

A modern, multi-story building with a glass facade and a curved design. In the foreground, there is a large, orange, angular sculpture with the word "ENGEL" written on it. The building is surrounded by greenery and a clear blue sky with light clouds.

Willkommen Welcome

High-End Kostenrechnung in der Kundeneinzelfertigung als Erfolgsfaktor
für den Weltmarktführer bei Spritzgießmaschinen

Christian Danninger, Bereichsleiter Controlling und Rechnungswesen

- **Unsere Vision**
 - BE THE FIRST – Weltmarktführer im Erzeugen von Kundennutzen bei Spritzgießlösungen
- **Unsere Mission**
 - **Kundennähe:** individuelle Lösungen für die Bedürfnisse unserer Kunden
 - **Hohe Innovationskraft:** richtungsweisende Technologien
 - **Traditionelle Werte:** Familienunternehmen mit hochqualifizierten und engagierten Mitarbeitern
- **Unsere Strategie**
 - Weltweit einheitliche Qualität
 - Nachhaltigkeit
 - Innovation



Umsatz ENGEL weltweit (GJ 14/15)

1,07 Mrd Euro

Umsatzverteilung nach Kontinenten

58 % Europa, 22 % Amerika, 17 % Asien

Beschäftigte ENGEL weltweit (GJ 14/15)

4.800 Mitarbeiter

Beschäftigte ENGEL Österreich (GJ 14/15)

2.800 Mitarbeiter

Durchschnittliches Wachstum seit GJ 07/08

10 %

Wachstumsziel pro Jahr bis GJ 17/18

5 %

Gründung	1945 durch Ludwig Engel
Eigentumsverhältnisse	Das Unternehmen befindet sich zu 100 % in Familienbesitz
Geschäftsführung	Peter Neumann (CEO), Stefan Engleder (CTO), Klaus Siegmund (CFO), Christoph Steger (CSO)
Investitionsvolumen pro Jahr	50 Mio. Euro
F&E Ausgaben pro Jahr	80 Mio. Euro



FAMILIEN-
UNTERNEHMEN



INTER-
NATIONALITÄT



KUNDENNÄHE



TECHNOLOGIE-
FÜHRER



QUALITÄT



Internationalität | Produktionswerke

ENGEL



9 Produktionswerke
29 Niederlassungen
60 Vertretungen



Schwertberg / AT



Pyungtaek / Korea



Kaplice / CZ



York / USA



St. Valentin / AT



Shanghai / China



Dietach / AT



Hagen / DE



Changzhou / China



- Klein- und Mittelmaschinen bis 5.000 kN Schließkraft
- Komponentenfertigung
- Großmaschinen von 3.500 kN bis 55.000 kN Schließkraft
- Roboter und Automatisierungssysteme
- WINTEC Werk



