



VERDIENEN SIE WIEDER GELD

Und Zwar So Wie Sie Es Gewohnt Sind!

By Maurizio Porta

WANDELN SIE FIXE KOSTEN IN EBITDA



Es gibt ein Konzept, das über das einfache Geschäftswachstum hinausgeht und mit dem Konzept der Wahl zu tun hat.

Kennen Sie den sogenannten “Schmetterlings Effekt”?

“Kleine Schwankungen der Anfangsbedingungen führen zu großen Schwankungen im Langzeitverhalten eines Systems”.

Der Moment, in dem Sie sich für “Ja” oder “Nein” entscheiden, kann Ihr gesamtes Leben in der Praxis verändern.

“Wählen” bedeutet über alles hinaus vor allem eines: Verantwortung übernehmen.

Deshalb hassen Menschen es, sich entscheiden zu müssen.

Es ist mental anstrengend, und wir sind oft nicht bereit, gut überlegte Entscheidungen zu treffen.

Vor allem, wenn wir an einer schwierigen Kreuzung stehen oder mit vielen Optionen konfrontiert sind und man sich für nur eine entscheiden muss. Das Abwägen von Kosten und Nutzen kann manchmal sehr anstrengend sein.

Das eigentliche Problem ist die versteckte Verantwortung hinter den Entscheidungen.

Nicht die Wahl selbst, sondern “was als nächstes passiert, wenn ich eine Sache anstelle der anderen wähle”.

Denn manchmal kann man erst nach der Wahl wissen, was passieren wird. Sonst kannst du es nicht wissen.

**“ZU WÄHLEN bedeutet nur eines:
Verantwortung zu übernehmen”**

Ein Beispiel?

Wenn Sie die Methode PRODUKTIVE FLEXIBILITÄT in Ihrem Unternehmen implementieren, indem Sie zum ersten Mal den MULTICENTER installieren, riskieren Sie, wettbewerbsfähiger zu produzieren, indem Sie die Fixkosten zugunsten des EBITDA senken (d. H. Gewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen). Sie verdienen mehr Geld und leben das Leben Ihrer Träume, was auch immer das sein mag.

Wenn Sie mit alten Mustern weitermachen ... brauche ich Ihnen nicht zu sagen, dass ich Sie nicht wissen lassen kann, was die Zukunft Ihres Unternehmens für Sie bereithält.

Sicher wird es etwas außer Kontrolle sein. Und wenn Sie die Kontrolle über Ihr Geschäft verlieren und einen entschieden unproduktiven Weg einschlagen ... könnte Ihr Unternehmen schließen und das wäre nicht nur schade!

Ich möchte, dass Sie eines klar erkennen: Im Leben gibt es Entscheidungen, bei denen Sie unsicher sein können, und Entscheidungen, die Sie NICHT treffen wollen ... die Sie aber ggf. bereuen und sich niemals vergeben werden.

Und Bedauern ist eines der Dinge, mit denen man niemals leben möchte, weil es nie repariert werden kann.

Bedauern ist eine negative, bewusste und emotionale Reaktion auf das Verhalten in der Vergangenheit.

Im Allgemeinen wird es von Traurigkeit oder Verlegenheit begleitet, die sich äußern, nachdem eine Person erkannt hat, dass sie etwas getan haben sollte, was sie nicht getan hat. Bedauern ist stärker als das, was wir getan haben.

Und die Vergangenheit ändert sich nicht mehr!

Was du aber ändern kannst, ist die Zukunft. Was bedeutet es für dich, dich umzudrehen, zu schauen, was du getan hast und nichts zu bereuen?

Von den Entscheidungen, die Sie heute treffen.

Wenn Sie alles getan haben, egal mit welchem Ergebnis, werden Sie Ihr Gewissen nicht belasten.

“Was wäre passiert, wenn ich an diesem Tag den Weg der PRODUKTIVE FLEXIBILITÄT gewählt hätte?”

