

Target Costing – das richtige Produkt zum richtigen Preis

Methodik

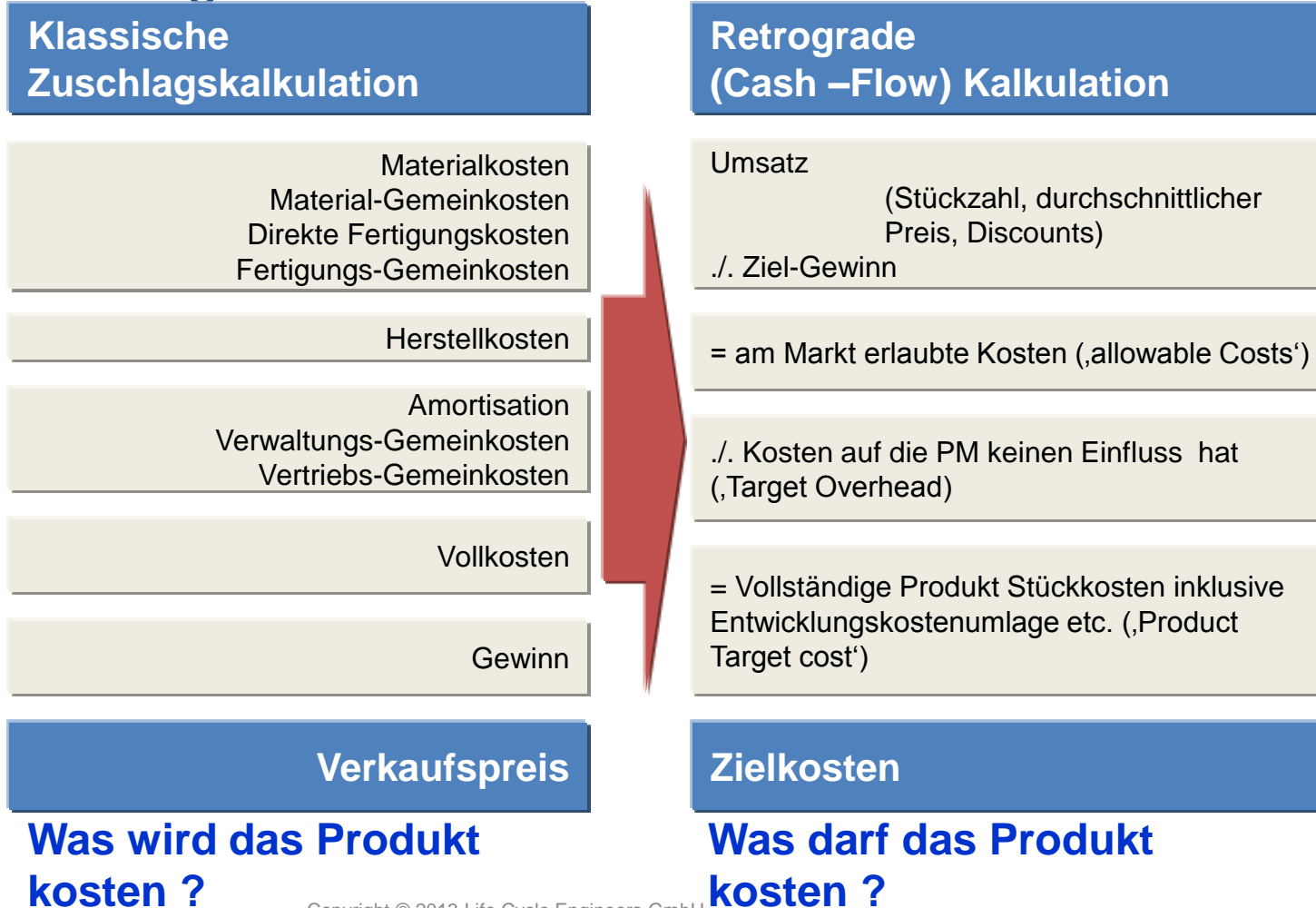
Zusammenhang
zu weiteren
Methoden
Referenzen

Your Product is our Passion!

Erfolgsfaktoren

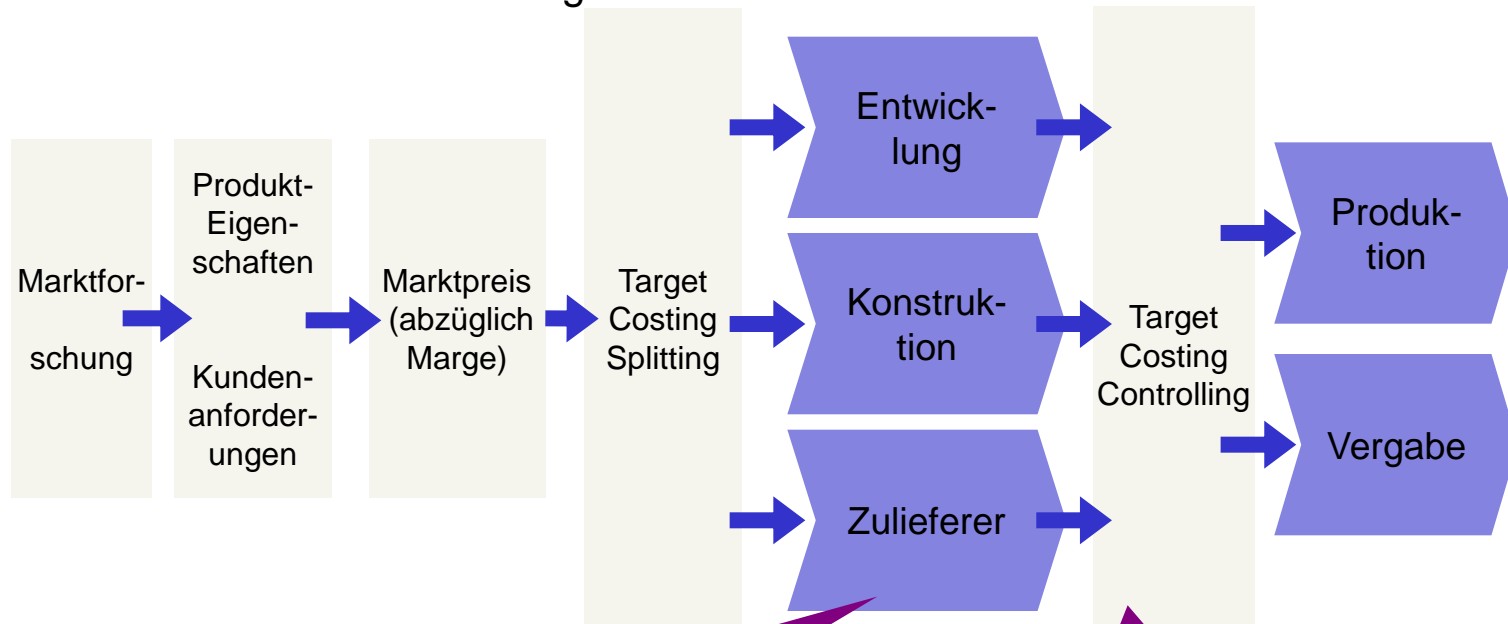
- Target Costing als **integrierte Aufgabe** der Produktentwicklung
- **Funktionsorientierung** als Basis für alle Engineering Methoden (QFD, TC, FMEA, Reifegrade, ...)
- **Prozessintegration** des Target Costings mit der QFD zur **frühen Festlegung des Kundennutzens** und des damit verknüpften **Kundenwertes**
- Das Target Costing ist über den Produktertragsindex **in die Innovationsprozesse integriert**
- **Teambasierte Umsetzung** mit kombinierten **Top Down - Bottom Up** Ansatz
- **Gesamtheitlicher F&E Controllingansatz**, der das Target Costing für die Kostensteuerung des Produktes mit dem Projektcontrolling und dem Engineering Performancemanagement über die Engineering Scorecard integriert
- **Verbindliche Kostenwerte** und **Steuerung der Erreichung** der Kostenziele
- **Kenngößen** aus der Kunden-, Prozess-, Wertschöpfungs-, Innovations-, Mitarbeiter-, und Strategiesicht
- Transparente, **nachvollziehbare Entscheidungsprozesse**

