

News to use



CONCEPT AG 
RESULT. CONSULTING

Produktionsanlagen: Life Cycle Performance

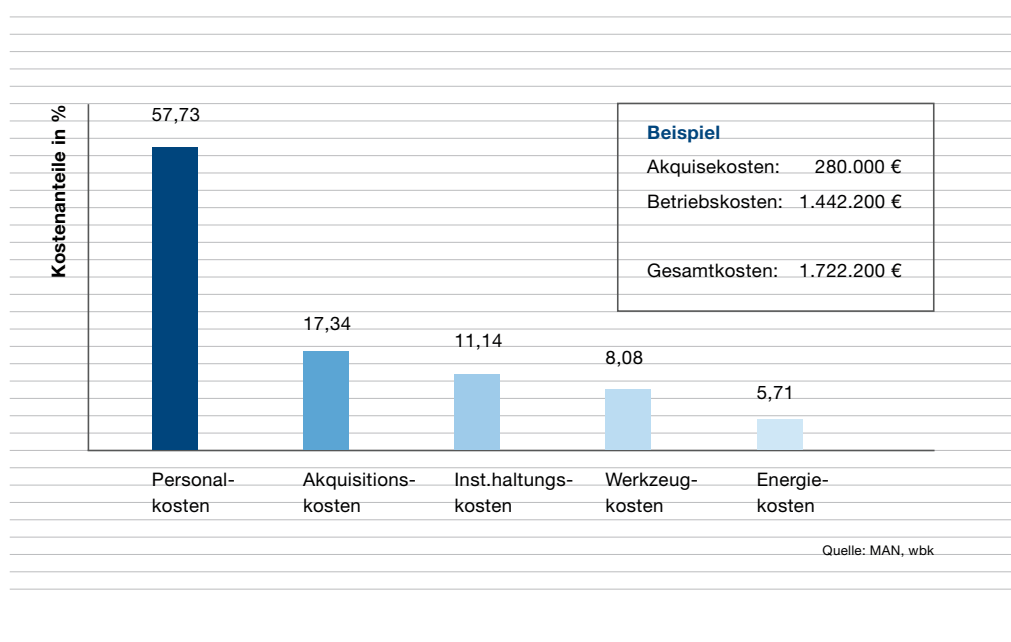
Die Abnehmer und Betreiber von Produktionsanlagen orientieren sich bei der Beschaffung verstärkt am Lebenszyklus der Anlage. Die Erkenntnis: die Lebenszykluskosten eines Produktionssystems, beispielsweise einer Werkzeugmaschine, übertreffen die Anschaffungskosten um ein Mehrfaches. Neben den reinen Akquisitionskosten fällt der Blick zunehmend auf Werkzeugkosten, Energiekosten und Instandhaltungskosten. Vor allem in den kapitalintensiven Produktionsbereichen ergeben sich

erhebliche Potenziale. Die großen Automobilhersteller tragen dem durch eigene Managementkonzepte Rechnung, mit denen sie Kostentransparenz über den Lebenszyklus erreichen wollen. Dabei wird es aber nicht bleiben. Lieferanten müssen sich in Zukunft darauf einstellen, dass nicht mehr nur der Preis verhandelt wird, sondern die lebenslange Leistung einer Anlage. Die Life Cycle Performance.



Harald Balzer
Vorstand
CONCEPT AG

Lebenszykluskosten einer Anlage



Lebenszyklusgarantie. Die Kundenforderung

Die Kunden von Maschinen, Anlagen und Produktionssystemen verlangen zunehmend konkrete Angaben über Verfügbarkeitskennwerte und Lebenszykluskosten. Bekannt wurde der Ansatz TCO (Total Cost of Ownership) von DaimlerChrysler. Ford fordert mit seinem Konzept LCC (Life Cycle Costs) Werte ein für Bauteilkosten in Euro, Lebensdauer in Stunden, Montagezeit in Stunden, Montagekosten in Euro und Reparaturkosten bis 32000

Stunden. Derartige Forderungen stellen viele Lieferanten vor erhebliche Probleme, weil die notwendigen Daten nur sehr aufwändig ermittelt und bereit gestellt werden können. Hinzu kommt, dass die nachgefragten Werte nicht genormt sind und auf unterschiedliche Weise ermittelt werden können. Vor allem aber ist die Frage ungeklärt, wer wofür die Verantwortung übernehmen muss – und vor allem kann.

Lösungsansatz: gemeinsam verbessern

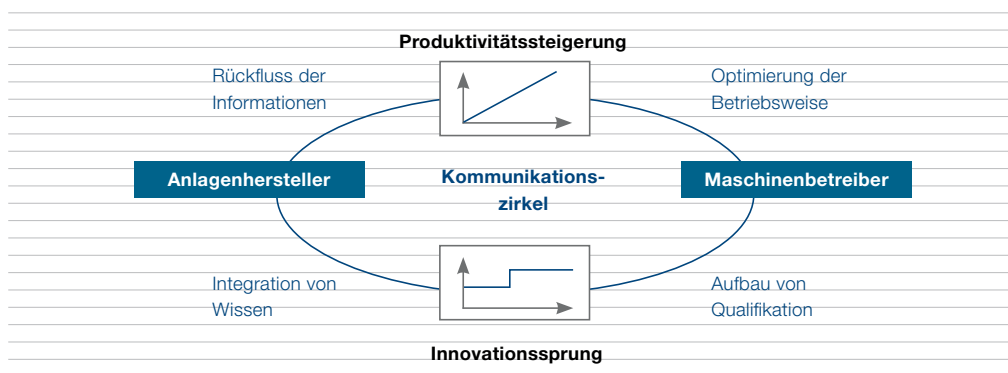
Das Thema „Life Cycle Performance“ birgt reichlich Zündstoff – oder zumindest Anlass zu intensiven Diskussionen zwischen Herstellern und Betreibern einer Anlage. Hierin liegt jedoch gleichzeitig die Chance, gemeinsam an nachhaltigen Verbesserungen der Leistung (Performance) zu arbeiten. Zunächst muss sich der Hersteller neues Wissen über das langfristige Verhalten seiner Produkte aneignen und es im Betrieb verankern. Das führt fast zwangsläufig zu Verbesserungen, zur Innovation – und zum Aufbau von Qualifikationen für den optimierten Betrieb. Der Kunde profitiert, indem er Ra-

tionalisierungspotenziale nutzt und Produktivitätsreserven erschließt. Wenn das so gewonnene Know-how wieder zum Lieferanten zurückfließt, schließt sich der Kreis und alle Beteiligten haben gewonnen – zumindest auf lange Sicht.

Unser Tipp:

Um den Optimierungs- und Kommunikationszyklus in Gang zu bringen, holt man sich einen externen Moderator mit dem entsprechenden Hintergrund in Technik, Organisation und Betriebswirtschaft.

Der Kommunikationszyklus



Ausblick: Life Cycle Management

Derzeit sind Bestrebungen im Gange, den Fokus der Lebenszyklusbetrachtung auf komplexe Fertigungssysteme und ganze Fabriken auszuweiten. Die Vision ist ein Life Cycle Management

der Produktion mit den entsprechenden Optimierungspotenzialen. Die CONCEPT AG bleibt inhaltlich „am Ball“.

Ansprechpartner:
CONCEPT AG
Alexander Gedai

Zettachring 6
70567 Stuttgart

Tel.: 0711-13274-0
alexander.gedai@concept.ag
www.concept.ag

Next News to use:
Ausgabe 06
Oktober 2005
Thema:
Produktprogramm bereinigen

Titelfoto:
photocase.com ©derthomasonline.de