

Maschinenbau

Wirthwein

50 Prozent schneller kalkulieren mit Teamcenter Tool Costing

Lösung

Teamcenter

Wirtschaftliche Herausforderungen

Steigende Varianz der Produkte und hohe Komplexität der Werkzeuge

Hohe Anzahl an Angebotsanfragen

Kürzere Zeitspannen für Angebotsvorbereitungen

Transparente Aufschlüsselung der Werkzeugkosten

Schlüssel zum Erfolg

Schnelle und exakte Berechnungen der Werkzeugkosten basierend auf 3D-Daten

Automatische Erzeugung von Kunden Cost-Break-Downs

Ergebnisse

Bis zu 50 Prozent Zeitersparnis für die Kalkulationen

Sehr hohe Genauigkeit der Angebotspreise und damit konsistente Kostenaussagen zum Kunden

40 Prozent mehr Angebote bearbeitet durch automatische Erzeugung von Kunden Cost-Break-Downs



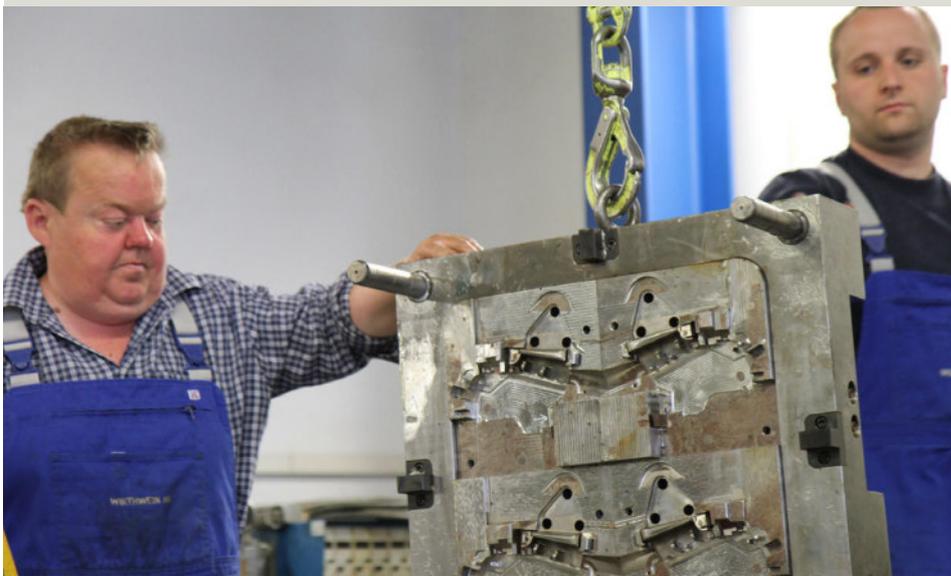
Der Werkzeugbau von Wirthwein setzt auf Teamcenter für eine schnelle und genaue Angebotserstellung

Komplexität managen

Um Angebote schneller zu erstellen, setzt Wirthwein im Formenbau auf die Teamcenter Tool Costing Lösung. Wirthwein ist seit Jahrzehnten führender Hersteller von hochqualitativen Kunststoffkomponenten aller Art mit Produktionsstätten in Europa, Asien und den USA. In weltweit 19 Unternehmen beschäftigt die Wirthwein-Gruppe rund 3.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den Geschäftsfeldern Automotive, Bahn, Energie, Hausgeräte, Medizintechnik, Formenbau und Innenausbau. Systemlieferant mit umfassender Verantwortung und Blick auf den Gesamtprozess: Von der kunststoffgerechten Produktgestaltung, der Werkzeugentwicklung sowie des Formenbaus über die Produktion bis hin zur Montage und der Logistik.