Kostentransparenz – Kostenermittlung durch Target Costing



Target Costing - Übersicht

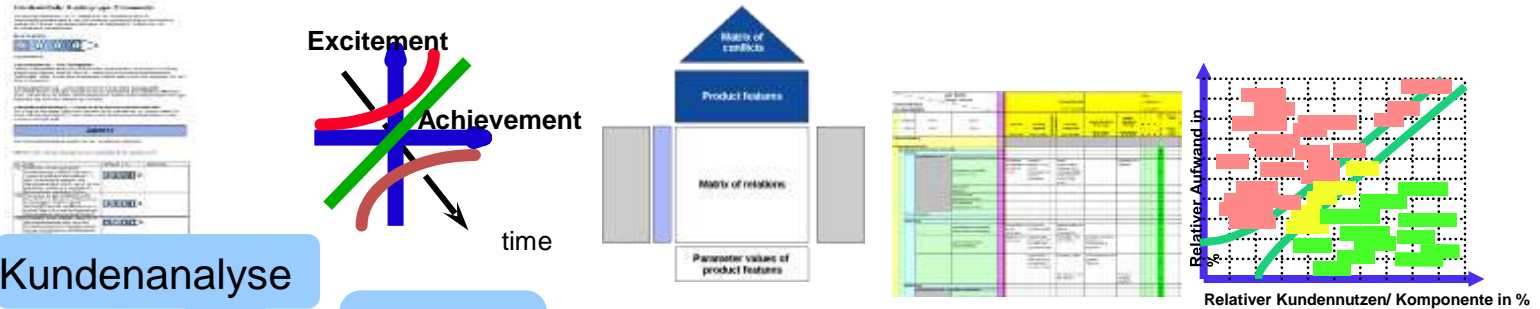
- Zielkosten als Basis für die technisch Definition des Produktes (Was darf das Produkt kosten?)
- Kontinuierliche Annäherung an die Kostenziele



Vom Markt abgeleitete Zielkosten erzwingen eine kontinuierliche Anpassung der Kosten für die Komponenten durch alle Beteiligten

Kontinuierliche Reduktion und Anpassung der Kosten

Target Costing – Methoden und Prozessintegration



Festlegen der Zielkunden

Kundenanalyse

KANO Analyse

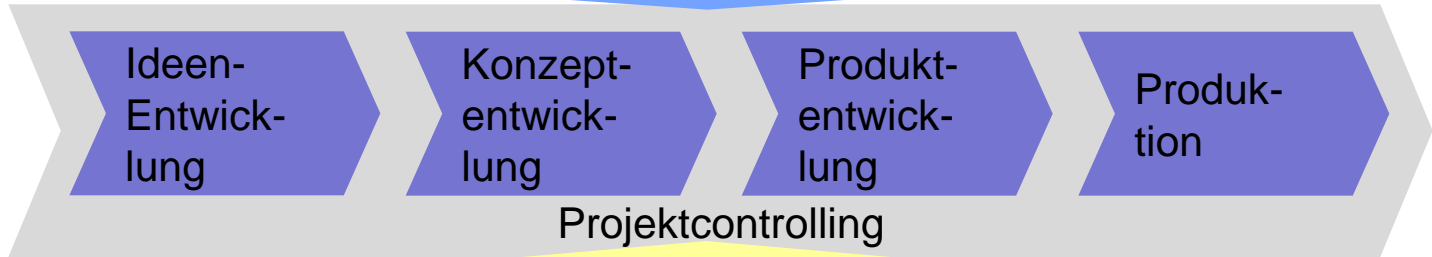
QFD der Anforderungen

FMEA (System, Design)

