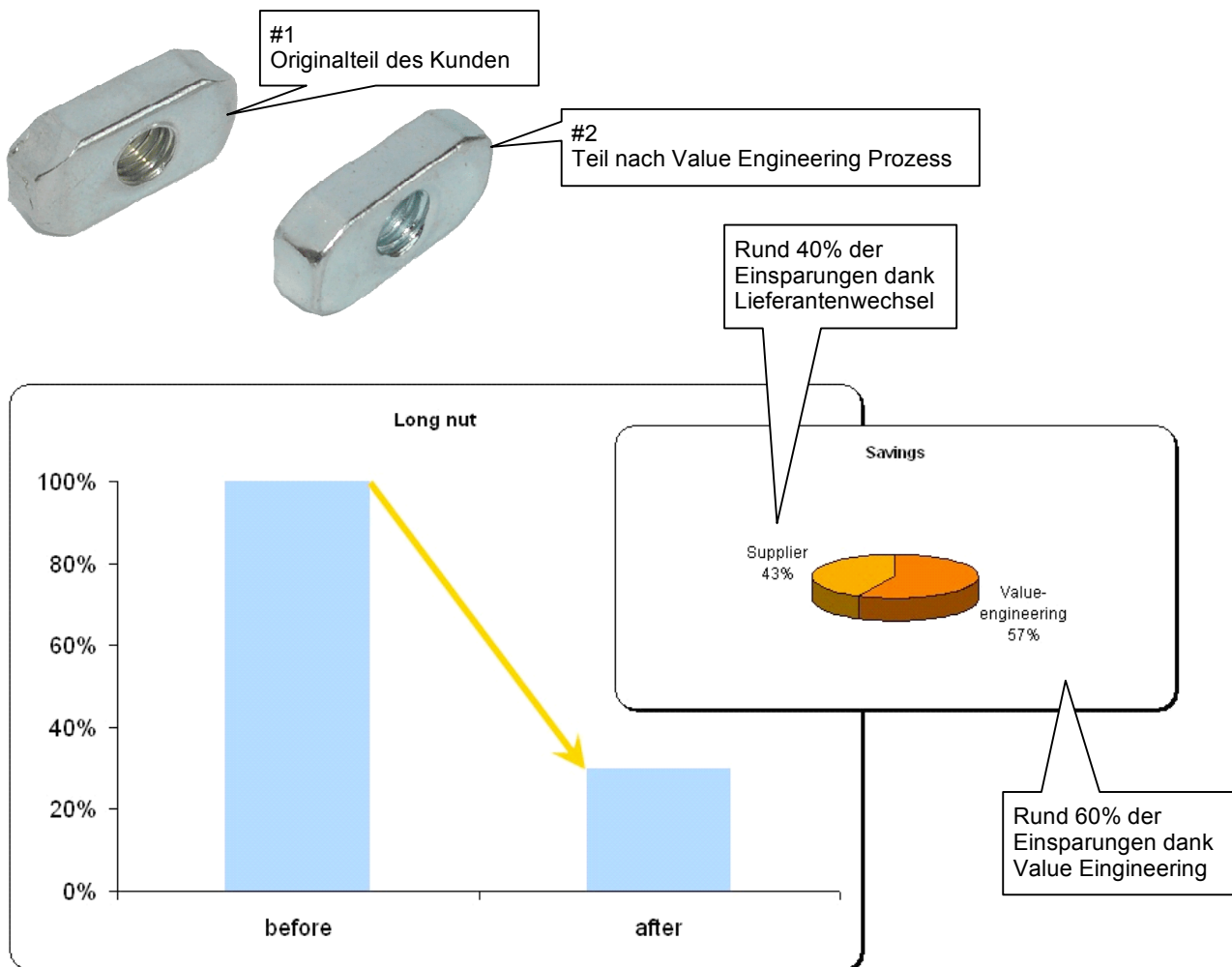


Beispiel 1



Ausgangssituation:

Der Kunde produziert elektrische Antriebe und hat ein generelles Kostenproblem, da er sehr viel exportiert. Eweco durchkämmt die Einkaufsteile und findet in einem ersten Anlauf etwa ein Dutzend Komponenten mit erheblichem Einsparpotential. Dieser „Long nut“ (Nutenstein) ist eines dieser Teile.

Das Teil #1 wurde ursprünglich zum Preis 100% bei einem lokalen Stanzbetrieb bezogen.

Was hat eweco gemacht?

- Den Herstellprozess „Stanzen“ grundlegend modifiziert (Wer genau hinschaut, kann es erkennen)
- Einen anderen Stahl gewählt
- Einen geeigneten Lieferanten evaluiert
- Werkzeuge, Muster und erste Grossserien auf eigenes Risiko für den Kunden produziert
- Nach erfolgreicher Grossserieproduktion, den neuen Lieferanten an den Kunden übergeben

Resultat nach eweco's Arbeit:

- Kunde bezieht das Teil #2 direkt von einem Taiwanesischen Hersteller zu Kosten von rund 30% vom ursprünglichen Preis.
- Das Teil #2 ist 100% kompatibel zu #1 → keine Änderungen beim Kunden
- Qualität: Besser als früher (höhere Festigkeit sowie kein Stanzgrat)
- Heute bezieht der Kunde ohne Zutun von eweco selbständig dieses Teil vom neuen Lieferanten.
-

... 5 Jahre später

Eweco hat in der Zwischenzeit ca. ein Dutzend weitere Komponenten nach obigem Schema für diesen Kunden optimiert. Parallel dazu hat der Kunde selbständig etliche neue Teile mit den neuen Lieferanten in Angriff genommen.