzialermittlung** geschaffen
- Im Innovations-Workshop werden in mehreren Expertenteams entlang vorab definierter Leitfragen die **Ideen für Einsparungen** identifiziert
- In der Konzepterstellung wird der Ideen-Pool verdichtet, **Potentiale** und **Realisierbarkeit** bewertet und schließlich ein **Gesamtkonzept** erarbeitet
- Nach der Implementierung steht ein **kosten- und funktionsoptimiertes Produkt** zur Verfügung, das je nach Geschäftsmodell direkt vermarktet oder als Basis für Standardisierungsansätze eingesetzt werden kann (vgl. maex Referenztechnik)