Value Cost Charts

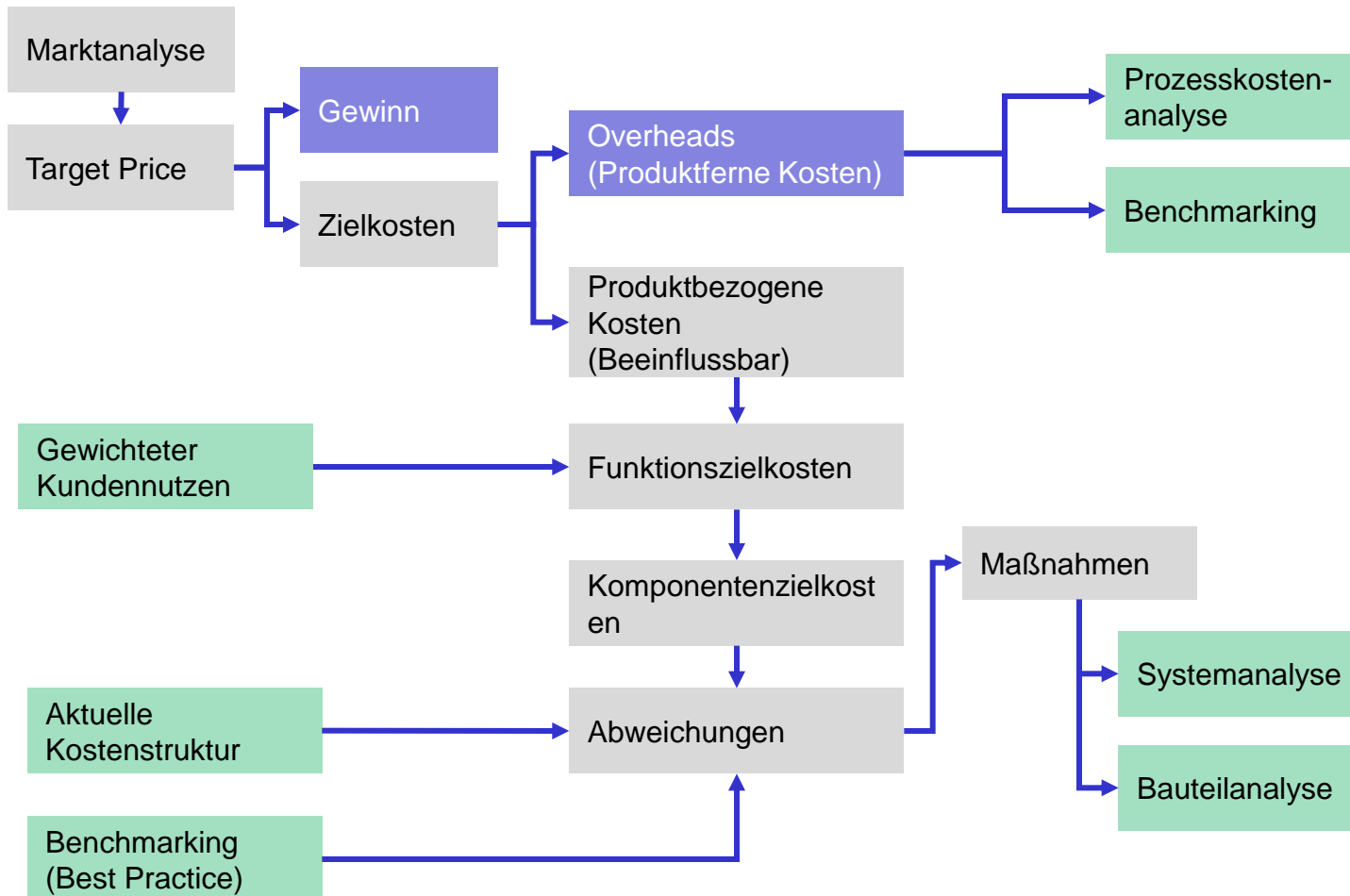
Identifizieren der Kunden

Target Costing



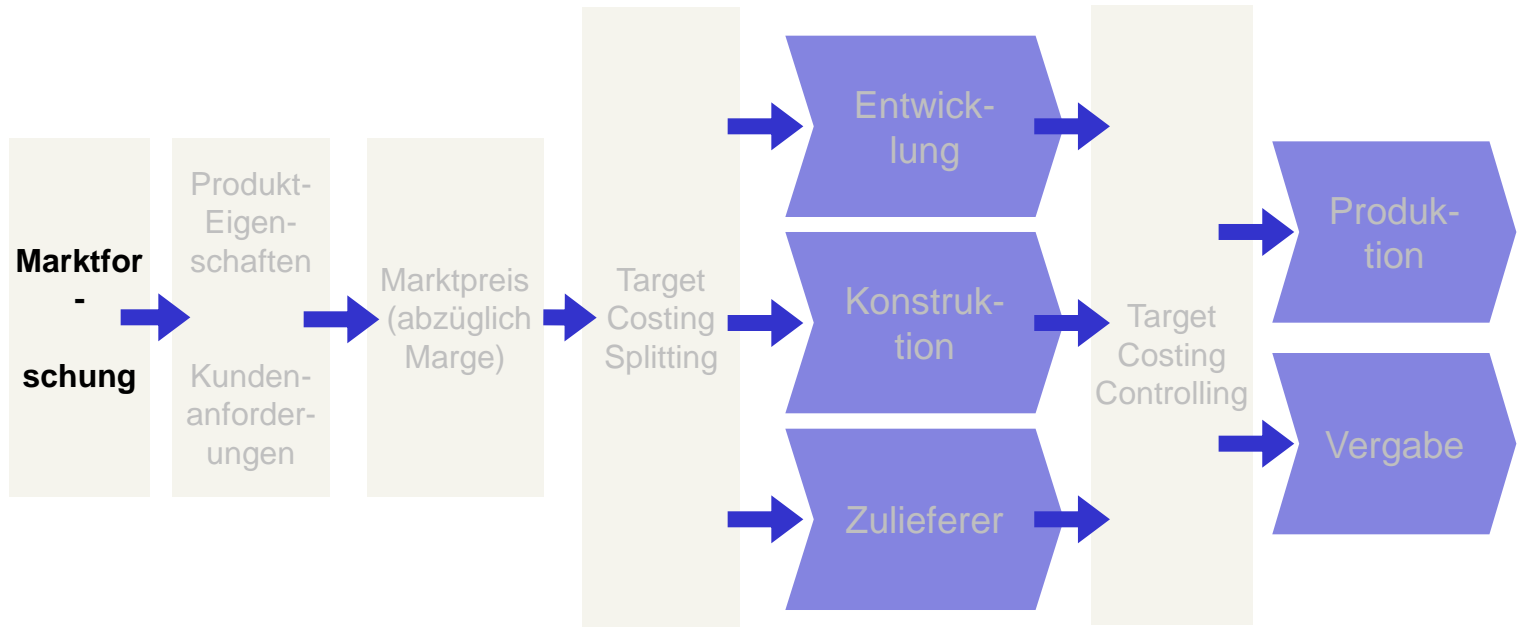
F&E Controlling, Engineering Scorecards

Target Costing Prozess





Target Costing - Übersicht

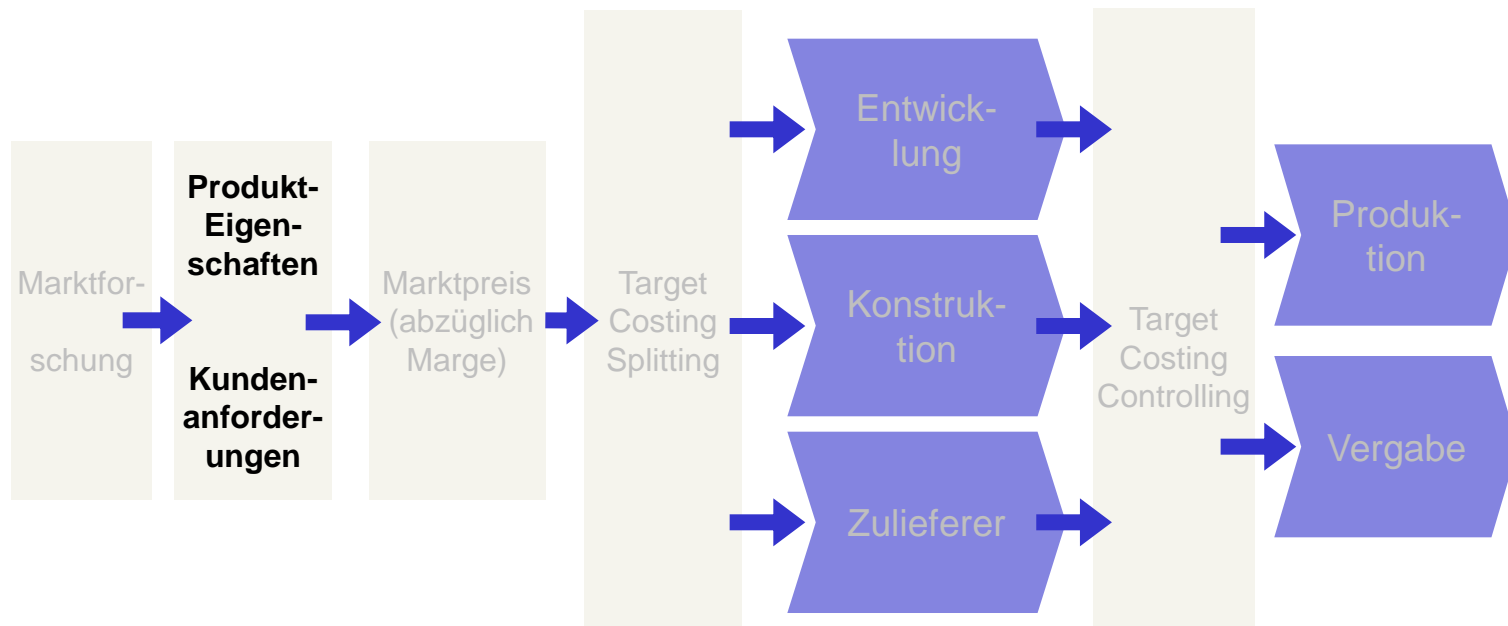


Schritte einer Produktkonzeptbewertung – Identifikation der Zielgruppen und deren Potentiale

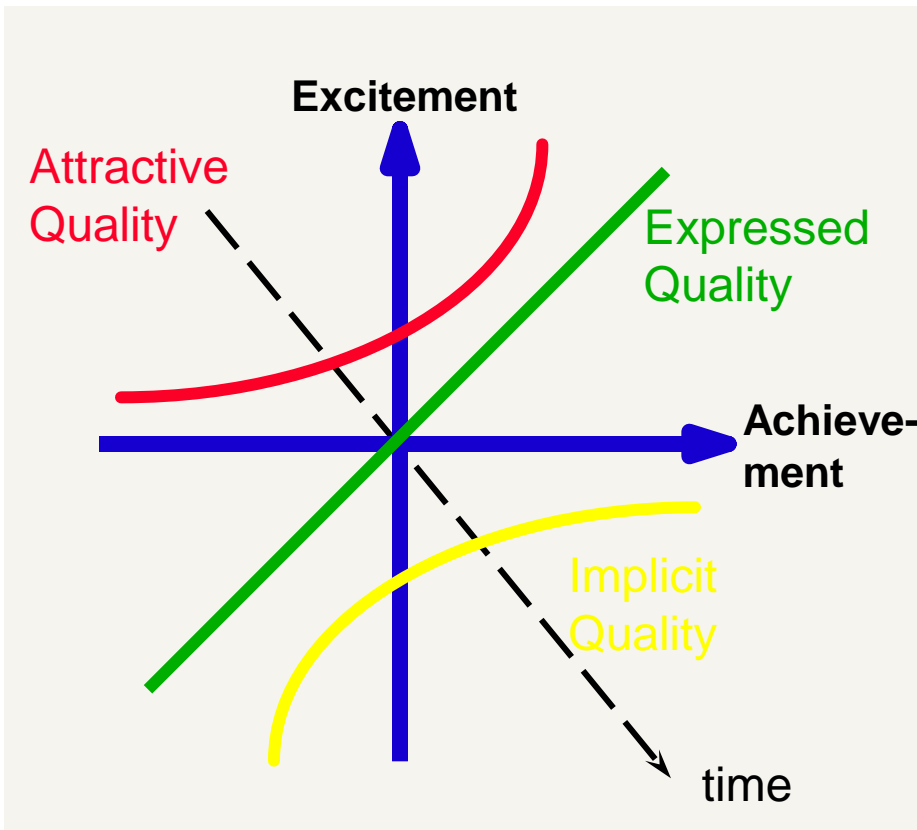
- Festlegung der Ausprägungen für eine Kundengruppendifferenzierung
 - Regionale, nationale, globale Kunden
 - Größe der Kunden (MA, Umsatz, Auftragsvolumen)
 - Rolle der Vertriebskanäle/ Händler (Gebietshändler, lokaler Händler)
 - Produktportfolio des Kunden
 - Tätigkeiten und Arbeitsprozesse
 - Händler/Endkunden Differenzierung
- Definition der Kundengruppen
 - Zuordnung der Ausprägung pro Kundengruppe
 - Schlüsselkriterien pro Kundengruppe
- Wettbewerbssituation
 - Marktposition gegenüber Wettbewerb
 - USP's