„Die Varianz der Werkzeuge steigt stetig – jedes Teil ist anders und sehr oft weist die Form eine hohe Komplexität auf“, stellt Thomas Dörfler, Leiter Werkzeugbau der Wirthwein GmbH & Co. KG fest. „Ändern sich Material oder Design muss sich der Formenbau anpassen“, so Dörfler, der von der Arbeitsvorbereitung bis zur Produktion den Werkzeugbereich für die Automotive-, Bahn-, Energie- und Hausgeräte-Produkte verantwortet. Die Herausforderung: Die Zeitspanne wird immer kürzer, die ein Interessent bereit ist, auf ein Angebot zu warten. Heute sollte ein Auftraggeber spätestens eine Woche nach Anfrage sein Angebot erhalten, sonst sinken die Chancen im stetig steigenden Wettbewerb.

Ebenfalls erhöht, hat sich laut Dörfler, der Aufwand für die Dokumentation und die transparente Darstellung der Kalkulation. Die Anforderung der Automotive-Branche, die einen Cost-Break-Down verlangt, welcher alle Prozessschritte samt



Kalkulationszahlen detailliert auflistet, hat inzwischen auch auf andere Branchen übergreifen. Aus diesem Grund wünschen sich auch die Vertriebsmitarbeiter bei Wirthwein eine transparente Aufschlüsselung der Angebotspositionen. „Unser Vertrieb benötigt in kürzester Zeit möglichst genaue und nachvollziehbare Zahlen“, sagt Dörfler. „So ausgerüstet, sind Vertriebsmitarbeiter in der Lage, in derselben Sprache wie ihre potenzielle Auftraggeber zu sprechen. Das hilft ihnen, die Verhandlung erfolgreich zu führen, die Preise durchzusetzen, Nachweise zu führen und als kompetenter Partner aufzutreten.“

Mit der herkömmlichen Methode konnte das Unternehmen die kontinuierlich wachsenden Ansprüche der Angebotskalkulation nicht mehr bewältigen. Bis zu diesem Zeitpunkt hatte Thomas Dörfler seine langjährigen Erfahrungswerte in der Berechnung von Kosten und Preisen in Excel-Tabellen gesammelt und kontinuierlich aktualisiert und verfeinert. Das

änderte sich mit der Einführung der Teamcenter Tool Costing Lösung grundlegend.

Die Erkennung von geometrischen Formen unterstützt bei der Kostenkalkulation

Dass sich Thomas Dörfler für die Teamcenter Tool Costing Lösung entschied, hatte zwei Gründe. Die Software lieferte die genauesten Ergebnisse bei der Berechnung. Zusätzlich versprach das 3D-Modul, das Teamcenter Tool Costing als Option anbietet, enorme Erleichterungen. „Die Möglichkeit der Übernahme der 3D-Daten in die Kalkulationssoftware machte Teamcenter Tool Costing für uns umso interessanter“, unterstreicht Dörfler, der darauf verweist, dass die 3D-Option heute ein wichtiger Zusatz ist. Lange Zeit waren die gelieferten digitalen Daten vieler Kunden schlecht aufbereitet und nicht als Basisdaten verwendbar. „Seit CAD-Daten immer öfter vorliegen, kann das 3D-Modul in Kombination mit der Teamcenter Tool Costing Lösung sein ganzes Potenzial ausspielen“, so der Werkzeugbauleiter.

Die 3D-Import-Funktionen von Teamcenter Tool Costing liefern Thomas Dörfler einen besonderen Vorteil bei der Erfassung der geometrischen Form – nicht allein unter dem Aspekt, dass die Daten automatisch in die Kalkulationssoftware übertragen werden: „Ich sehe sofort, wo und wie viele Hinterschnitte die Form verbirgt.“ Diesen Nebeneffekt der Software, der Übertragungsfehler vermeidet und hilft, die Form zu optimieren, will der Werkzeugbauleiter keinesfalls mehr missen.

„Die Möglichkeit des 3D-Daten-Imports in die Kalkulationssoftware machte Teamcenter Tool Costing noch interessanter für uns“.

