

Beispiel 3



Und hier noch ein Beispiel, das in die Hosen ging:

Ausgangssituation:

Der Kunde produziert Drucksensoren. Hoher Exportanteil & Preisdruck.
Ein grosses Einsparpotential wird von einem Druckgussteil vermutet.

Was hat eweco gemacht?

- Materialwahl optimiert
- Lieferanten evaluiert, welcher das Teil zu rund 60% der heutigen Kosten produzieren kann
- Vorschlag an Kunden: Neue Kosten = 60%; Werkzeugkosten = 5000 US \$ (50% Vorauszahlung)
Der „break-even“ wäre in weniger als 6 Monaten erreicht.
- Vorschlag: Bezahlung der ersten 50% an eweco

Der Kunde war mit eweco's Vorschlag einverstanden und hat uns die ersten 50% für das Werkzeug bezahlt.

Resultat nach eweco's Arbeit:

- Das Werkzeug konnte die Kundenanforderungen auf der Zeichnung auch im 2ten Anlauf nicht erfüllen
- Eweco hat dem Kunden die 50% zurückbezahlt
- Eweco hat seinerseits die 50% vom asiatischen Hersteller (erfolgreich) zurückgefordert

Was hatte eweco in diesem Projekt falsch gemacht?

Wir hatten die technischen Details auf der Zeichnung ganz einfach unterschätzt und den Lieferanten zu wenig hinterfragt.

... 8 Jahre später

- Genau dieser Lieferant, welcher in diesem Projekt „versagt“ hatte, produziert zwischenzeitlich erfolgreich einige Dutzend andere Teile für andere eweco Kunden! Fazit: Auch ein guter Lieferant darf Fehler machen!
- Der Kunde fragt eweco für andere Teile an.