Target Costing - Übersicht



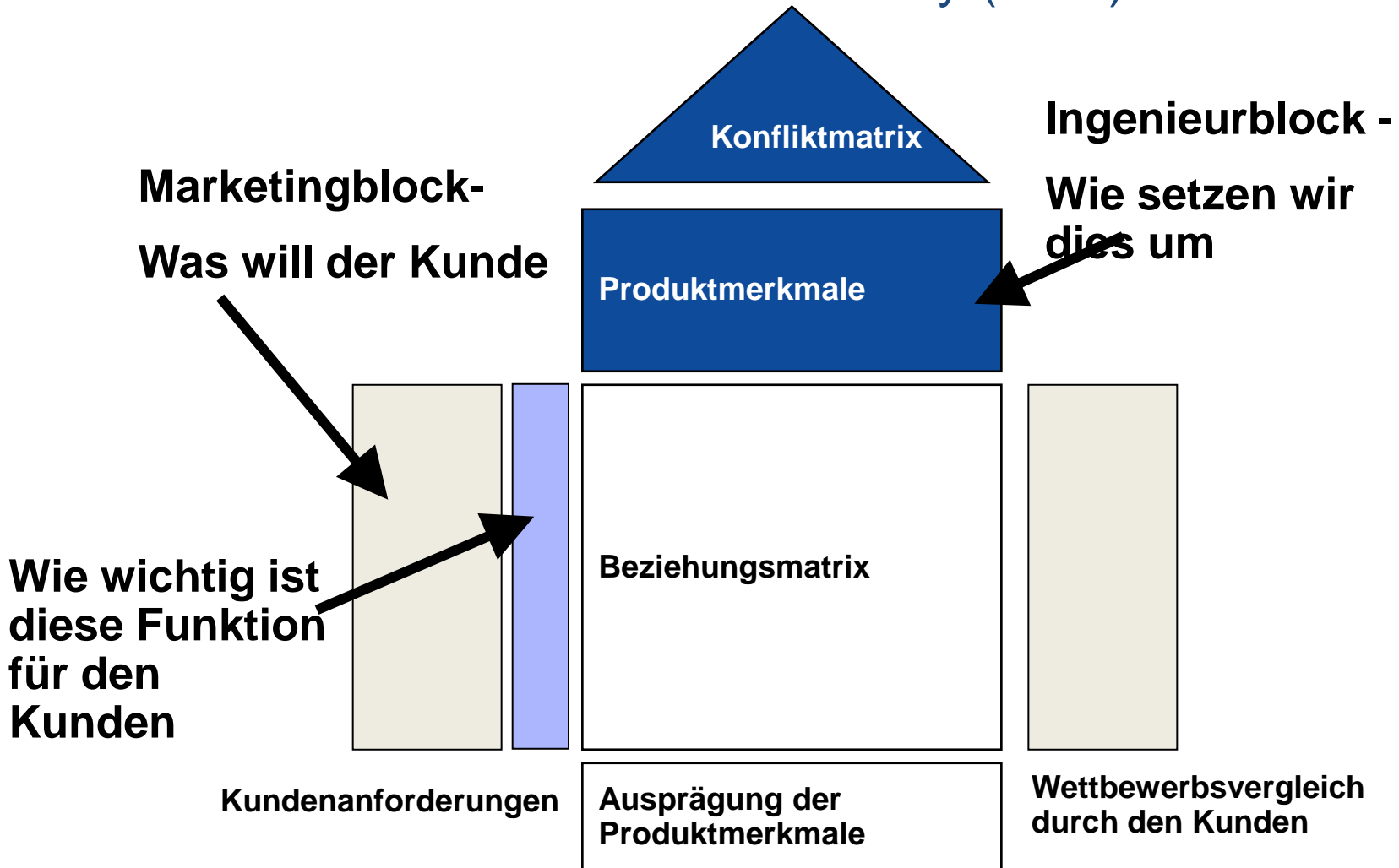
Marktanalyse und Konzeptfindung



- Sammeln der Kundenanforderungen und strukturieren anhand der KANO Graphik
 - Basisanforderungen gewichtet
 - Leistungsanforderungen gewichtet
 - Begeisterungsanforderungen gewichtet
- Ermitteln der technischen Ausprägung für die Zielwerte
- Definieren der objektiven Zielwerte

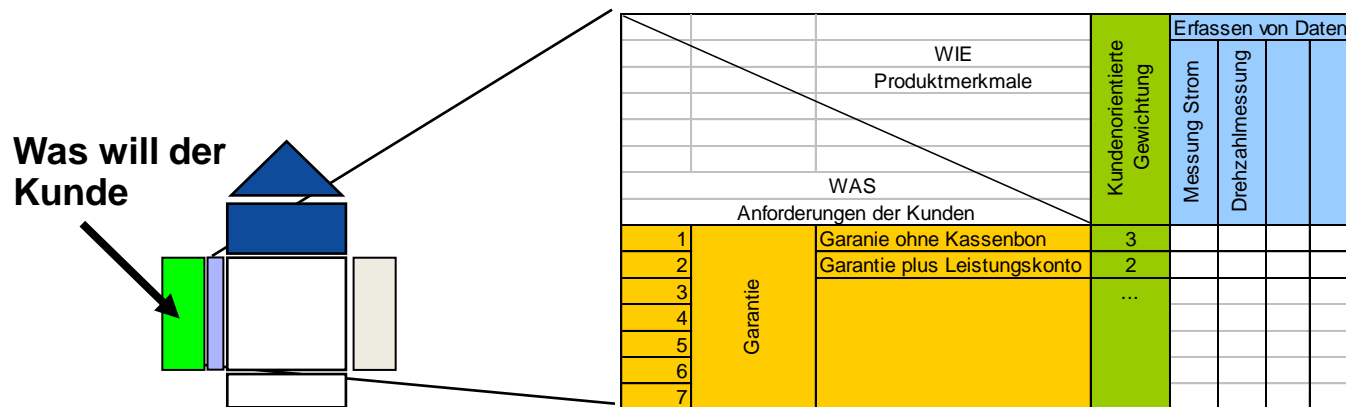


QFD Methodik - das House of Quality (HoQ)