Und das berührt Sie, glauben Sie mir.

Zum Glück haben Sie ja noch Zeit.

Ihre Entscheidung kann heute Ihr Leben verändern.

Genau wie andere Unternehmer, die bereits die PRODUKTIVE FLEXIBILITÄT Methode anwenden und Umsatz- und Gewinnsteigerungen direkt sehen.

Und Sie werden der einzige sein, der für diesen Erfolg verantwortlich ist.

Heute haben Sie die Möglichkeit, “Ja” zu sagen und morgen zu denken:

“Zum Glück habe ich an diesem Tag ‘Ja’ gesagt!”.

Für ein Leben als erfolgreicher Unternehmer oder Manager, der in der Lage ist, Verantwortung zu übernehmen und ein Leben ohne Reue zu leben, treffen Sie jetzt die Entscheidung und implementieren Sie die Methode PRODUKTIVE FLEXIBILITÄT, die IHRE FIXEN KOSTEN IN EBITDA umwandelt!

Lesen Sie den folgenden Artikel, der erklärt, wie Fixkosten in EBITDA umgewandelt werden können!

“

***Es gibt viele Unternehmen die flexible
Maschinen bauen können ...
Daran habe ich keinerlei Zweifel!
Aber ich bin der einzige, der die
Methode “PRODUKTIVE FLEXIBILITÄT”
entwickelt hat, welche es erlaubt flexible
Maschinen in großen Stückzahlen
in Serie zu bauen und das in einer
Geschwindigkeit die unsere Branche
noch nie leisten konnte, mit ALLEN
ENTSPRECHENDEN VORTEILEN
(Wirtschaftlichkeit, Preis, Lieferzeit)***

”

DIE WICHTIGSTEN DATEN FÜR IHRE WERKZEUGMASCHINE



Sind Sie zuhause in der Welt der Fertigung?

Sie kümmern sich um die Produktion oder müssen sich mit Werkzeugmaschinen, Zykluszeiten, Kosten pro Stück und Umrüsten auseinandersetzen?

Nun, dann ist dieser Artikel genau für Sie.

Alles beginnt mit dem üblichen Problem, das sich beim Kauf einer Werkzeugmaschine stellt.

Die überwiegende Mehrheit der Unternehmer oder Produktionsleiter in der Fertigungswelt, die in neue Werkzeugmaschinen investieren wollen, betrachten gewöhnlich eine Zahl, die meiner Meinung nach vielleicht am wenigsten wichtig ist.

Der Preis der Maschine

Und Sie werden denken: "Was bei der Kaufentscheidung am wichtigsten ist, ist natürlich, wie viel die Werkzeugmaschine kostet"

Nichts könnte falscher sein

Die Verwaltung einer Produktionsabteilung ist nie einfach, aber noch schwieriger ist es, die verschiedenen Berechnungen hinter dem Einsatz von Werkzeugmaschinen, Aufträgen und Kundenaufträgen zu verstehen.

Wie Sie wissen, gibt es viele Daten und Zahlen, die Sie lernen, beobachten und unter Kontrolle halten müssen, wenn Sie sich mit einem Kunden vergleichen, der Sie nach einem Angebot fragt.

But above all, it is obvious that even before comparing with customers you must LEARN to look at these numbers.

Vor allem aber ist es offensichtlich, dass man sich schon vor dem Vergleich mit den Kunden diese Zahlen ansehen muss.

Und vor allem, lernen die Zahlen auch RICHTIG zu sehen.

Ihre Produktionsabteilung ist voller Zahlen.

Normalerweise überprüfen diejenigen, die in diesem

Sektor arbeiten, immer dieselben Daten:

- Kosten von Werkzeugmaschinen
- Zykluszeiten

Die Verwaltung einer Produktionsabteilung ist nie einfach, aber noch schwieriger ist es, die verschiedenen Berechnungen hinter dem Einsatz von Werkzeugmaschinen, Aufträgen und Kundenaufträgen zu verstehen.

