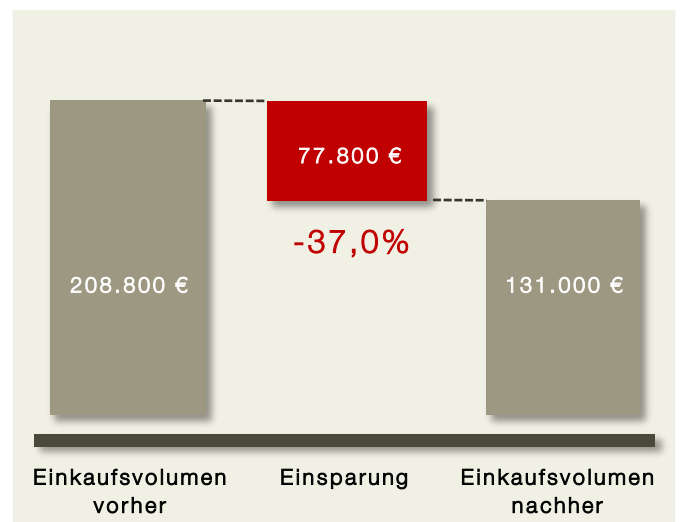




CASE STUDY NR. 98: Prüfgeräte

Kunde:	Elektronik Industrie
Bedarfsart:	Komplettsysteme
Projektvolumen:	208.800 EUR
Kostensenkung:	77.800 EUR (37,0%)
Strategie:	Wertanalyse mit bestehendem Lieferanten



Ausgangssituation:

Der Jahresbedarf (200 Stück) eines kompletten Prüfgerätes, das von einem bestehenden Lieferanten bezogen wurde, sollte nachverhandelt werden, da der Kunde, auf Grund von massiven Preisforderungen seitens seiner Kunden, den Einstandspreis deutlich reduzieren musste.

Zielsetzung war es, eine Kostensenkung von mindestens 20% zu erreichen.

Lösung:

ARS EMENDI analysierte das Prüfgerät nach wertanalytischen Gesichtspunkten, um die Kostentreiber zu identifizieren. Anschließend wurden in einem Workshop mit dem Lieferanten sowie mit der Entwicklung und der Qualitätssicherung des Kunden diese Hauptkostentreiber diskutiert und nach Kostensenkungsmöglichkeiten durchforstet.

Durch technische Entfeinerung sowie durch Nachverhandlung der Bezugspreise des bestehenden Lieferanten mit seinen Unterlieferanten, gelang es die Kosten des Prüfgerätes um 37% zu reduzieren.