

### **Ausarbeitung einer „Marktstrategischen Konzeption“**

▪ **Zusammenfassung der Ergebnisse der Marktstudie**

- Hoher Anteil an verschlissenen und veralteten Maschinen in Unternehmen des unten beschriebenen Zielkundenkreises
- Größere Werkzeugmaschinenunternehmen decken Markt der individuellen Sonderfertigung nur unzureichend ab
- Anvisierte Branchen haben sich stabil entwickelt und es liegt eine relativ hohe Investitionsbereitschaft vor

▪ **Zielkundenkreis der Neuentwicklung einer Fräs- und Bohrmaschine**

- Reparaturschlosser
  - Bauschlosser
  - Installationsbetriebe
  - Kfz-Schlosser
  - Allgemeine Metallbearbeitung
  - Ausbildungseinrichtungen
- Kleinere Handwerksbetriebe und Sondermaschinenbau
- Schwerpunkt der Maschine: Sonderfertigung
- Produktions- und Einsatzbedingungen der Maschine:
- ⇒ Kleinstserien, meist Einzelfertigung
  - ⇒ Häufiger Teilewechsel
  - ⇒ Einsatz in kleineren Werkstätten
  - ⇒ Wenig Platzbedarf
  - ⇒ Benutzung der Maschine durch alle Angestellte der Firma/ Bildungseinrichtung, wahrscheinlich auch weniger geschultes Personal
  - ⇒ Maschine wird wahrscheinlich weniger gewissenhaft gesäubert und gewartet, da von vielen genutzt

⇒ Geringe Aufgabenvielfalt erfordert Variabilität der Maschine

⇒ Geringer Platzbedarf in kleinen Werkstätten

kleine felsen, seeanemone, schwämme

➤ Gestaltung der Arbeitsachsen

⇒ Einfache intuitive Bedienerführung

⇒ Werkstattprogrammierung muss möglich sein

⇒ Kollisionserkennung

⇒ Robuste Mechanik

⇒ Große Variantenvielfalt der Maschine bei kleinen Umrüstzeiten

⇒ Wartungsarm

⇒ Werkzeugwechsler

⇒ Hoher Automatisierungsgrad erleichtert Umgang mit der Maschine

⇒ Flexible Spannvorrichtung

➤ Besondere Merkmale einer Neuentwicklung

⇒ Große Variabilität der Maschine

⇒ Neueste Technik und Ausrüstung

⇒ Moderne Schnittstellen

⇒ Moderne Führungen und Antriebe mit sehr guten Wirkungsgraden

⇒ Kompaktere Bauweise möglich

⇒ Neueste Software kann eingebunden werden

⇒ Qualitativ hochwertige Bauteile erlauben Heraufsetzen der Wartungsintervalle

⇒ Ersatzteile einfach und kurzfristig lieferbar

⇒ Vorbereitung von Erweiterungen der Maschine

⇒ Geforderte Genauigkeiten werden angeboten

⇒ Durch Zusammenarbeit mit potenziellen Kunden können Probleme aus der Praxis aufgegriffen werden

▪ **Zielsetzung der Maschine aus Sicht der Zielkunden**

1. Individuelle Ausstattungsvarianten

2. Produktivität in der Fertigung

3. Einsatztreue

4. Variabilität, Einsatzbreite und Erweiterbarkeit der Maschine

5. Individuelle Ausstattungsvarianten

6. Service, Beratung und Support des Herstellers
7. Automatisierungsgrad und Bedienerfreundlichkeit
8. Preis
9. Genauigkeit
10. Einbinden in bestehende Fertigungsstraßen

#### ▪ **Mögliche Bearbeitungsaufgaben**

- Prototypenbau
- Individuelle Einzelfertigung
- Kleinere Metallteile
- Kleinere Freiformteile
- Rohre
- Blechbearbeitung

##### ➤ Orientierung für die technischen Hauptparameter:

⇒ Arbeitsraum (X / Y / Z): 1.300 / 750 / 350 mm

⇒ Leistung 15 - 20 kW

⇒ Drehzahl 15.000 - 25.000 min<sup>-1</sup>

⇒ Genauigkeit 0,001 mm

#### ▪ **Schätzung des erzielbaren Marktpreises**

- Ziel: 30% von 10 Mio. € im Jahr

##### ➤ Gesamtumsatz der Neuentwicklung etwa 3,0 Mio. € im Jahr

##### ➤ Bei erwarteten 50 Maschinen Absatz im Jahr zu erzielender Stückpreis: 60.000 €

⇒ Etwa 25.000 € teurer als Importmaschinen, dafür aber großer Vorsprung in der Zuverlässigkeit, Einsatzdauer, Qualität sowie Service; dies rechtfertigt den höheren Preis

⇒ Etwa 5.000 € teurer als der marktübliche Preis für einfache NC-Maschinen; die individuellen Ausstattungsvarianten, Auslegung direkt auf die beschriebene Branche und individueller Service rechtfertigt den höheren Preis

## ▪ **Potenzieller Markt/ Zielunternehmungen**

- Schätzungsweise 4.000 Unternehmen in Deutschland in den beschriebenen Branchen (entspricht etwa 1 Unternehmen je 20.000 Einwohner bei 82.000.000 Einwohnern gesamt in Deutschland)
- Etwa 50% davon sind kleinere Handwerksunternehmungen mit dem fokussierten individuellen Tätigkeitsprofil
  - 2.000 potenzielle Kunden
    - ⇒ Durch lange Tradition unseres Unternehmen und viele Referenzen sind wir bei etwa 50% bekannt und etwa 30% würden sich für uns entscheiden (zum Teil Stammkunden)
  - 600 zu erwartende Kunden
  - Bei einer Investitionsbereitschaft aller 10 Jahre dieser Unternehmen ergibt sich ein jährlicher maximaler Absatz von 60 Maschinen, die Zielstückzahl wird mit einer Sicherheit von 10 Maschinen im Jahr erreicht

## ▪ **Amortisationsrechnung**

- Kalkulierte Entwicklungskosten: 250.000 €
- Amortisation in 18 Monaten = 1,5 Jahre → 75 verkaufte Maschinen angestrebt
  - Maximale Kosten je Maschine:
$$\text{Maximale Kosten} = \frac{75 \cdot 60.000\text{€} - 250.000\text{€}}{75\text{Maschinen}} = 56.667 \frac{\text{€}}{\text{Maschine}}$$
  - Bei Kosten je Maschine von 56.667 € wird nach 18 Monaten die Gewinnzone erreicht

## ▪ **Zusammenfassung und Empfehlungen für die Geschäftsführung**

- Markt und Investitionsbereitschaft für Neuentwicklung ist vorhanden
- Eine Neuentwicklung wird unter den Voraussetzungen empfohlen
- Entscheidung sollte baldmöglichst getroffen werden um Entwicklungsvorsprung gegenüber zahlreichen Mitbewerbern auszubauen
- Entwicklungszeit sollte auf ein halbes Jahr begrenzt werden um schnell am Markt präsent zu sein