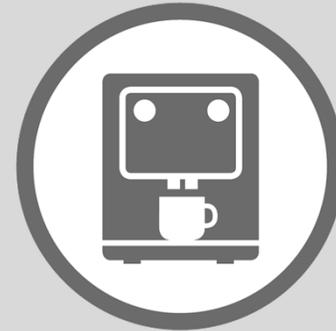
AUTOMOTIVE



MEDICAL



PACKAGING



TECHNICAL
MOULDING



TELETRONICS



Spritzgießmaschinen



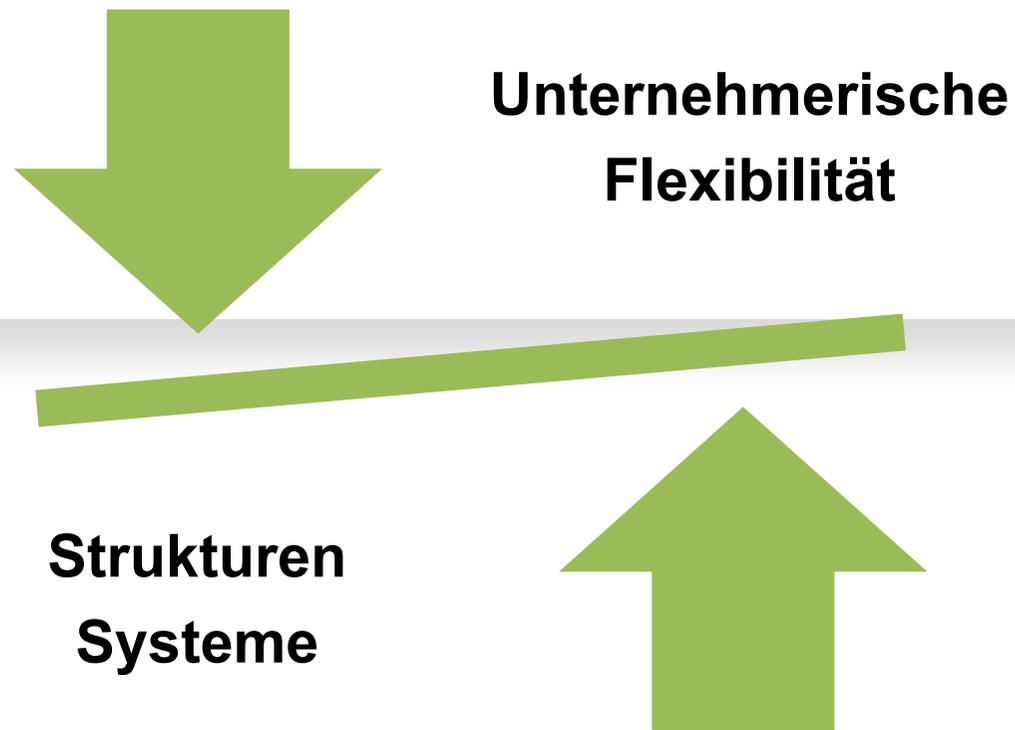
Automation

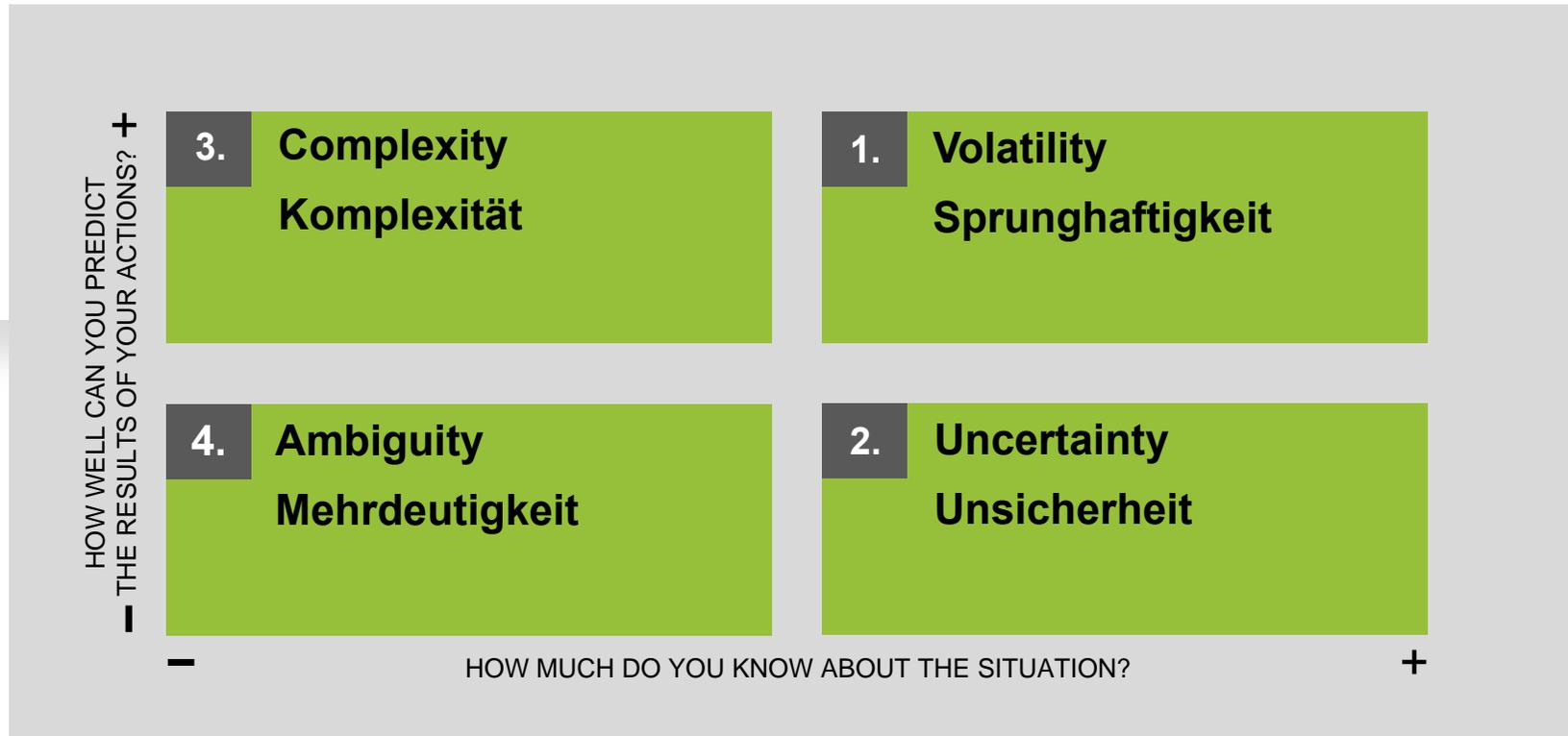


Verfahrenstechnik



Dienstleistungen







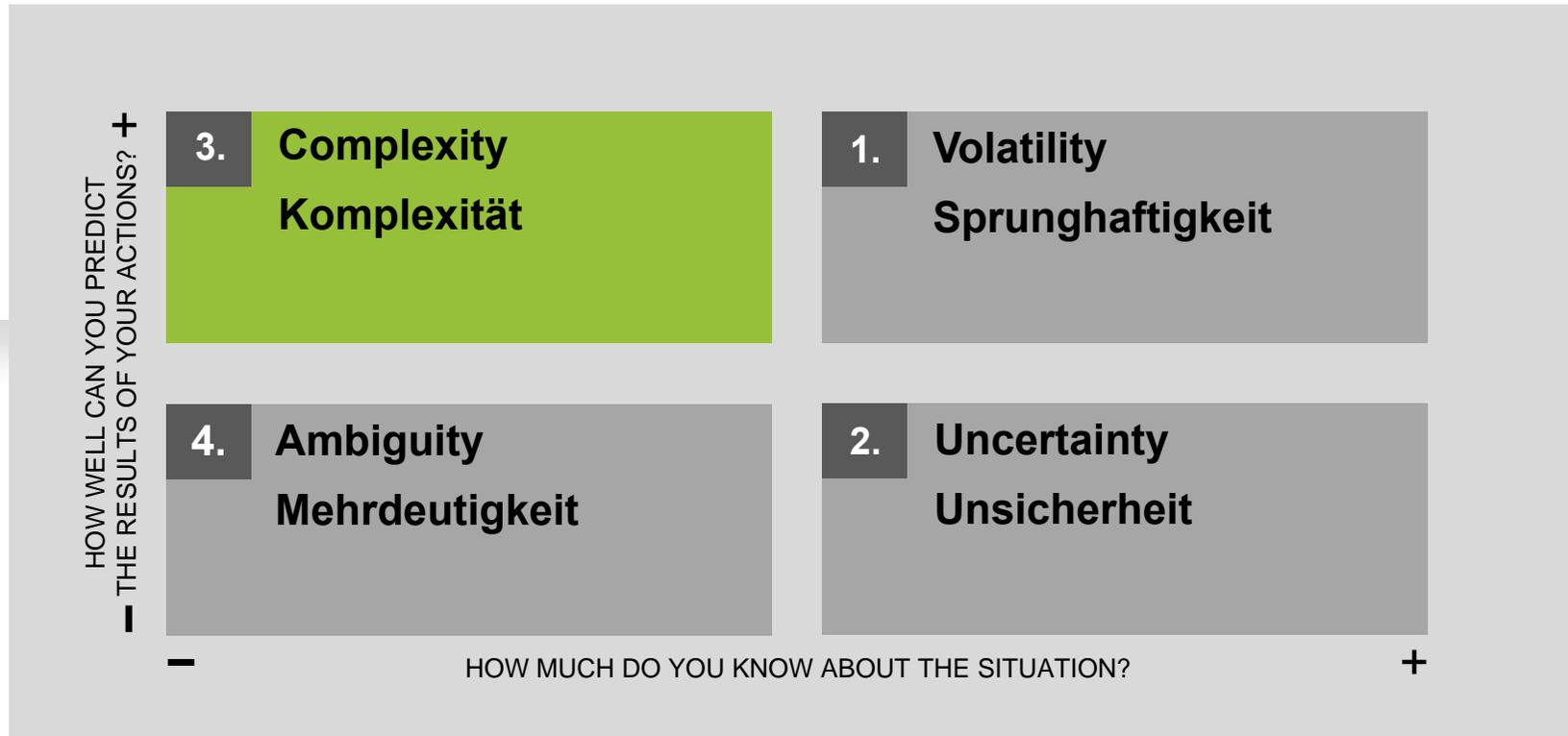
Bewältigung von Complexity:
Eine Struktur, welche die Umwelt
spiegelt

Bewältigung von Volatility:
Risikoanalyse und Reserven



Bewältigung von Ambiguity:
Experimente und Prototyping

Bewältigung von Uncertainty:
>> Intelligence Operation <<
Viele Informationen sammeln





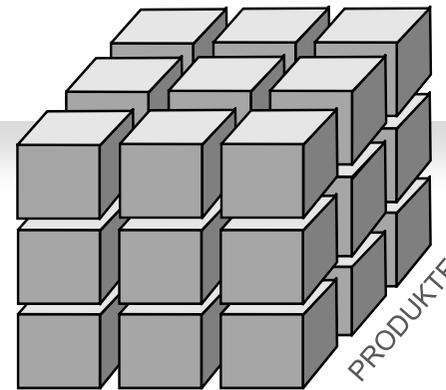
Komplexität | Ausgangssituation

Kosten- und Ergebnisrechnung	
	Kosten- und Ergebnisrechnungskonzeption
	Ausbaugrad der Kostenrechnung
	Materielle Qualität der Daten
	Prozess
	Integration externes Rechnungswesen

Bewertung	
	<ul style="list-style-type: none"> + Grenzplankostenrechnungssystem ist konsequent und sehr detailliert umgesetzt. - Die Ergebnisrechnungskonzeption bildet die Verantwortungsbereiche nicht klar ab. - Die Kosten- und Ergebnisrechnungskonzeption liefert nur eingeschränkt steuerungsrelevante Daten für die unterschiedlichen Dimensionen Organisation, Produkte, Kunden etc.



