

Automotive

KLEINER

Preis- und Kostentransparenz für höhere Margen

Lösung

Teamcenter

Wirtschaftliche Herausforderungen

Kontinuierlich zunehmender Wettbewerb

Steigende Komplexität der Werkzeuge

Bedarf an präziser und termingerechter Angebotsablieferung

Schlüssel zum Erfolg

Kundenspezifische Werkzeugtechnologien und Fertigungsphilosophien abbildbar

Variantenvergleich zur Aufdeckung von Einsparpotenzialen

Relevante Informationen für den Kalkulationsprozess in einer zentralen Datenbank

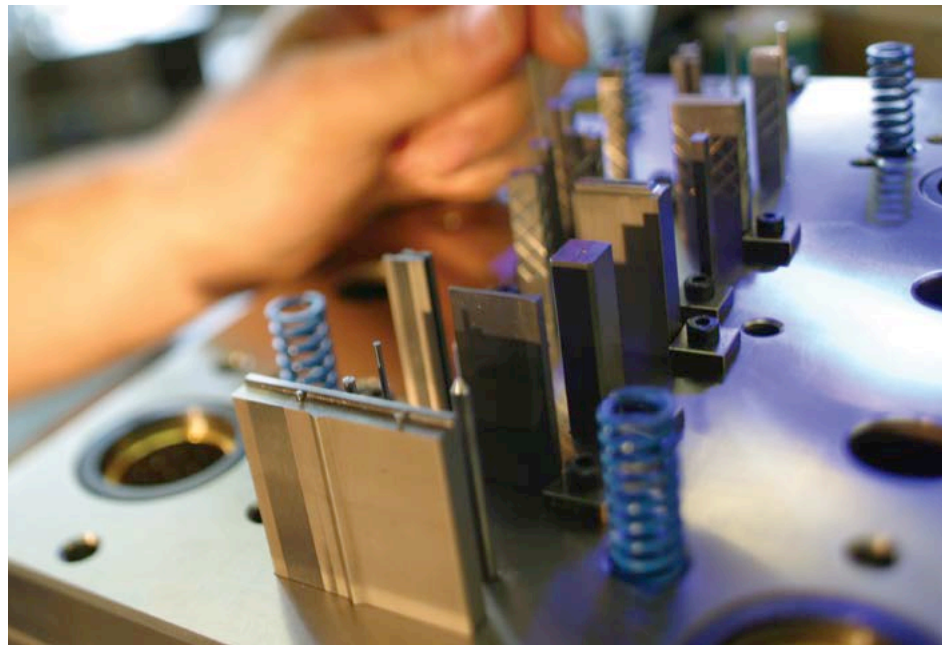
Ergebnisse

50 Prozent schnellere Reaktionszeit auf Kundenanfragen

Bis zu 30 Prozent Kostensparnis durch vereinfachte Variantenvergleiche

Reduzierung der Nebenzeiten um 20 bis 30 Prozent

Hohe Kalkulationsgenauigkeit durch unternehmensweit einheitliche Daten und Abbildung des Kalkulationswissen



Der Werkzeugbau von KLEINER setzt auf Teamcenter für eine systematische Kostenkalkulation

Produktqualität und Kostenmanagement als wichtige Maßnahmen

Mit dem Einsatz der Teamcenter Tool Costing Lösung und einer damit durchgängigen Informationskette konnte KLEINER die Kosten für die Angebotserstellung um 30 Prozent reduzieren. Gegründet wurde die KLEINER GmbH im Jahr 1985. KLEINER entwickelt und produziert Hochleistungsstanzwerkzeuge und Präzisionsstanzteile für die Automobil-, Kunststoff-, Elektro-, Medizintechnik- und Elektronikindustrie. Das Produktportfolio reicht vom

Mikrostanzeil über Schnappscheiben bis zu bestückten Stanzgittern, die in vielen Bereichen die klassische Leiterplatte ersetzen. Die Bereiche Konstruktion, Musterbau, Erodieren, Schleifen und Fräsen sind bei KLEINER innerbetriebliche Abteilungen. So kann KLEINER die hohe Qualität seiner Werkzeuge sicherstellen. Auch die Endmontage und Erprobung der Werkzeuge finden bei KLEINER statt.

Eine hohe Produktqualität und aktives Kostenmanagement zählen schon immer zu den wichtigsten Maßnahmen des Unternehmens. Jedes neue Werkzeug durchläuft aus diesem Grund einen sorgfältig durchdachten und strukturierten Entwicklungsprozess – vom Konzept bis hin zur Produktion. Für jeden Werkzeug-

„Es zählt nicht immer der niedrigste Preis. Es geht um den besten Preis, Nutzen und Zuverlässigkeit.“

Christian Hamann
Geschäftsfeldleiter Werkzeugtechnik
KLEINER

„Wir sind jetzt in der Lage, wesentlich schneller auf Angebotsanfragen unserer Kunden zu reagieren. Dank Teamcenter haben wir eine deutliche Effizienzsteigerung die bei ca. 50 Prozent liegt.“

Christian Hamann
Geschäftsfeldleiter
Werkzeugtechnik
KLEINER

hersteller, ist eine präzise und termingerechte Angebotsablieferung ein kritischer Erfolgsfaktor und kann den Unterschied zwischen Erfolg und Misserfolg im Angebotsprozess ausmachen.