Kundenbefragung

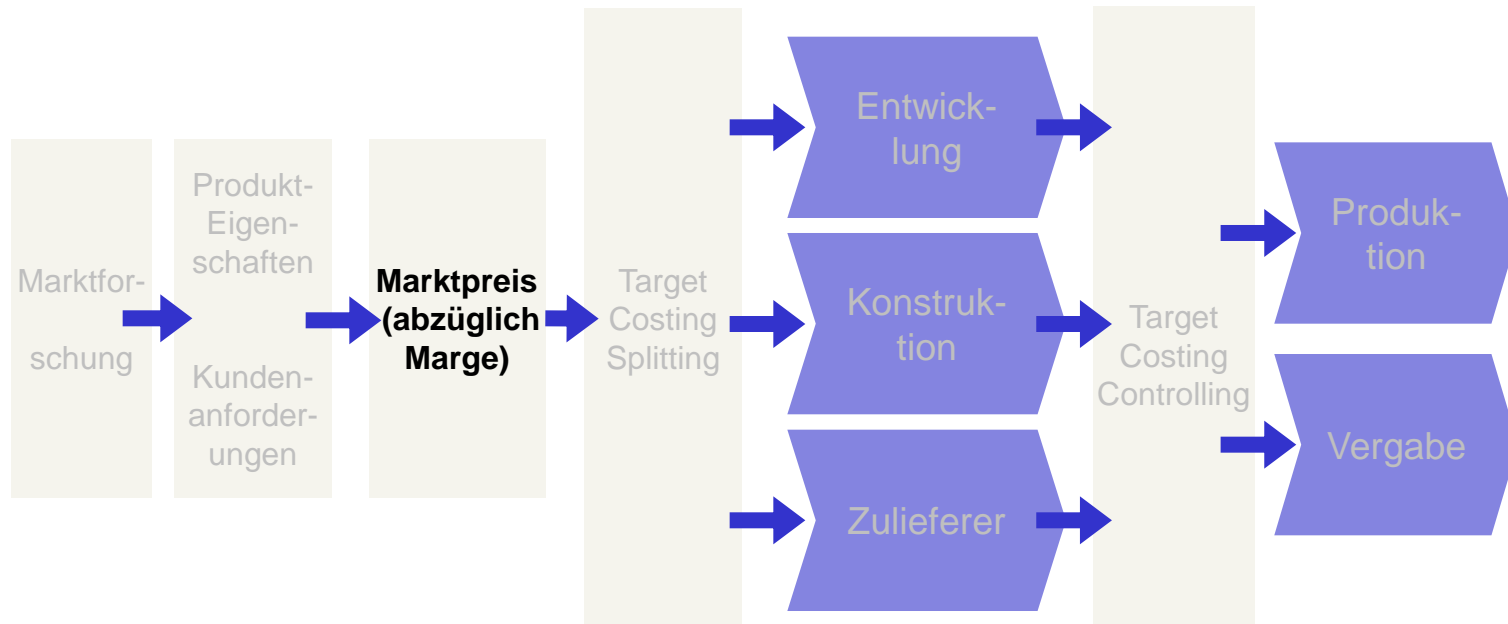
- Identifizieren der Zielkunden für die geplante Kundenlösung
- Sammeln neuer Kundenanforderungen in den verschiedenen Kundengruppen
- Bewerten aller Anforderungen durch die Kunden
- Festlegen der kundenorientierten Gewichtungsfaktoren für die QFD als Auswertungsergebnis der Befragung
- Rückkopplung zu den internen Bewertungen aus der KANO Analyse
- Verifikation der Kundenclusterung



Produktkonzeptbewertung

- Durchführen einer QFD Analyse
 - Kundenanforderungen sammeln und gewichten
 - Definieren der Produktfunktionen
 - Bewertung der Beiträge, die die Funktionen zur Erfüllung der Kundenanforderungen liefern
 - Berechnung der Funktionsgewichtung
 - Definition der Produktkomponenten
 - Abschätzung der Beiträge der Komponenten zur Realisierung der Funktionen
- Ableiten einer Bewertungsmatrix aus der QFD
 - Auswahl der Komponenten mit hohem Kundennutzen
 - Bewertung des Aufwandes zur technischen Realisierung der jeweiligen Funktion