PRODUCTION UNITS



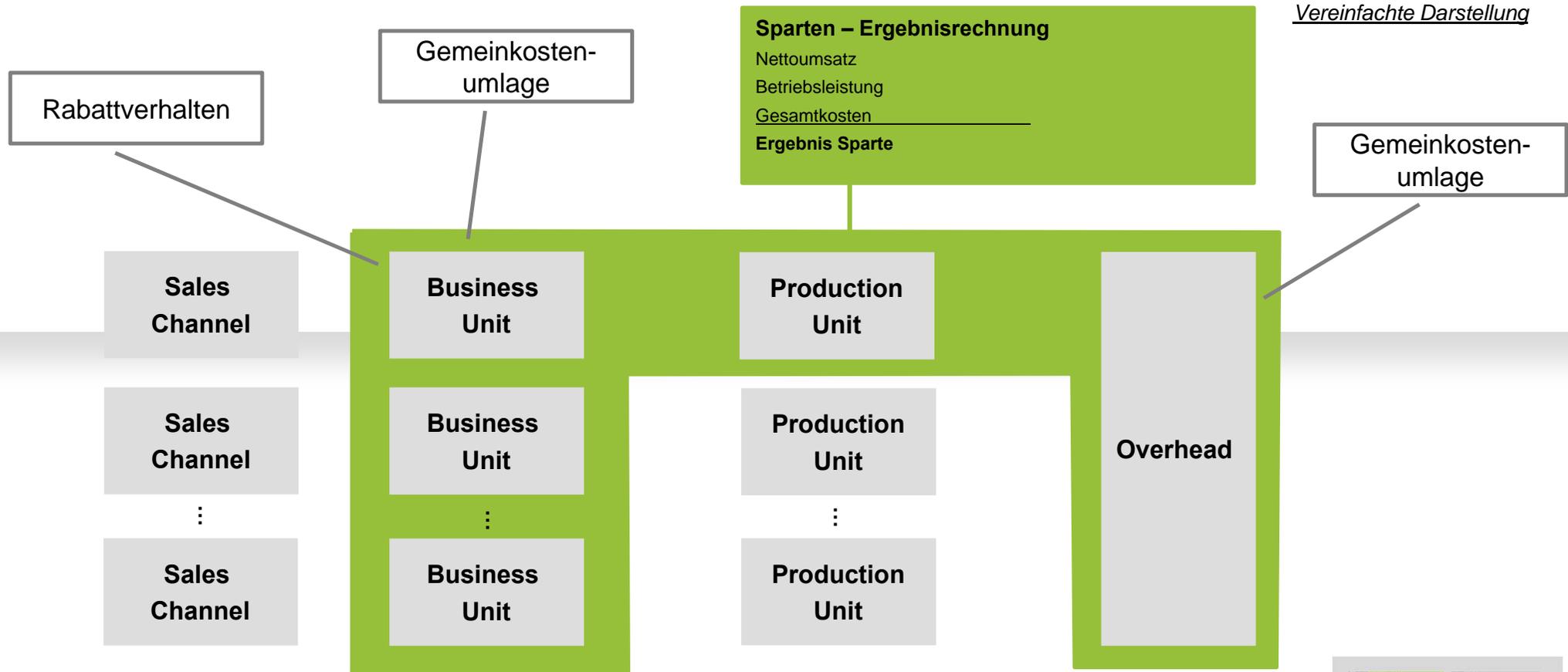
PRODUKTE

BUSINESS UNITS



Ursache:
Gestiegene **Komplexität** des Unternehmens in Kostenrechnungsstruktur nicht abgebildet





- Die Ergebnisrechnungskonzeption bildet die Verantwortungsbereiche nicht klar ab.





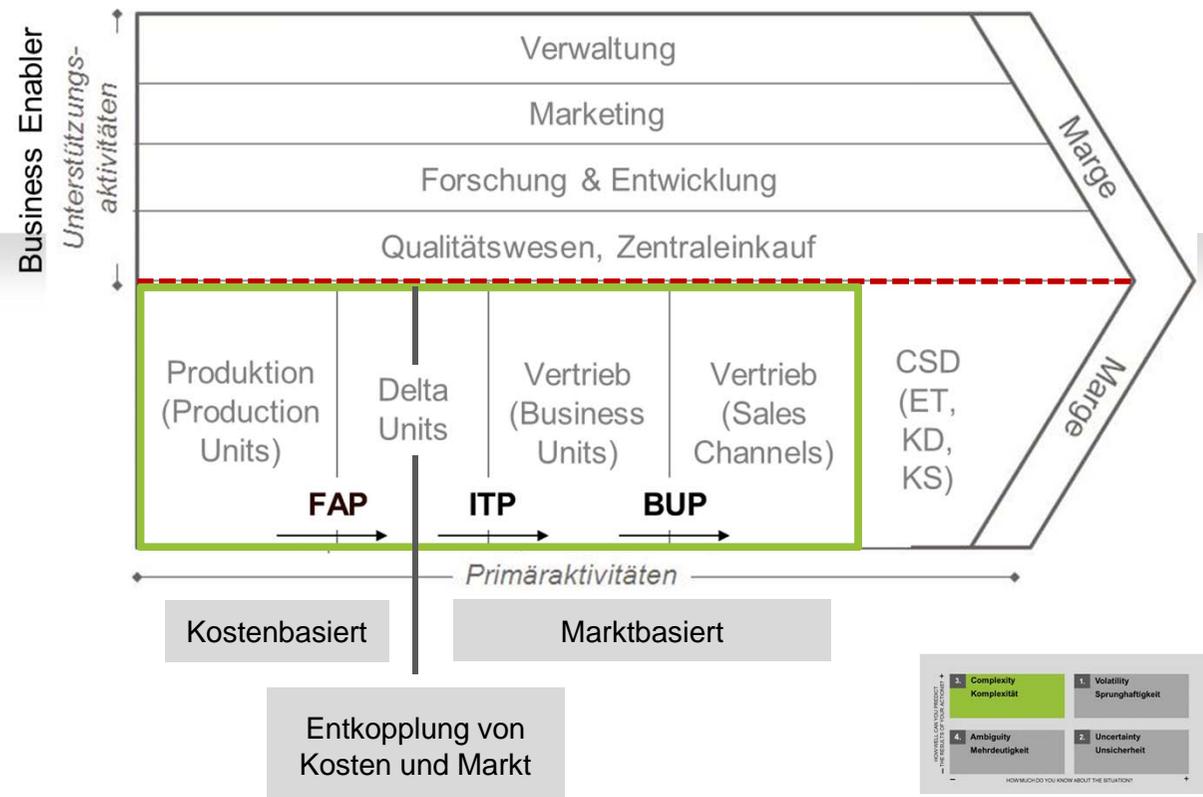
EVE bei ENGEL | Wertschöpfungskette



Bewältigung von Komplexität – Systemkybernetik – Gesetz der erforderlichen Varietät (Ashby's Law):

>> Ein komplexes System kann nur mittels eines ebenso komplexen Steuerungssystems unter Kontrolle gebracht werden <<

