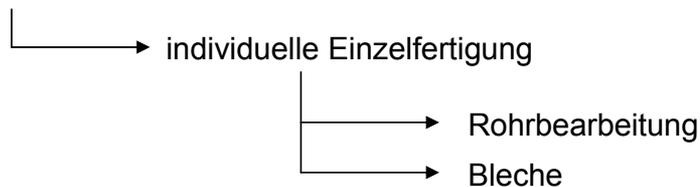


Analyse allgemein

[1] angestrebter Kundenkreis



[2] geschätzte Einsatzgebiete



[3] Platzangebot in Betrieben

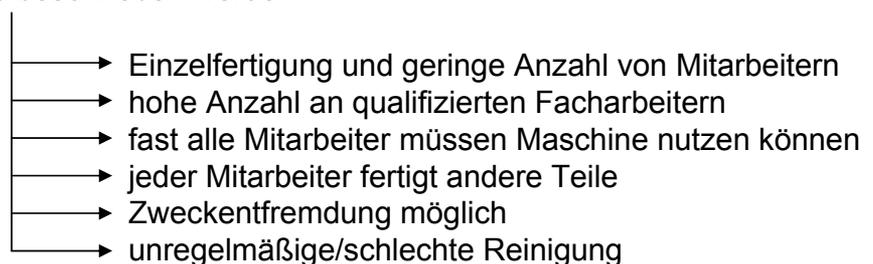


[4] Weiteres Einschätzungen



Analyse Kundenkreis

[1] Wie können die typischen Produktionsbedingungen bei diesem Kundenkreis beschrieben werden?



KONZIPIERUNGSBELEG I "MARKTSTRATEGISCHE KONZEPTION"

[2] Welche Arbeitsaufgaben soll das neue Produkt bei den Zielkunden übernehmen?

- moderne und flexible Fertigung
- großer Arbeitsraum
- viele Werkzeuge
- Arbeitsspindel mit Möglichkeit der Winkelbearbeitung
- Leistungsvolumen der mittleren Klasse
- Typische Fertigungsteile schwer definierbar → große Flexibilität

[3] Welche Bedeutung hat das neue Produkt im Produktionsprozess des Zielkunden?

- Verbesserung der Qualität, da gestiegene Qualitätsansprüche
- Verringerung der Bearbeitungszeit
- Fehlerminimierung, da Maschine und ihre Komponenten komplett aus einer Hand
- Rangfolge für die Zielsetzung im Unternehmen:
 - Preis
 - Universalität und Einsatzbreite
 - Genauigkeit
 - Garantie und -leistung
 - Produktivität
 - Aufstellungsanforderungen
 - Bedienerfreundlichkeit
 - Erweiterbarkeit im technologischen Einsatz
 - Automatisierungsgrad

Analyse Hauptparameter Maschine

- Leistung 7 bis 14 KW
- Arbeitsraum: 600 x 400 x 600 mm
- Technisch-ökonomische Prüfung höherer Werte
- Drehzahlbereich sollte individuell regelbar sein, jedoch keine stufenlos Regelung
- Großer Drehzahlbereich → garantiert maximale Flexibilität
- Für Genauigkeit ist der heutige Standard ausreichend
- Automatisierungsgrad → einfache Koordinatenanzeige nicht ausreichend
- Einfache NC-Steuerung
- Weitere Automatisierungsteile als Zubehör
- Extrawünsche der Kunden werden individuell abgesprochen

Analyse Markt

- Markt hart umkämpft
- Unternehmen können die von uns traditionell Qualität schätzen und nutzen
- Mit Überzeugung der Unternehmen besteht Möglichkeit für besseres
- Preis-Leistung-Paket

[1] Wie groß wird der potentielle Markt eingeschätzt?

- ca. 10000 Firmen in Deutschland
- durch langes Bestehen unserer Firma bei Hälfte bekannt geschätzt wird, dass 50 % dieser 5000 Firmen in den nächsten
- 2 Jahren Neuinvestitionen in Bohr- und Fräsmaschinen vornehmen
- Auftragsperspektive: 2500 Stück möglich
- 10 % ausreichend

Stückzahlen / a

- 30 % des Jahresumsatzes → ca. 3 Mio €
- bei einem Verkaufswert von 50 000 € mindestens 60 Maschinen pro Jahr

Zeitliche Ablauf der Entwicklung

- Entwicklungsdauer: halbes Jahr
- Durch steigende Nachfrage, keine lange Entwicklung zulässig, um Markteinführung nicht zu verpassen
- Durch Baukastenbetrieb ist die Zielstellung erreichbar
- Spätere Einführung senkt den Preis und das Auftragsvolumen

Entwicklungskosten Amortisation

- bei Entwicklungskosten-Amortisation von 250 T€ in zwei Jahren, muß pro Maschine ein Gewinn von 2100 € erreicht werden

Empfehlung an Geschäftsführung

- Zielkunden von unserer Qualität überzeugt, durch lange Tradition
- ausländische Importe erschweren Ersatzteilbeschaffung,
 - ↳ daraus ergeben sich Vorteile für uns:
 - durch Einsatz vieler Normteile billige Produktion und guter Austausch defekter Teile
 - Kundenservice vor Ort
- Absatzmarkt ist vorhanden für Neuentwicklung