Also, wenn Sie mit einer neuen Jobchance konfrontiert sind, nehmen Sie den Rechner und schauen Sie sich an, was Sie Ihrem potenziellen Kunden PREIS bieten können.

Die klassische Berechnung, die Sie vornehmen, ist genau zu sehen, wie viel die Werkzeugmaschine Sie kostet und wie hoch die Zykluszeit ist.

Also, von hier aus (zusammenfassend) machen Sie eine Berechnung, wie hoch der Stückpreis sein wird und "hoffen" herauszufinden, ob Sie die Bestellung annehmen können.

**Aber das ist ein sehr schwerwiegender Fehler.
Sind das nur die Zahlen, die Sie kennen müssen?
Absolut nicht.**

Es ist offensichtlich, dass die oben genannten Zahlen die Grundlage sind und sehr wichtig.

Darüber hinaus gibt es eine Menge anderer Daten, die Sie beachten müssen, wenn Sie gute Investitionen in gültige Werkzeugmaschinen tätigen und Aufträge korrekt ausführen möchten.

Aber das ist der klassische Ansatz.

Wenn diese Art der Berechnung heute wirklich ausreichend wäre, würden wir uns nicht in der gegenwärtigen Situation befinden, wo viele Unternehmen in der Krise sind und keine Aufträge mehr annehmen können, weil sie immer nur daran denken, wie viel das einzelne Stück oder die einzelne Maschine sie kostet.

Es gibt eine bestimmte Zahl, die die WICHTIGSTE ist, und die Sie wirklich kennen müssen und vor allem zu überwachen, wenn Sie Ihre Produktion und Ihre Firma weiter voran bringen wollen.

Über welche Daten sprechen wir?

Die wichtigsten Daten in der Produktion

Ok, jetzt erzähle ich Ihnen, was fast kein Unternehmer und kein Produktionsleiter (oder wirklich nur ein sehr kleiner Teil) bei jeder Bewertung von Werkzeugmaschinen und Arbeitsaufträgen berücksichtigt.

Und zufällig sind diejenigen, die diese Daten kennen und sie richtig verwenden, auch diejenigen, die die Welle der Krise ausnutzen, um ihren Umsatz zu steigern, sogar noch nach Jahren.

Die Daten sind das EBITDA.

Das ist das Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisation.

Es ist seltsam, weil es innerhalb des Budgets liegt und nur sehr wenige Menschen in der Fertigungsindustrie berücksichtigen.

Aber, absurd, ist auch die Tatsache, dass, wenn Sie lernen, es zu meistern, es Sie auf eine andere Ebene des Unternehmertums bringen wird.

Alle großen Unternehmer nutzen diese Daten als einzige echte Zahl, um strategische Geschäftsentscheidungen zu treffen, die wirklich funktionieren können.

Aber lass uns zusammen sehen, was es ist.

**EBITDA,
das ist das Ergebnis vor Zinsen, Steuern,
Abschreibungen und Amortisation - was ist ihr
Zweck und wie können Sie es interpretieren**

Das EBITDA, wie Sie aus dieser Studie lesen können, ist ein Indikator für Rentabilität, die das Einkommen eines Unternehmens nur auf der Grundlage seiner operativen Management, also ohne Berücksichtigung der Interessen (Finanzmanagement), Steuern (Steuermanagement), Abschreibungen von Vermögenswerten und Abschreibung.

Indem wir diese Daten an den Kontext von Werkzeugmaschinen und Kaufentscheidungen anpassen, können wir lernen, sie zu unserem Vorteil zu nutzen.

Was kann ich mit dem EBITDA berechnen?

Die Grundidee ist:

“Umwandlung direkter Kosten in EBITDA”

Wenn Sie eine Werkzeugmaschine kaufen, anstatt sich auf den Preis zu konzentrieren und wie viel die Maschine Sie kurzfristig kostet, sollten Sie stattdessen berechnen “Wie viel der Kauf dieser Werkzeugmaschine das EBITDA meiner Firma beeinflussen wird”.