- Gemeinkostenbereiche werden BUSINESS ENABLER
- KEINE Gemeinkostenumlagen mehr
- Selbststeuerung durch Schaffung von Ergebnisverantwortlichen Einheiten (EVE)
- Verursachungsgerechte Zuordnung von Ergebnisbeiträgen zu EVE
- Einführung eines internen Transferpreissystems
- FAP = Fabriksabgabepreis | Kostenbasiert
- ITP = Interner Transferpreis | Marktbasiert
- BUP = BU-Abgabepreis | Marktbasiert





EVE bei ENGEL | Erfolgsfaktoren



Spritzgießmaschine –
Key Facts:

- Jeder Auftrag ist kundenindividuell
- Rund 8.000 Teile
- Rund 1.500 Materialnummern
- Rund 350 Fertigungs-/Montagevorgänge
- Rund 80.000 Angebote p.a.
- Bei jedem Angebot liegen alle Preisarten vor

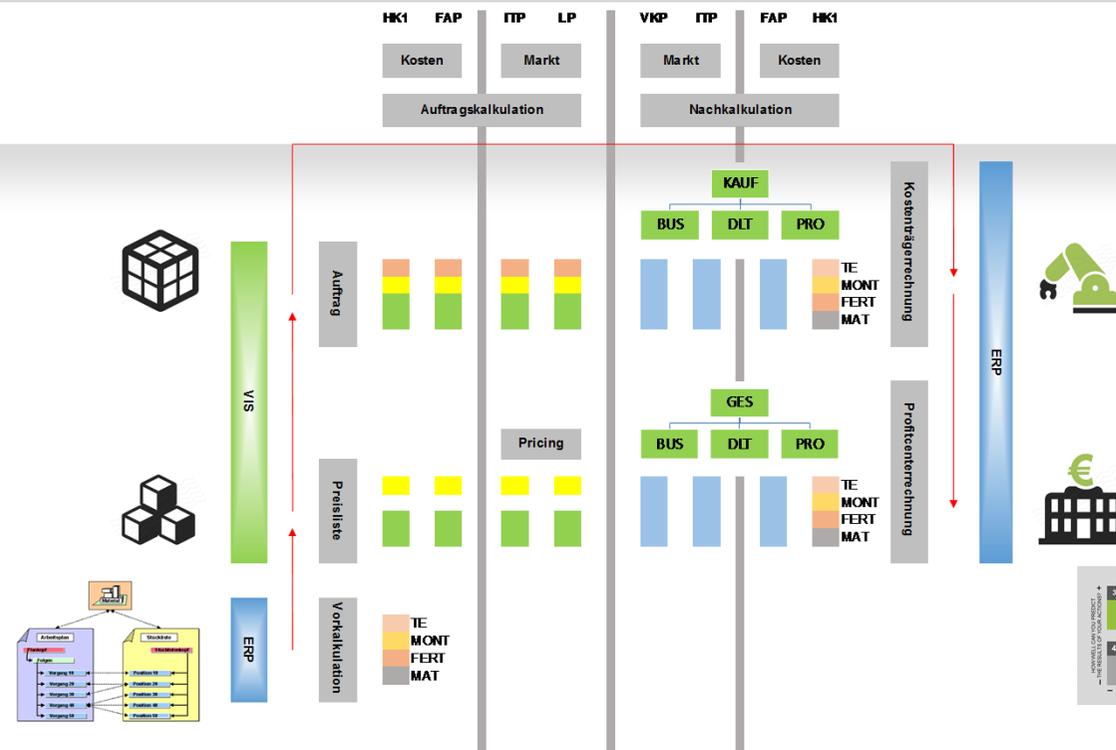
Sonderoptionen: rund 45.000

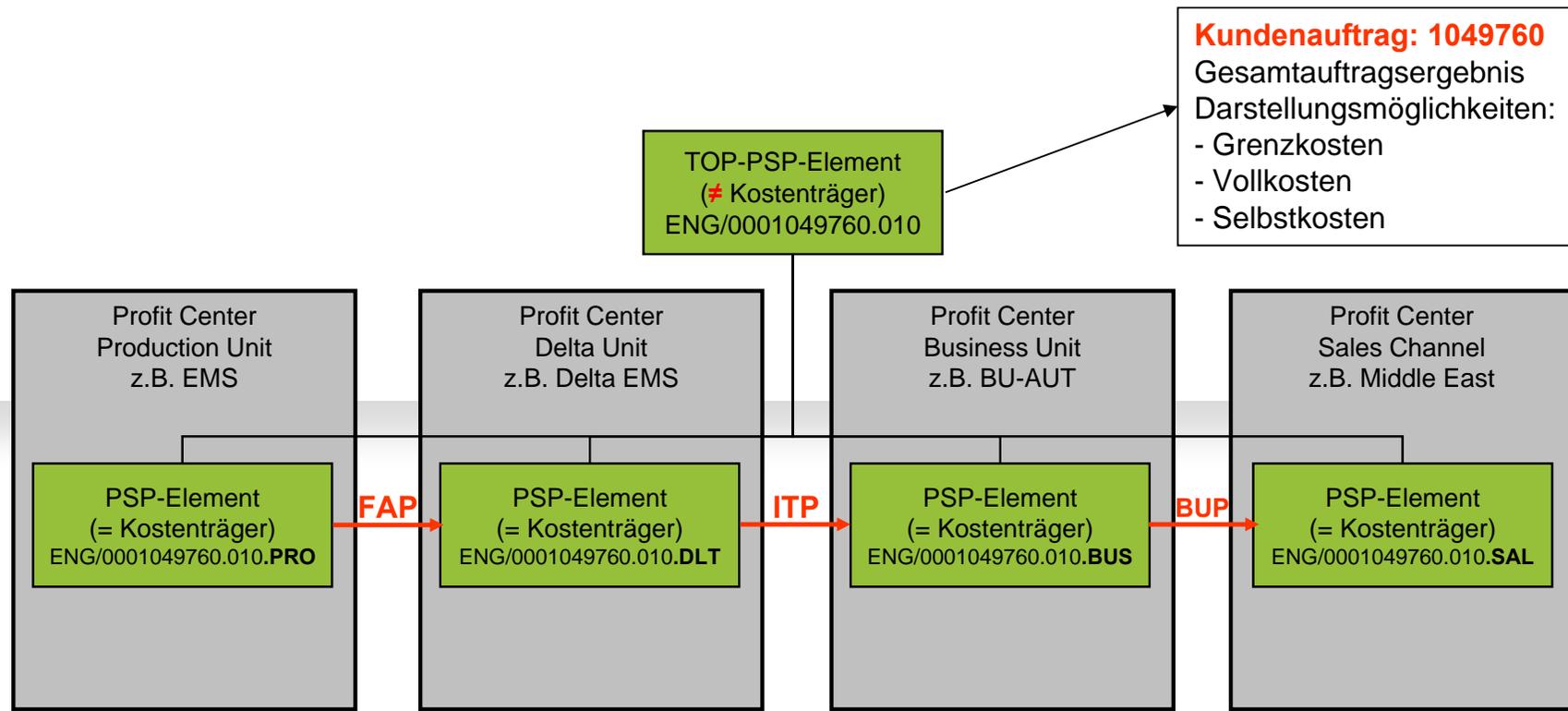
Standardoptionen: rund 6.000

Basisprodukte: rund 6.000

Erfolgsfaktoren:

- Pricing erfolgt marktbasiert auf Basis des relativen Kundennutzens und des relativen Preis-/Leistungs-verhältnisses der Produkte (und nicht Cost Plus!)
- Schlanke und integrierte Systeme | Bereichsübergreifende Zusammenarbeit
- Kalkulation im CO: 2 FTE