Thomas Dörfler
Leiter Werkzeugbau
Wirthwein GmbH & Co. KG

Lösung

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

Hauptgeschäft des Kunden

Wirthwein ist ein führender Hersteller von hochqualitativen Kunststoffkomponenten aller Art.
www.wirthwein.de

Hauptsitz des Kunden

Creglingen
Germany

Am Wichtigsten ist für ihn aber der Zeitgewinn bei der Kalkulation. Mit der Teamcenter Tool Costing Lösung schafft es der Werkzeugbauleiter heute, gut kalkulierte Angebote in durchschnittlich zwei bis vier Stunden zu entwickeln. Manche Spritzgussformen lassen sich sogar innerhalb einer halben Stunde kalkulieren. „Ich bin doppelt so schnell wie früher“, so Dörfler. Auch mit den Ergebnissen der Kalkulation ist er sehr zufrieden. Die Abweichung liegt nur bei zehn Prozent.

Darüber hinaus schätzt er an der Software, dass sie sogar vom Vertrieb für Richtangebote eingesetzt werden kann. Die Kalkulation auf Knopfdruck wird durch die hohe Parametrisierung der Software möglich. Heute können auch Mitarbeiter, die nicht über das umfassende Wissen von Thomas Dörfler verfügen, gute Schätzwerte generieren. In Teamcenter Tool Costing wurden dazu in kurzer Zeit die spezifischen Wirthwein-Parameter z.B. Personenaufwands- oder Maschinenstunden, spezifische Fertigungsabläufe oder Logistikprozesse hinterlegt. Für die Vertriebsorganisation sind die Transparenz und die sorgfältig erstellten Cost-Break-Downs von sehr großem Vorteil, da sie die Verhandlungen

mit Kunden positiv beeinflussen. Gleiches berichten auch die Bereiche Medizintechnik und Automotive, in denen die Software ebenfalls im Einsatz ist.

Pläne für die Zukunft

Die Software bietet Wirthwein noch weitere Optimierungspotenziale. Bisher deckt der Spritzguss-Hersteller mit Teamcenter Tool Costing die Mehrzahl der mittleren Größen der Spritzgusswerkzeuge ab. Zukünftig ist geplant auch die Werkzeug-Parameter der deutlich größeren Formen in Teamcenter Tool Costing einzupflegen. Somit kann Wirthwein auch bei Kalkulationen dieser Formen von der Software profitieren. Genauso erhofft sich Thomas Dörfler von den Schulungen weiterer Vertriebskräfte einen Gewinn. Die Aussicht, zukünftig auch Bauteile zu kalkulieren, stimmt Dörfler ebenfalls optimistisch zu. Mit der Symbiose aus Teamcenter Product Costing und Teamcenter Tool Costing erhalten die Anwender auf der Basis einer einheitlichen Architektur eine durchgängige Softwarelösung, mit der sie auf integrierte Wissensdatenbanken zugreifen können. „Je mehr Aufgaben wir mit Teamcenter Product Cost Management kalkulieren, desto mehr Nutzen ziehen wir daraus“, so Thomas Dörfler.

„Dank Teamcenter Tool Costing kann unser Verkaufsteam erfolgreich Verhandlungen führen, Preise durch genaue Cost-Break-Downs durchsetzen und als kompetenter Partner agieren“.

Thomas Dörfler
Leiter Werkzeugbau
Wirthwein GmbH & Co. KG

PROCIM / **XPERTS**
überreicht durch:
PROCIM Xperts GmbH
Gewerbestr. 11
D - 08115 Lichtentanne b. Zwickau
Tel. +49 (0) 375 873 955 00
www.procim.de

Siemens PLM Software

Deutschland +49 221 20802-0
Österreich +43 732 37755-0
Schweiz +41 44 75572-72

www.siemens.com/plm

© 2014 Siemens Product Lifecycle Management Software Inc. Siemens und das Siemens Logo sind eingetragene Marken der Siemens AG. D-Cubed, Femap, Geolus, GO PLM, I-deas, Insight, JT, NX, Parasolid, Solid Edge, Teamcenter, Tecnomatix und Velocity Series sind Marken oder eingetragene Marken der Siemens Product Lifecycle Management Software Inc. oder ihrer Niederlassungen in den USA und in anderen Ländern. Alle anderen Logos, Marken, eingetragenen Marken oder Dienstleistungsmarken sind Eigentum der jeweiligen Inhaber.
40809-Z7-DE 6/14 A