Mit dem bisher eingesetzten ERP-basierten Kalkulationstool zur Kostenrechnung, das auf Erfahrungswerten basierte, musste KLEINER die benötigten Daten manuell aufbereiten. Das machte die Kalkulation enorm aufwändig, langsam und auch fehleranfällig. Im Bereich des Reportings gab es von der vorhandenen ERP-Lösung nur eine rudimentäre Unterstützung. Detaillierte Cost-Break-Downs, einschließlich einer genauen Zykluszeitberechnung, waren nur bedingt möglich. Das führte zu Verzögerungen im gesamten Angebotsprozess. Für KLEINER bedeutete dies, dass mehr Zeit als notwendig investiert wurde, um auf Kundenpreisanfragen reagieren zu können.

„Die Kostenkalkulation eines großen Projektes mit komplexen Teilen konnte Wochen oder auch länger dauern“ so Kevin Engel, Mitarbeiter Werkzeugtechnik bei KLEINER. Es konnten nicht immer alle geforderten Angaben in der zur Verfügung stehenden Zeit bis zur Angebotsabgabe gemacht werden. Um die Kalkulation zu beschleunigen und zu standardisieren, brauchte KLEINER dringend eine leistungsfähige Kalkulationssoftware.

Bei der Suche nach einer adäquaten Lösung hatte KLEINER klare Vorstellungen was das neue System leisten sollte. Die neue Lösung sollte alle relevanten Informationen für den Kalkulationsprozess innerhalb einer zentralen Datenbasis bereithalten und die kalkulierten Stunden mittels Ex- und Importmechanismus dem neu eingeführten ERP-System zur Verfügung stellen. Weitere Anforderungen von KLEINER waren zudem, die eigenen Werkzeugtechnologien und die Fertigungsphilosophien abzubilden und eine einheitliche Datenbasis, auf deren Grundlage eine Zusammenarbeit der Mitarbeiter stattfinden kann. Das sollte sicherstellen, dass Anwender aus den Bereichen Engineering, Vertrieb und Einkauf zu jeder Zeit auf aktuelle Projektdaten zugreifen können, um so Zeit zu sparen und Fehler zu vermeiden.

Profitabilität durch eine exaktere Aufwandsabschätzung im Vorfeld

Die große Bandbreite an Funktionen für die Unterstützung der Kalkulationsprozesse im Werkzeugbau machte die Entscheidung für Teamcenter Tool Costing von Siemens PLM Software schließlich leicht. Die Lösung verfügt über vordefinierte Fertigungsparameter enthält und zusätzlich durch kundenspezifische Fertigungstechnologien erweiterbar ist.

Besonders hervorzuheben ist auch die Kapazitätsvorausplanung, die Teamcenter durch die detaillierte Aufschlüsselung der Fertigungsstunden einfach per Mausklick erstellen kann. Ergänzt man weitere anfallende Kosten sowie den Verkaufszuschlag, ist der Preis für ein Angebot auf Knopfdruck ermittelt. „Wir sind jetzt in der Lage, wesentlich schneller auf Angebotsanfragen unserer Kunden zu reagieren. Wir haben eine deutliche Effizienzsteigerung die bei ca. 50 Prozent liegt“, so Christian Hamann Geschäftsfeldleiter Werkzeugtechnik bei KLEINER.

Bei der Entwicklung von Stanzwerkzeugen nutzt KLEINER unter anderem auch den Variantenvergleich zur Aufdeckung von Einsparpotenzialen. Technisch gleichwertige oder sogar anspruchsvollere Stanzwerkzeuge, die dennoch kostengünstiger sind, werden schnell ermittelbar. „Auf diese Weise können wir unseren Kunden entscheidende Hinweise für Kostensenkungen geben“, so Christian Hamann. Die Wiederverwendung von Daten und Kalkulationswissen ist ein sehr großer Pluspunkt, da die Kundenanfragen häufig recht ähnlich sind. Veränderungen ergeben sich meist nur in der Schnittgeometrie. Wenn die Daten einmal angelegt sind kann man diese, auch für andere Mitarbeiter einfach nachvollziehbar machen. „Teamcenter Tool Costing ist ein offenes und flexibles System. Alle Daten sind schön gegliedert, sehr transparent und

sehr benutzerfreundlich. Wir sind begeistert, wie modular und einfach es zu nutzen ist“, sagt Christian Hamann.

Reaktionszeit ist der Schlüssel

KLEINER hat ein einfaches Motto – „Reaktionszeit ist der Schlüssel“. Die meisten Kunden suchen einen Lieferanten, dem sie vertrauen können. „Es zählt nicht immer der niedrigste Preis. Es geht um den besten Preis, Nutzen und Zuverlässigkeit“, so Christian Hamann.