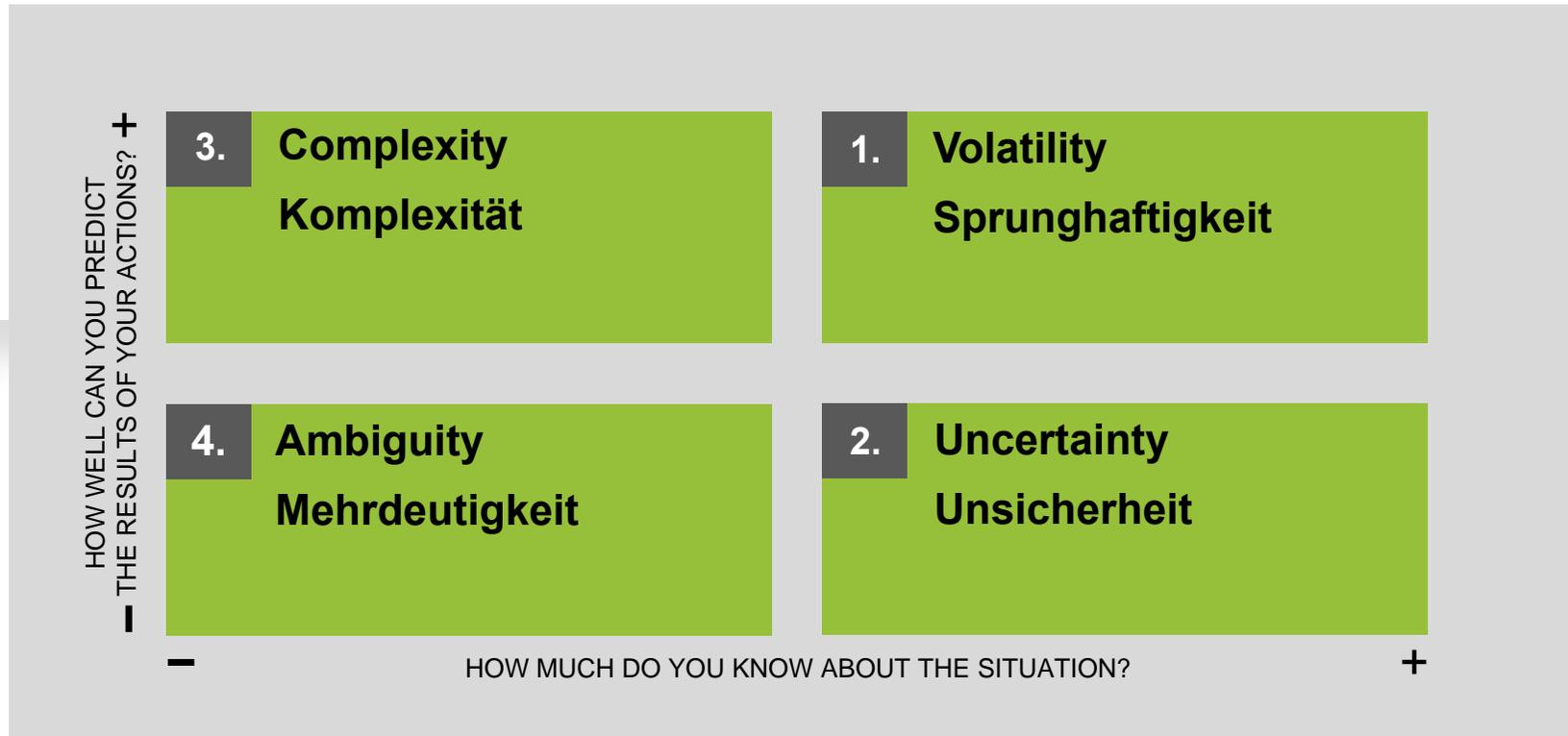


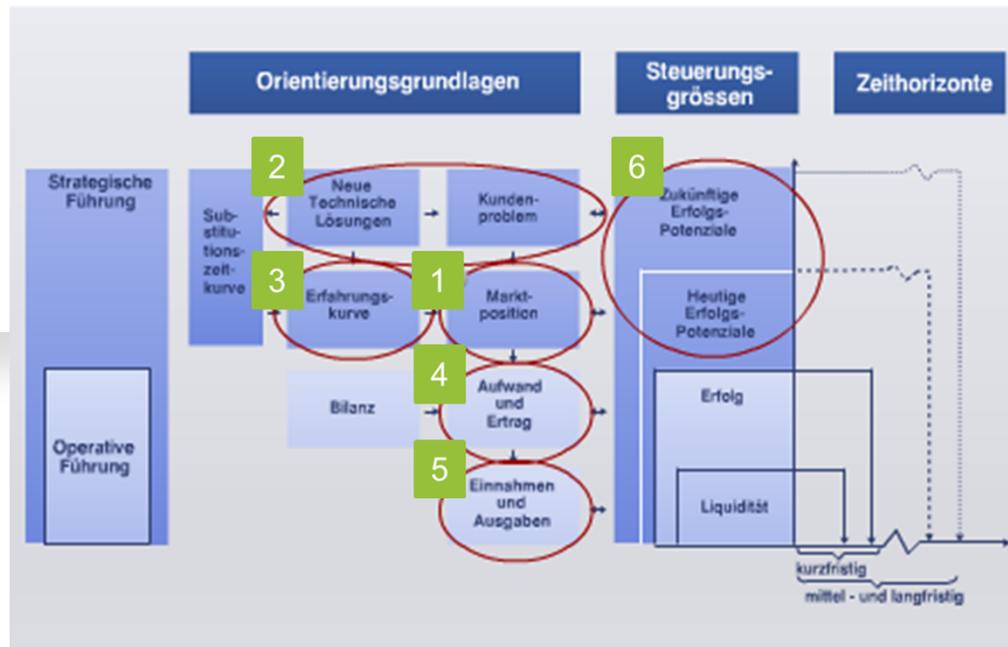


Projektstruktur: Bezeichnung	Identifikation
EMS Produkt 11MAELEKT	ENG/0001049760
TOP EM 940/280 T	ENG/0001049760.010
SAL - Sales Channel	ENG/0001049760.010.SAL
BUS - Business Unit	ENG/0001049760.010.BUS
DLT - Delta Unit	ENG/0001049760.010.DLT
