

Die detaillierte Bottom Up Kalkulation ist bei den meisten Anlagenbauern ein sehr systematischer und etablierter Prozess. Er bildet das Rückgrat für die Preisermittlung im Angebotsfall. Inhärent mit dem Verfahren der Bottom Up Kalkulation verbunden ist seine Tendenz zur signifikanten Überschätzung der Anlagenkosten, da mit der Aufsummierung der Einzelpositionen Zuschläge, Sicherheitsfaktoren, etc. oft mehrfach gezählt werden. Der Marktpreis einer Anlage, welcher vom Bottom Up Preis dann oft gravierend abweicht, kann vom Vertrieb meist gut eingeschätzt werden. Die Differenz zwischen Marktpreis und dem kalkulierten Bottom Up Preis ist dann jedoch in den meisten Fällen nicht transparent nachvollziehbar.

Die Herausforderungen bei der Zielpreiskalkulation im Anlagenbau bestehen nun darin

- eine Top Down Kostenschätzung zu etablieren, die den Marktpreis zuverlässig herleiten kann.
- die Bottom Up Kalkulation mit der Top Down Kostenschätzung in einem iterativen und stabilen Prozess zu einer akkuraten und zuverlässigen Angebotskalkulation zu verbinden.

Die Schwachstellen einer klassischen Bottom Up Kalkulation im Anlagenbau, die typischerweise zu signifikanten Overpricing führen, kompensiert man am besten durch die Ergänzung eines **Top Down Zielpreisermittlungsverfahrens**. Hierbei handelt es sich um eine **bewährte Methodik**, in der das gesamte technische und kommerzielle Know How des Anlagenbauers auf Basis angebotener und abgewickelter Projekte, technisch präferierter Referenzlösungen und Werkzeugen zur Kosten skalierung auf das spezifische Kundenprojekt zu einer zuverlässigen Gesamtsystematik verbunden werden. Diese „**Common Info Base**“ in ihrer Struktur und ihrem Einsatz zur Ermittlung des Anlagenzielpreises bildet das Herzstück einer jeden Zielpreiskalkulation. Darüber hinaus ist man auf Basis eines solchen Modells auch schnell in der Lage die Auswirkungen von Optimierungsmaßnahmen zu validieren und eine systematische Herleitung des Marktpreises zu betreiben.

