

Preiskalkulationsmodell für pharmazeutische Fläschchen und Ampullen

«Dank der intensiven Zusammenarbeit mit dem Auftraggeber konnte das Team dieses Projekt äusserst erfolgreich abschliessen.»



FHS-Projektteam

Daniel Garcia, St. Gallen / Projektleiter
Amra Kalender, St. Gallen
Thomas Kaufmann, Rorschacherberg
Rahel Langenegger, Oberriet
Marijana Luso, St. Gallen

Kundschaft

SCHOTT forma vitrum AG, St. Gallen
Hans Peter Manser / Director Sales Europe
www.schott.ch

FHS-Coach

Dr. Marcus Hauser

Unternehmen

Als internationaler Technologiekonzern entwickelt und produziert die SCHOTT AG Spezialglas, Spezialwerkstoffe, Komponenten und Systeme, um Lebens- und Arbeitsbedingungen zu verbessern.

Ausgangslage

Die Werke St. Gallen, Frankreich, Deutschland und Ungarn arbeiteten bis vor vier Jahren sehr autonom von einander. Um weiter zu wachsen ist es jedoch unablässig, dass die Werke zusammen arbeiten. Deshalb wurde das Projekt PEP (Power up European Plant) in die Wege geleitet, dessen Ziel es ist, eine Harmonisierung zu errei-

chen. Das hier beschriebene Projekt trägt als Teilprojekt zum Gelingen des PEP-Projekts bei.

Auftrag und Ziel

SCHOTT AG soll über ein funktionierendes marktpreisbasiertes Preiskalkulationsmodell für die Produktlinien Fläschchen und Ampullen verfügen. Die Realisierung soll auf Excel-Basis erfolgen. Um dieses Ziel zu erreichen ist eine Ist-Analyse zu erarbeiten, die die heutige Systemlandschaft von Preiskalkulationen in den verschiedenen Standorten und der darin angewendeten Konzeption zur Preiskalkulation aufzeigt.



«Kommentar vom Fach»»

Vorgehensweise

Nach den ersten Gesprächen mit den Kontaktpersonen der verschiedenen Standorte wurden die bereits existierenden Preiskalkulationstools analysiert. Die kalkulierten Preise wurden zudem mit dem vorgegebenen Price Grid verglichen. Aus den Gesprächen mit dem Auftraggeber und der erarbeiteten Ist-Analyse wurde schliesslich ein Soll-Konzept entwickelt. Dabei berücksichtigte das Projektteam insbesondere produktspezifische Merkmale und Preisdifferenzierungen in den verschiedenen Absatzländern, sowie Rüstkosten. Das Modell orientiert sich zudem am vorgegebenen Price Grid und weiteren erarbeiteten Krite-

rien. In einer Gegenüberstellung wurde die Ist-Situation mit dem neuen Konzeptansatz verglichen, wobei die Stärken, Schwächen, Chancen und Gefahren der beiden Modelle identifiziert wurden.

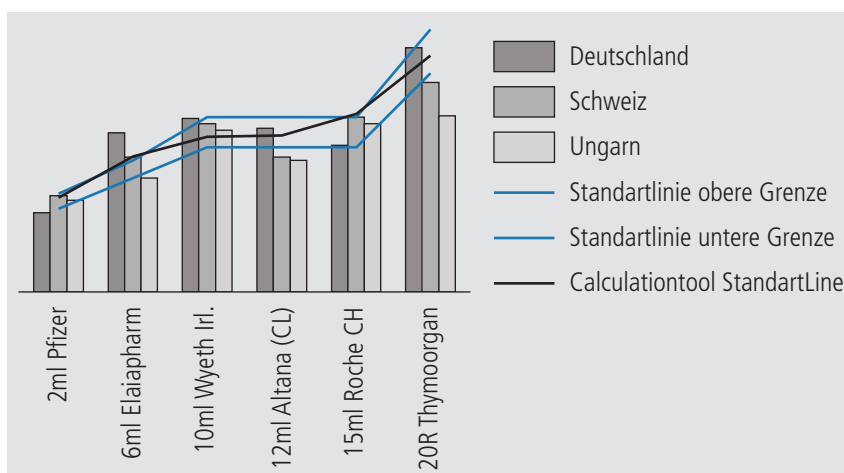
Ergebnisse

Der Kundschaft konnte ein Excel-basierendes Kalkulationstool mit benutzerfreundlicher Eingabemaske inklusive detailliertem User- und Administratoren-Handbuch in englischer Sprache übergeben werden. Das Projektteam beendete schliesslich den Auftrag mit konkreten, weiterführenden Empfehlungen zur Umsetzung.



Marcus Hauser

«Aufgrund der Zusammenarbeit mit vier europäischen Ländern in drei Sprachen und hoher Anforderungen an technische und Informatik-Kenntnisse stellte dieses Projekt höchste Ansprüche an das Projektteam. Sie haben den Task mit Bravour, Engagement, Flexibilität und intensiver Kooperation mit dem Auftraggeber gemeistert.»



Hans Peter Manser

«Das Team arbeitete sich schnell in die komplexe Materie ein. Die Ist-Analyse mit den 4 Standorten stellte eine besondere Herausforderung dar. Selbständig musste es mit Mitarbeitern das jeweilige Kalkulationsmodell kennenlernen und analysieren. Das Resultat, ein neues Kalkulationstool überzeugt und wird in Europa Anwendung finden.»