PRO - Production Channel	ENG/0001049760.010.PRO

Teilauftragsergebnisse für:
Production Unit, Delta Unit, Business Unit, Sales Channel







1

Marktstellung

2

Innovation

3

Produktivität

4

Profitabilität

5

Liquidität

6

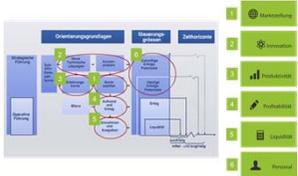
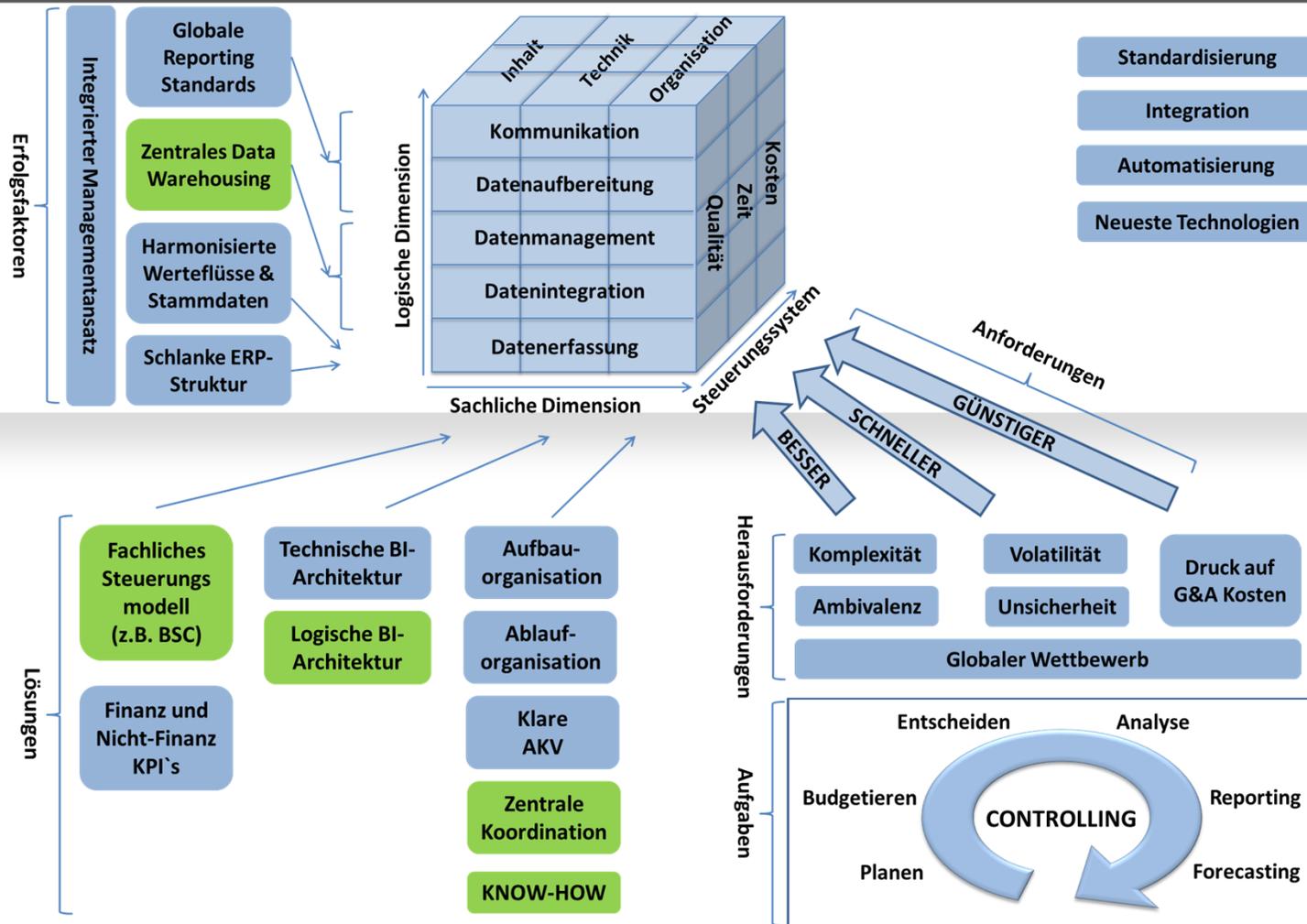
Personal