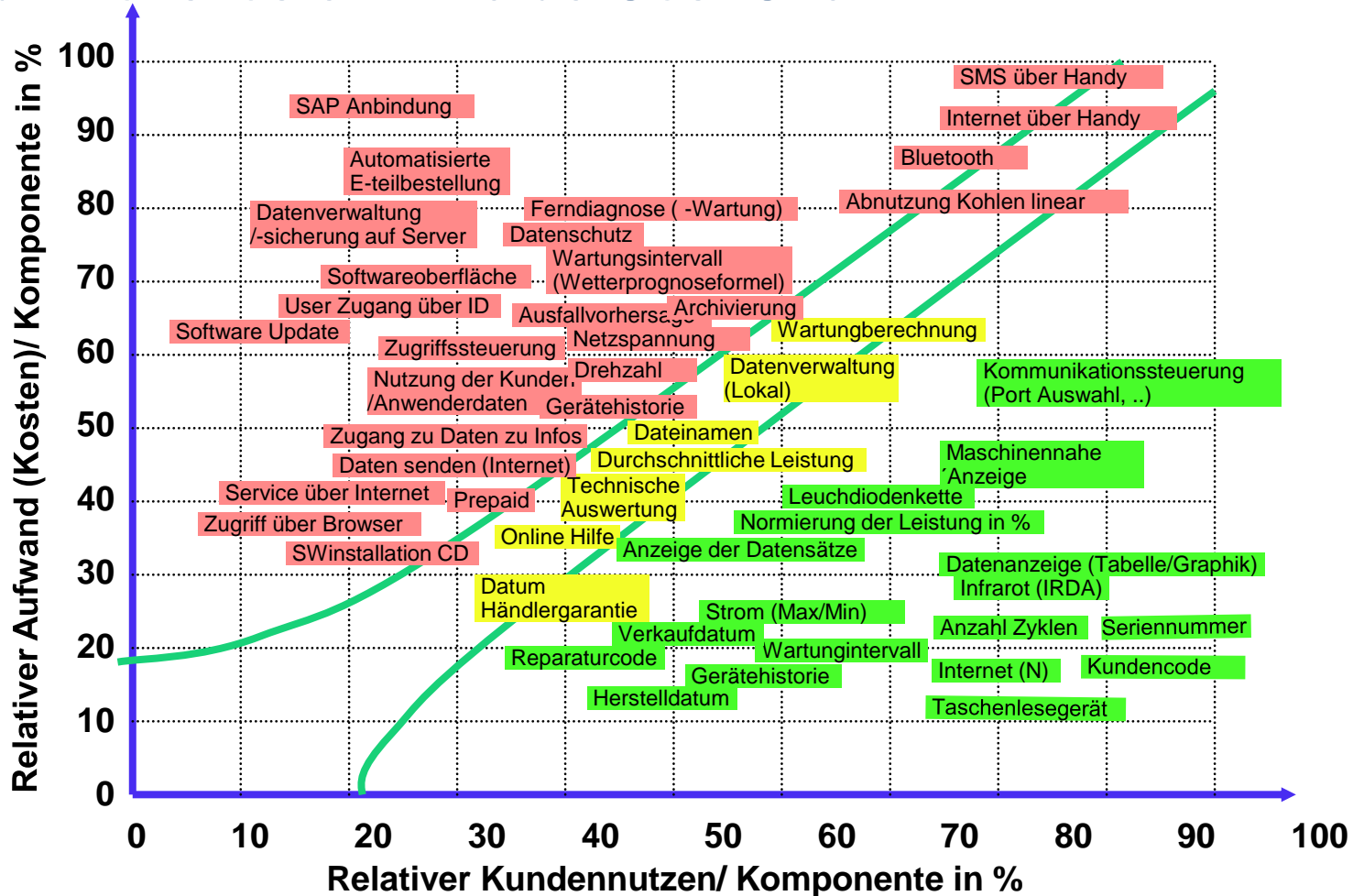
Target Costing - Übersicht



Festlegen des Produktkonzeptes – Findung des Marktpreises

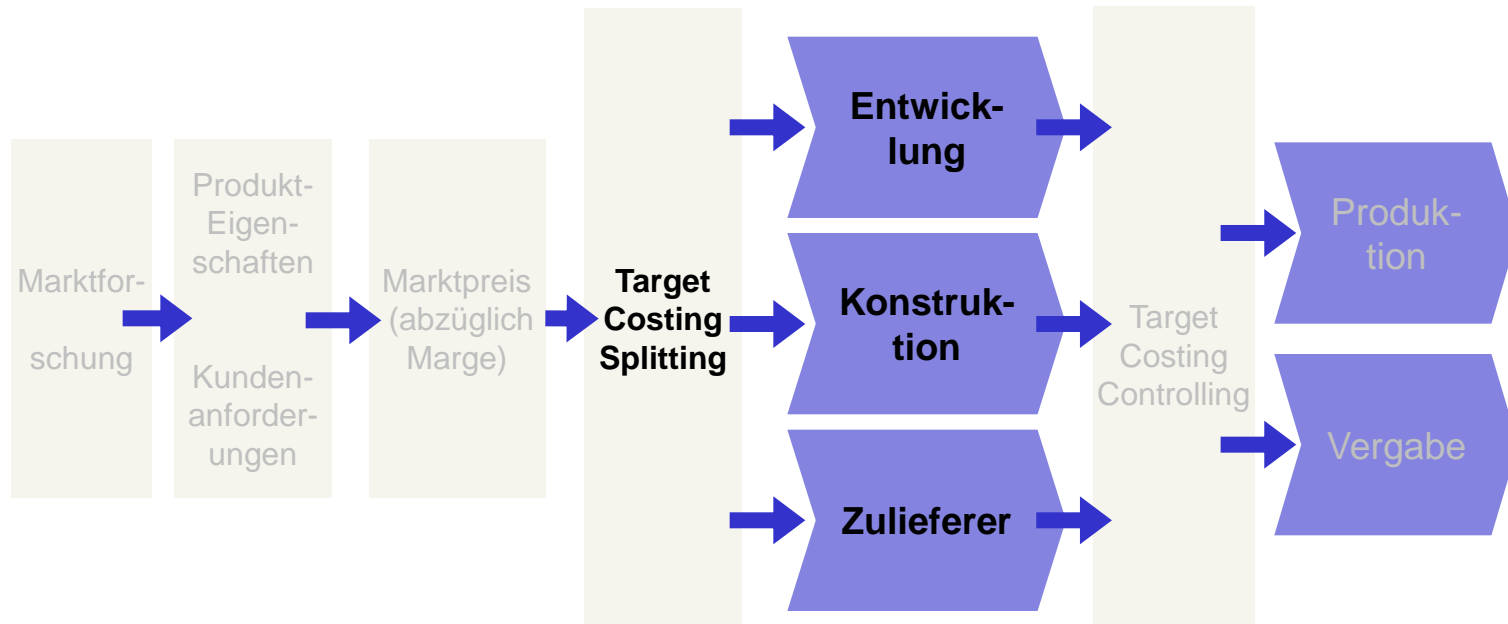
- Fokussierung auf die Funktionen mit einem möglichst hohen Kundennutzen bei einem relativ niedrigen Realisierungsaufwand
- Festlegung, der aus dem Kundennutzen abgeleiteten Zielkosten.
Kosten / Nutzen Betrachtung
- Grobe Funktionsspezifikation, definieren von Modulen und festlegen einer geeigneten Strukturierung der Teilsysteme, identifizieren der Kostenpotentiale
- System FMEA zur Festlegung der Funktionsstruktur, erkennen von kritischen Komponenten und Bewertung der Risiken
- Ableiten geeigneter Komponentenstrukturen aus der Funktionsstruktur (QFD 2)

Gewichteter Kundennutzen und bezogene Funktionskosten - Value Cost Chart



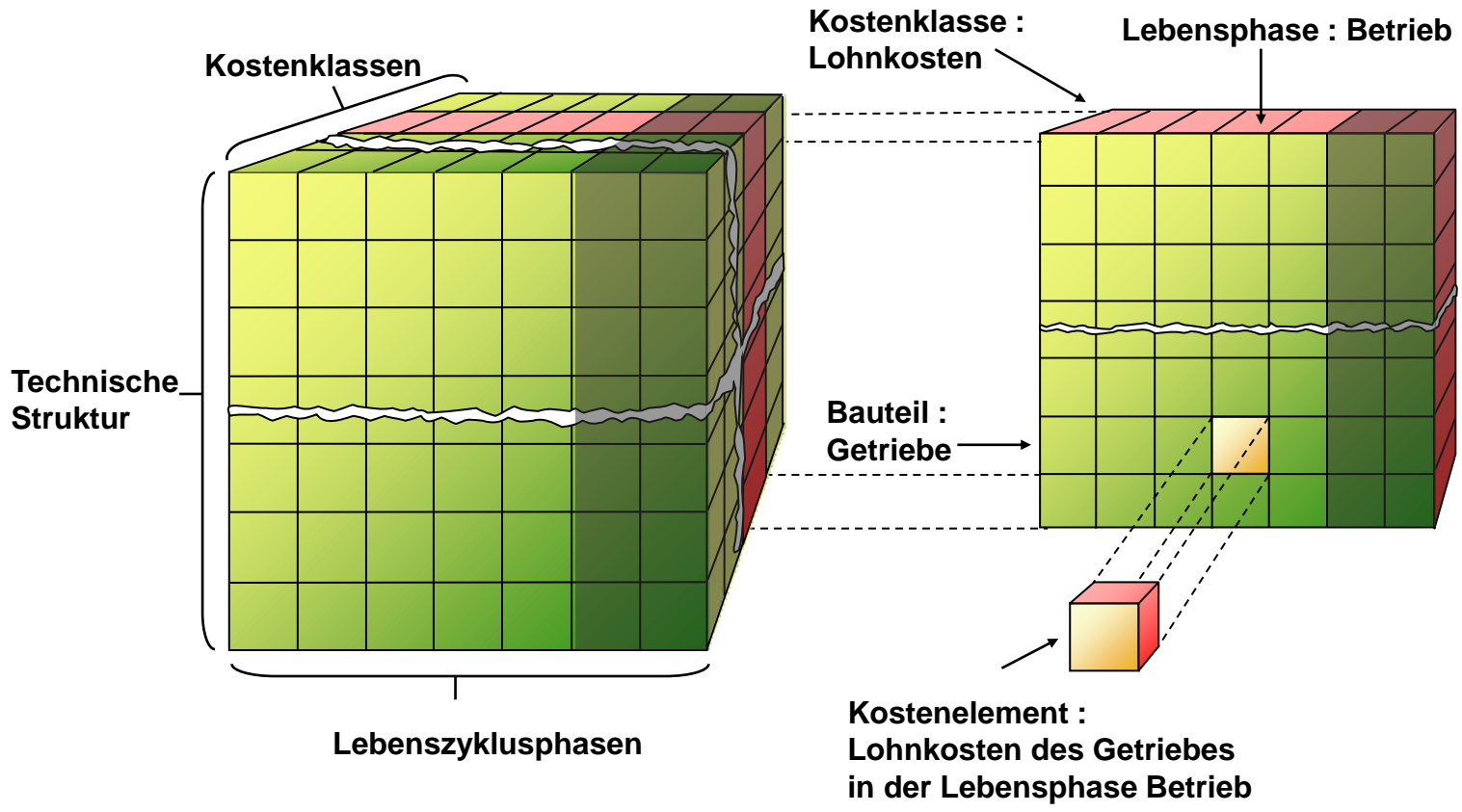


Target Costing - Übersicht





Strukturierung der Kosten Kostenmatrix nach IEC 300-3-3 (Beispiel)

