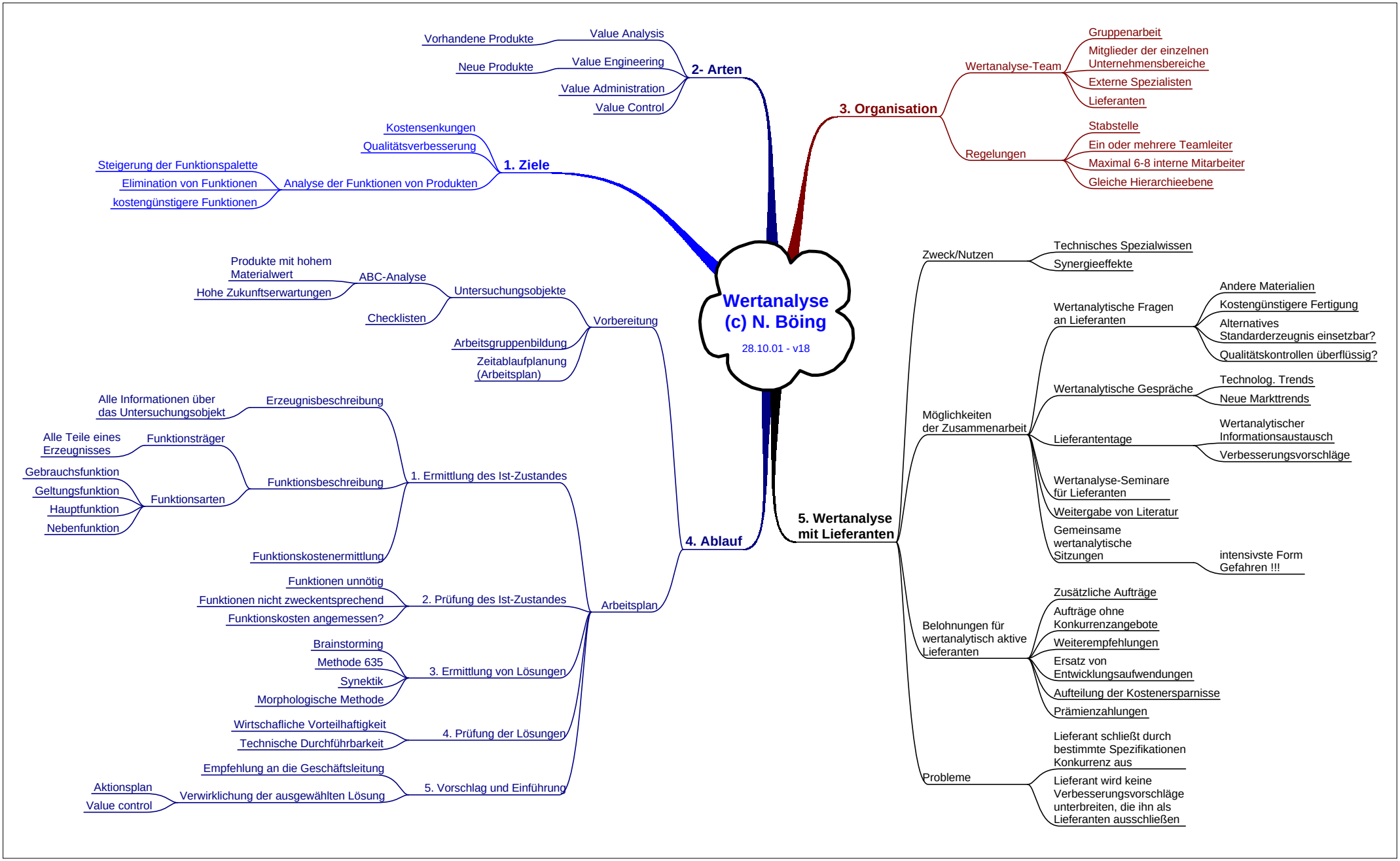
Wertanalyse
(c) N. Böing
28.10.01 - v18
1. Ziele
Kostensenkungen
Qualitätsverbesserung
Analyse der Funktionen von Produkten
Steigerung der Funktionspalette
Elimination von Funktionen
kostengünstigere Funktionen
2- Arten
Vorhandene Produkte
Value Analysis
Neue Produkte
Value Engineering
Value Administration
Value Control
3. Organisation
Wertanalyse-Team
Gruppenarbeit
Mitglieder der einzelnen Unternehmensbereiche
Externe Spezialisten
Lieferanten
Regelungen
Stabstelle
Ein oder mehrere Teamleiter
Maximal 6-8 interne Mitarbeiter
Gleiche Hierarchieebene
4. Ablauf
Vorbereitung
Untersuchungsobjekte
ABC-Analyse
Produkte mit hohem Materialwert
Hohe Zukunftserwartungen
Checklisten
Arbeitsgruppenbildung
Zeitablaufplanung (Arbeitsplan)
Arbeitsplan
1. Ermittlung des Ist-Zustandes
Erzeugnisbeschreibung
Alle Informationen über das Untersuchungsobjekt
Funktionsbeschreibung
Funktionsträger
Alle Teile eines Erzeugnisses
Funktionsarten
Gebrauchsfunktion
Geltungsfunktion
Hauptfunktion
Nebenfunktion
Funktionskostenermittlung
2. Prüfung des Ist-Zustandes
Funktionen unnötig
Funktionen nicht zweckentsprechend
Funktionskosten angemessen?
3. Ermittlung von Lösungen
Brainstorming
Methode 635
Synektik
Morphologische Methode
4. Prüfung der Lösungen
Wirtschafliche Vorteilhaftigkeit
Technische Durchführbarkeit
5. Vorschlag und Einführung
Empfehlung an die Geschäftsleitung
Verwirklichung der ausgewählten Lösung
Aktionsplan
Value control
5. Wertanalyse mit Lieferanten
Zweck/Nutzen
Technisches Spezialwissen
Synergieeffekte
Möglichkeiten der Zusammenarbeit
Wertanalytische Fragen an Lieferanten
Andere Materialien
Kostengünstigere Fertigung
Alternatives Standarderzeugnis einsetzbar?
Qualitätskontrollen überflüssig?
Wertanalytische Gespräche
Technolog. Trends
Neue Markttrends
Lieferantentage
Wertanalytischer Informationsaustausch
Verbesserungsvorschläge
Wertanalyse-Seminare für Lieferanten
Weitergabe von Literatur
Gemeinsame wertanalytische Sitzungen
intensivste Form Gefahren !!!
Belohnungen für wertanalytisch aktive Lieferanten
Zusätzliche Aufträge
Aufträge ohne Konkurrenzangebote
Weiterempfehlungen
Ersatz von Entwicklungsaufwendungen
Aufteilung der Kostenersparnisse
Prämienzahlungen
Probleme
Lieferant schließt durch bestimmte Spezifikationen Konkurrenz aus
Lieferant wird keine Verbesserungsvorschläge unterbreiten, die ihn als Lieferanten ausschließen