Einfachst mögliche Strategie:
 >> Maximierung des Kundennutzens und
 Maximierung der Produktionseffizienz <<





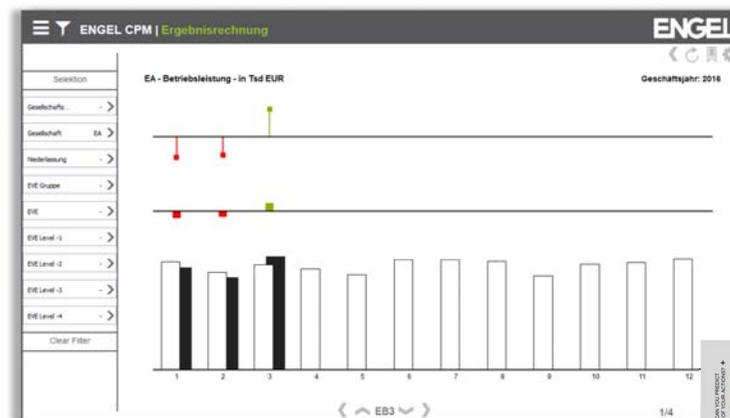
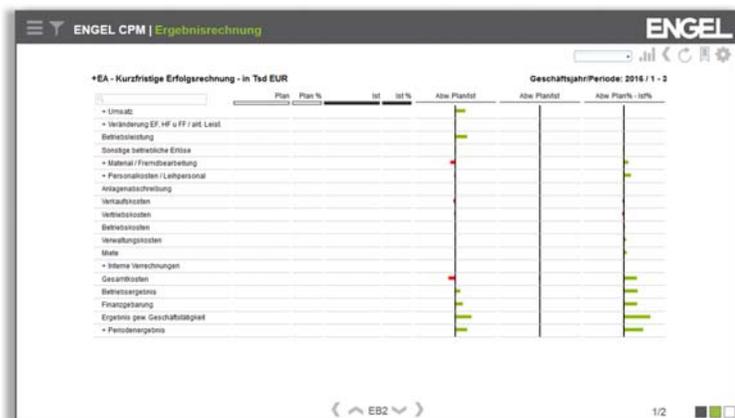
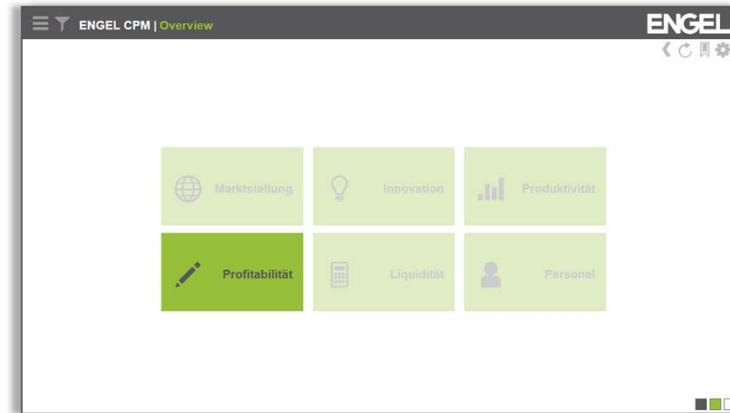
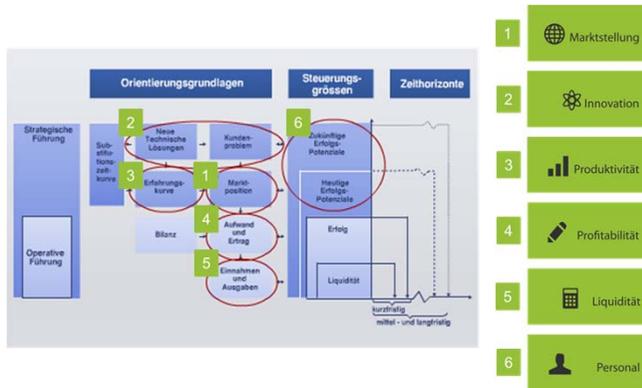
VUCA-Mastering | BI und Smart Data





VUCA-Mastering | BI und Smart Data

ENGEL



Danke
Thank you