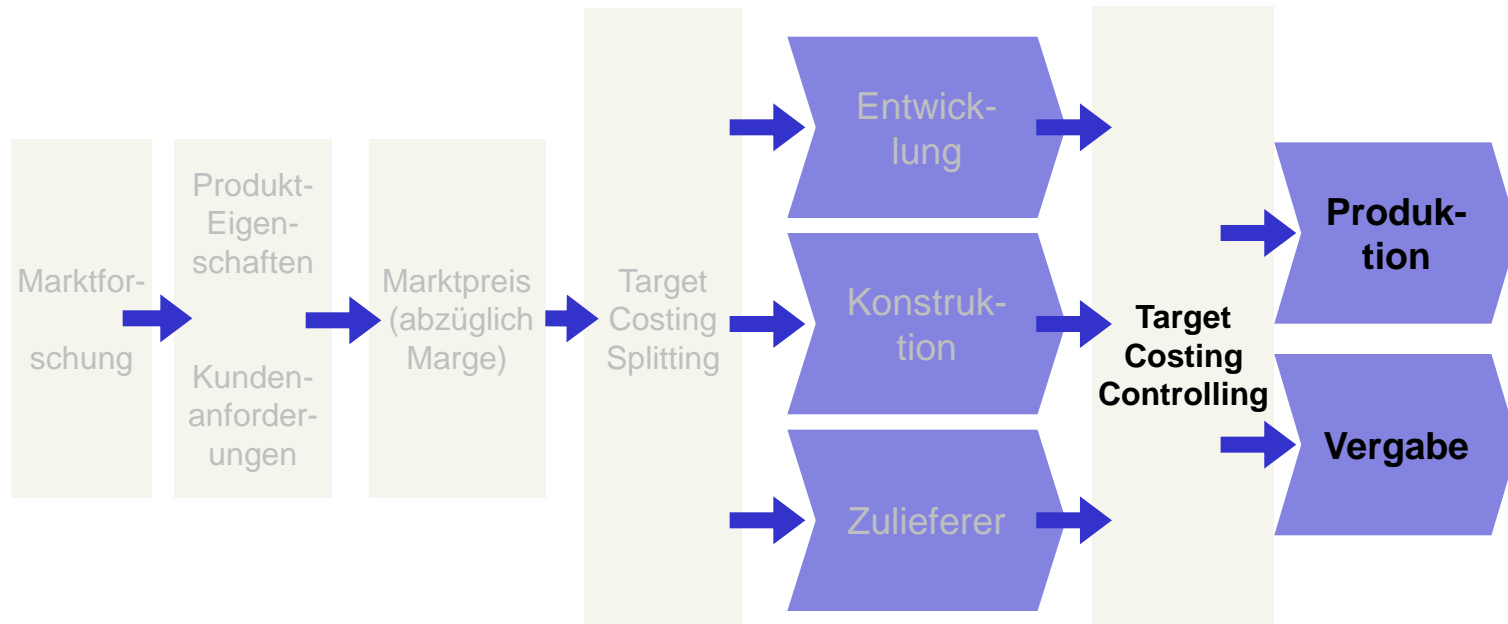


Kostensplitting

- Bottom-Up Festlegung der Kosten
 - Funktionsorientierte Sichtweise
 - Teile / Komponentenbasierte Sichtweise
- Festlegung der Kosten durch die Konstruktion
- Zuordnung der Kosten in Abhängigkeit von der erforderlichen Granularität
- Abgleich der Targetkosten mit den Plankosten
 - Identifizieren der kritischen Kostenkonflikte
 - Balancierung der Kosten
 - Zuweisung der Targets und Ableiten von Kostenmaßnahmen unter Berücksichtigung der funktionalen Ziele
- Zuweisung der Kosten auf Entwicklung, Konstruktion & Einkauf



Target Costing - Übersicht



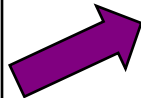
Controlling der Zielerreichung

- Kontinuierlicher teambasierter Steuerungs-Prozess zum Erreichen der Target Costs
- Hoher Grad an Selbststeuerung durch die Kostenverantwortlichen
- Festlegen der Stellhebel zur Kostenoptimierung der Projektes
- Übergeordnete Bereitstellung von Methoden und Vorgehensweisen zum Unterstützen des Target Costing
 - Einkaufsstrategien
 - Modularisierung
 - Standardisierung
 - Entwicklungswerkzeuge (CAD, CAE, CAM, ..)
 - Prozessoptimierung
 - Durchgängiges Projektmanagement
 - Geeignete Systemunterstützung (PDM/PLM)

Beispiel Musteranlagen: Basis für Produktivitätscontrolling, Angebote, Standardisierung, Modularisierung und Prozesse

Musteranlagen und Funktionen

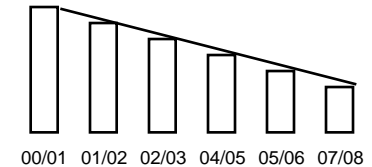
Musteranlagen*	Ausprägungen
1. Processing line (CGL)	
2. Reversing cold mill (RCM20)	
3. Double cold mill (DCR)	
4. Skin pass mill (SPM)	
5. Tandem cold mill	
6. Compact hot strip mill	
7. Casters / continuous casters	
8. Conventional hot strip mill	



Anwendung

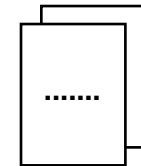
1. Basis für Produktivitätscontrolling

- Erarbeitung kostensenkender Maßnahmen je Musteranlage
- laufendes Controlling des Sollkostenverlaufs



2. Basis für Angebotserstellung

- schnelle, aufwandsarme "Budget-Angebote"
- Einfache Angebotserstellung durch Musterkalkulation und Standardtexte



3. Basis für Modularisierung

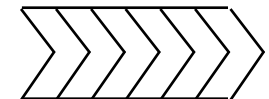
- Nutzung Wiederholbarkeit von (Teil-)Lösungen
- Optimierte Module hinsichtlich Vielfalt und Größe

Gleichheitspyramide



4. Basis für standardisierte Prozesse

- Nutzung Wiederholbarkeit Prozesse
- "Abwicklungs-Fabrik"
- Standard-Zeitpläne



Beispiel Musteranlagen: Musteranlagen als Basis der Maßnahmenenerarbeitung und des Controllings der Maßnahmen auf Prozeßkosten

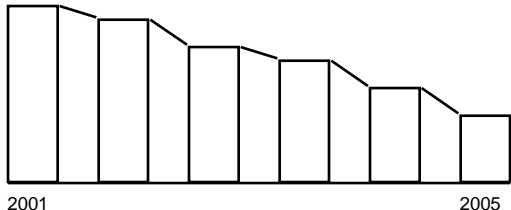
Basis

Basis = Musteranlage
für alle Maßnahmen zur Kostensenkung von Prozeßkosten

Ziel

Überblick: Controlling auf Basis Musteranlagen

Controlling aktuelle Produktivitätsentwicklung
Entwicklung Prozeßkosten einer Musteranlage

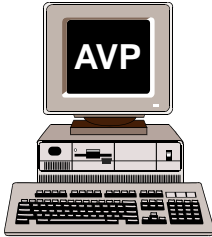


- Eindeutige Soll-Vorgabe
- Einfache Meß- und Controlling-Möglichkeit

Controlling Schließung Kostenlücke

Kostenvolumen der Musteranlage \div Kosten-Musteranlage = Volumensfaktor für

Alle Maßnahmen in AVP mit Volumensfaktor multipliziert



Vorteile

- **Transparentes Controlling**
 - Aktueller Stand (+ Zukunft)
 - Schließung Kostenlücke
- **Identifikation der Mitarbeiter**
 - Heruntergebrochene Zielsetzung
 - Einfach nachvollziehbar

Durch Multiplikation mit aktuellem Projektmix und Volumen der Musteranlagen sind Ergebnisüberleitung und Business Plan möglich

Dadurch kann sowohl der aktuelle Produktivitätsstand als auch die Schließung der Kostenlücke einfach kontrolliert werden!