„Mit der Teamcenter Tool Costing Lösung können wir unseren Kunden nun ein genaues Angebot innerhalb weniger Tage liefern, auch dank der kurzen und schnellen Zugriffe zwischen Teamcenter und SAP“, so Kevin Engel. Die Kunden von KLEINER sind damit in der Lage, eine Outsourcing-Entscheidung schneller und mit mehr Sicherheit zu treffen. Die KLEINER Vertriebs- und Engineering-Teams können die verfügbaren Kosteninformationen in Teamcenter Tool Costing für ihre Vorkalkulation und Produktionsplanung nutzen. Mit der Teamcenter Tool Costing Lösung gewinnt KLEINER deutlich mehr Kostentransparenz was nachhaltig zu Kostenreduzierungen und höheren Gewinnmargen führt.

In der Kundenbasis von KLEINER setzen sich 3D-CAD (Computer-Aided Design) Anwendungen immer weiter durch, dadurch können auch immer mehr

„Teamcenter Tool Costing ist ein offenes und flexibles System. Alle Daten sind schön gegliedert, sehr transparent und sehr benutzerfreundlich. Wir sind begeistert, wie modular und einfach es zu nutzen ist.“

Christian Hamann
Geschäftsfeldleiter
Werkzeugtechnik
KLEINER

Teamcenter bietet den Entwicklern von KLEINER eine deutliche Kostentransparenz, die zu Kostensenkung und höheren Gewinnmargen führt.

Lösung

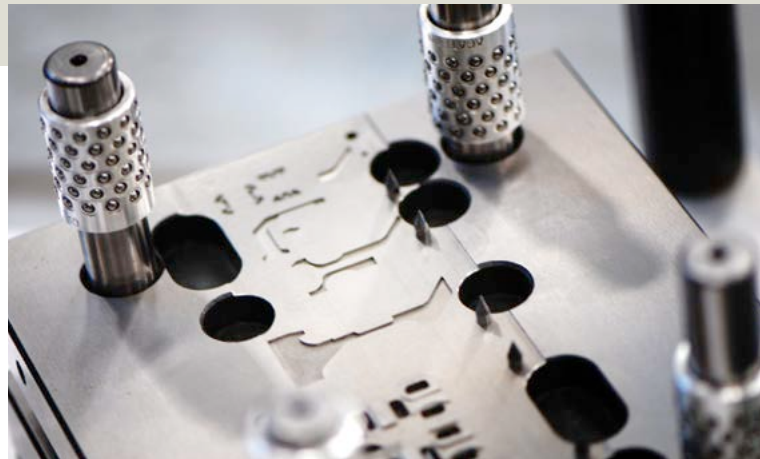
Teamcenter
[www.siemens.com/
teamcenter](http://www.siemens.com/teamcenter)

Hauptgeschäft des Kunden

KLEINER GmbH ist ein führender Anbieter in der Entwicklung und Produktion von Hochleistungsstanzwerkzeugen und Präzisionsstanzteilen
www.kleiner-gmbh.de

Hauptsitz des Kunden

Pforzheim
Germany



Kunden 3D-Modelle bereitstellen. Aus diesem Grund plant KLEINER die Einführung des 3D-Moduls der Teamcenter Tool Costing Lösung. Dieses Modul ist in der Lage die Kosten für ein Einzelteil oder eine Baugruppe aus dem CAD-Modell sehr präzise und einfach zu bestimmen. Mit diesem zusätzlichen

neuen Kostenwissen wird KLEINER in der Lage sein, fundierte Designentscheidungen noch früher im Produktlebenszyklus zu treffen und damit auch die Angebotsvorbereitungszeit zukünftig noch weiter zu verkürzen.

„Mit der Teamcenter Tool Costing Lösung können wir unseren Kunden nun ein genaues Angebot innerhalb weniger Tage liefern, dank der kurzen und schnellen Zugriffe zwischen Teamcenter und SAP.“

Kevin Engel
Mitarbeiter Werkzeugtechnik
KLEINER

Siemens PLM Software

Americas +1 314 264 8499
Europe +44 (0) 1276 413200
Asia-Pacific +852 2230 3308

www.siemens.com/plm

© 2014 Siemens Product Lifecycle Management Software Inc. Siemens and the Siemens logo are registered trademarks of Siemens AG. D-Cubed, Femap, Fibersim, Geolus, GO PLM, I-deas, JT, NX, Parasolid, Quality Planning Environment, Solid Edge, Syncrofit, Teamcenter and Tecnomatix are trademarks or registered trademarks of Siemens Product Lifecycle Management Software Inc. or its subsidiaries in the United States and in other countries. SAP is a trademark or registered trademark of SAP AG in Germany and in several other countries. All other logos, trademarks, registered trademarks or service marks belong to their respective holders.

41037-Z9-DE 7/14 o2e