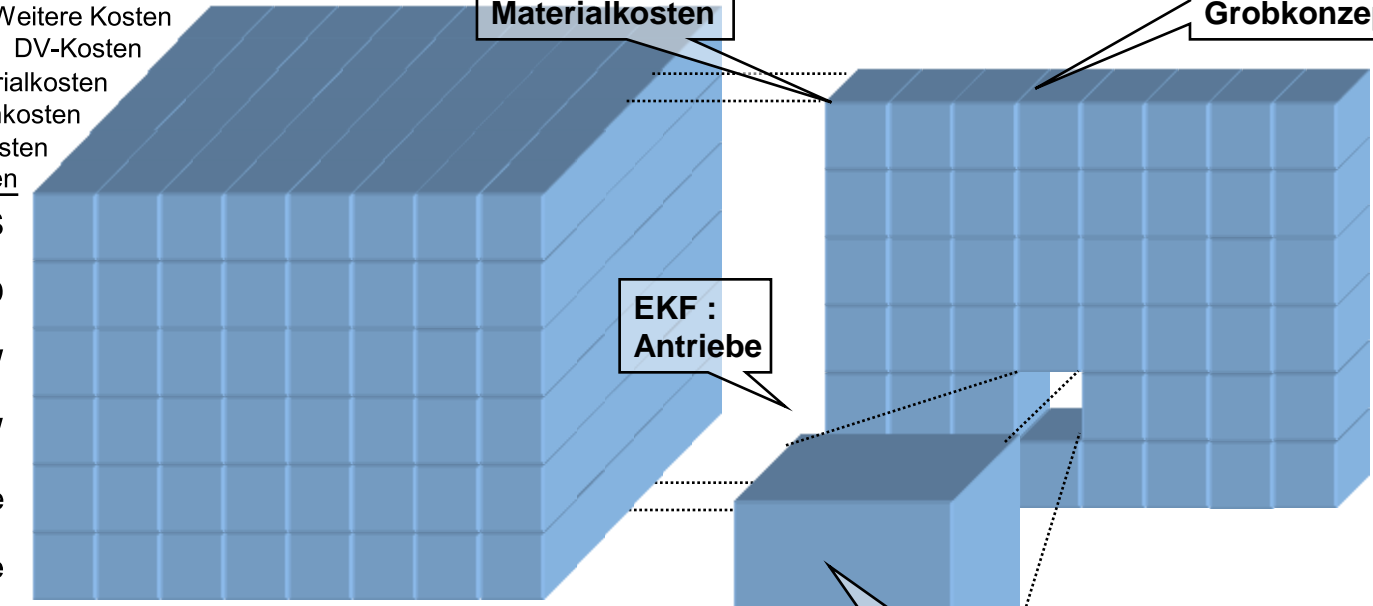


Beispiel: Kostenmatrix für eine Anlage

(Verzinsung für Projekt gebundenes Kapital, Versicherungen, Ausbildung, Energie, Reiskosten, ...) Weitere Kosten

**Kostenklasse :
Materialkosten**

**Projektphase:
Grobkonzept**



**EKF :
Antriebe**

**Kostenelement :
Materialkosten EKF
Großantrieb
in der Phase Grobkonzept**

Eng. / Mon. / IBS

MCC / Hilfsantrieb. / MD

BA SW HW

PA SW HW

Antriebssysteme

luK-Systeme

A10 - A20 Angebotsprozeß

A20 A22 Angebotsübergabe

Projektplanung

Grobkonzept

Feinkonzept

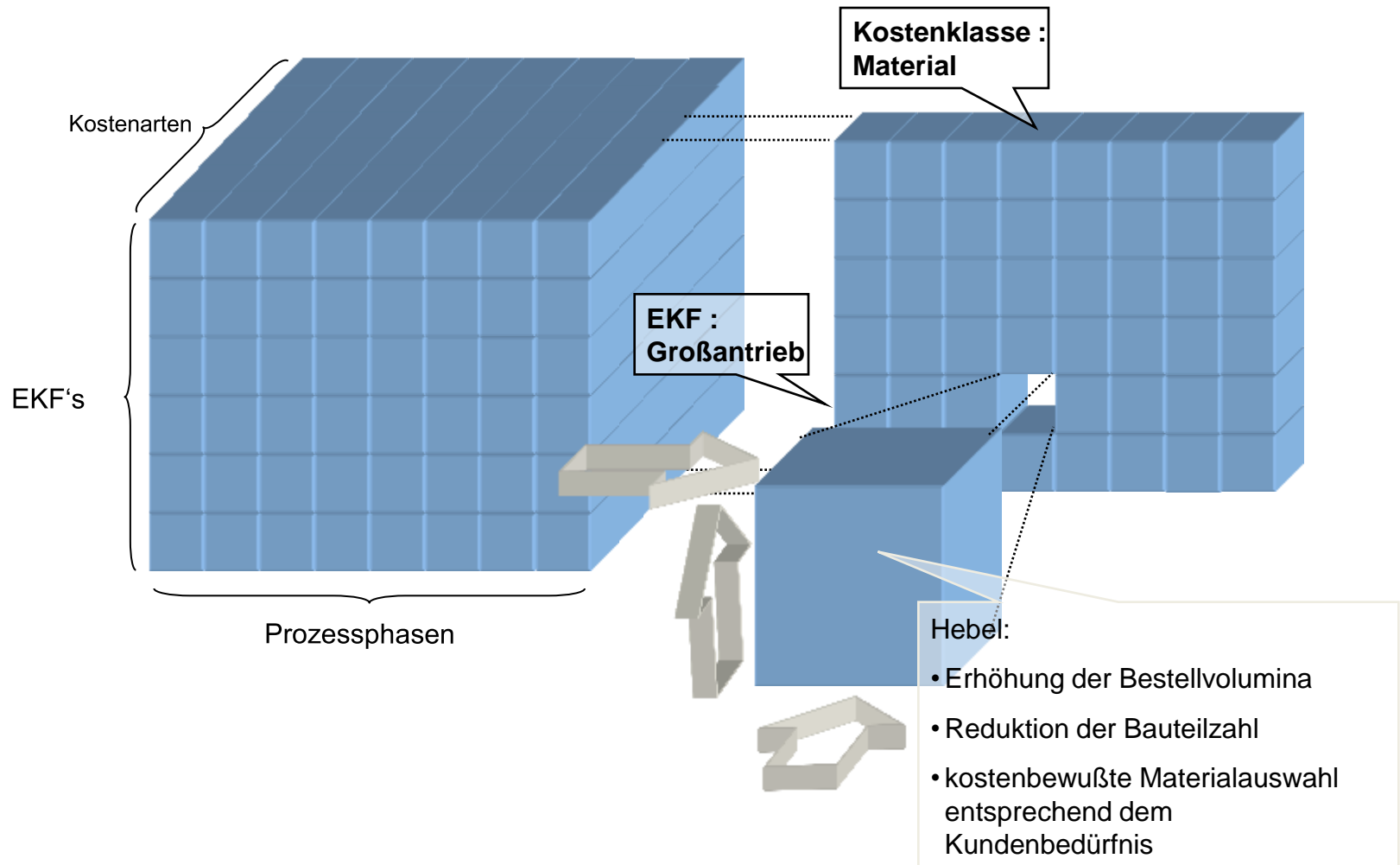
Realisierung

Montage

Inbetriebnahme



Beispiel: Kostenmatrix für eine Anlage



Life Cycle Engineers GmbH
Friedrich König-Str. 25A, 55129 Mainz
Tel. +49.6131.5881860, Fax +49.6131.5881869
www.life-cycle-engineers.de



Ihre Ansprechpartner:

Markus Kelch
Geschäftsführer
E-Mail: markus.kelch
@life-cycle-engineers

Matthias Degen
Geschäftsführer
E-Mail: matthias.degen
@life-cycle-engineers.de

Dr. Thomas Friedmann
Geschäftsführer
E-Mail: thomas.friedmann
@life-cycle-engineers.de

Your Product is our Passion!