Zusammenfassend ist es viel wichtiger, dass Sie lernen, zu berechnen:

1. Wie viele Jahre halten Ihre Werkzeugmaschinen?
2. Wie viel werden sie in diesen Jahren leisten?
3. Wie stark können Sie Ihre derzeitigen direkten Kosten in EBITDA-Zukunft umwandeln?
4. Beziehung zwischen Automatisierung und Produktivität

Das sind die wichtigsten Daten !! Das EBITDA ...

Sie können dabei bleiben und den Preis der Maschine, die Zykluszeiten und die Zeit des Umrüstens berechnen.

Dies sind grundlegende Daten, daran besteht kein Zweifel.

Aber zu diesen Zahlen müssen Sie lernen, die obige Berechnung noch früher im Prozess zu kombinieren.

Direkte Kosten in EBITDA umwandeln!

- Wie lange dauert es für jede einzelne Werkzeugmaschine?
- Wie sehr Ihre Werkzeugmaschinen in der Lage sind, direkte Kosten in die noch nicht sichtbare EBITDA-Zukunft zu transformieren
- Welche Beziehung besteht zwischen der Automatisierung und der Produktivität zwischen einer Werkzeugmaschine und einer anderen?

Und raten Sie mal?

Die Flexible Produktionsmethode kann mittelfristig eine Steigerung Ihres EBITDA garantieren, wie es bisher noch keiner anderen Methode gelang.

Ein rekordverdächtiges Verhältnis von Automatisierung und Produktivität.

Insbesondere durch die Anwendung der Methode wurde mir klar, dass meine Kunden ein Ass im Ärmel hatten, um die Konkurrenz zu schlagen.

Etwas, das andere nicht sahen und das auch heute noch nicht sehen kann.

Und genau das sehen andere nicht.

Das EBITDA

Mit den Konzepten und Strategien, die der Flexiblen Produktion zugrunde liegen, ist festzustellen, dass sich die Ergebnisse meiner Kunden mittelfristig deutlich verbessern.

Absurd, oder?

Wenn Sie eine “kurzfristige” unternehmerische Vision haben, werden Sie diese Zahl nicht sehen und weiterhin im Hamsterrad laufen.

Daher ist es wichtig, dass Sie Ihren Geist dahingehend trainieren, eine “mittel- und langfristige” Mentalität zu entwickeln, die Ihnen helfen kann, unternehmerische Entscheidungen als echter Experte zu treffen.

Aus einem Gespräch

Nur mit einem meiner langjährigen Kunden plaudernd, enthüllt er sein “Geheimnis” zur Berechnung, wie und wieviele Werkzeugmaschinen zu kaufen sind.

Er zeigt seine Gewinnmethode in Substanz.

Und er hält den Preis der Maschine nicht für sehr wichtig.

Hier ist, was er mir sagt:

DIE AUSSAGE

“Die Wahl der Werkzeugmaschinen ist in erster Linie das Verhältnis zwischen Automatisierung und Produktivität.

Es ist nicht nur die Produktivität des Stücks, die mich interessiert, sondern auch die Automatisierung, die benötigt wird.

Zum Beispiel sind 3 Bearbeitungszentren viel teurer und schwieriger zu managen als ein einzelnes Multicenter.

Mit den Bearbeitungszentren haben Sie 1 Roboter für jede Maschine und die direkten Kosten sind viel höher, während der Multicenter bis zu 3,5-mal mehr produziert, mit einer kostengünstigen Ausstattung.

Die Anwendung der flexiblen Produktionsmethode ist ein Gewinn in der Flexibilität, wenig direkte Kosten für die Herstellung von Stücken zu haben.

Die Richtlinie lautet:

ICH WILL NICHT, DIREKTES PRODUKTIONSPERSONAL HABEN.

Die Anwendung der Methode und die Verwendung einer flexiblen Maschine ist eine gewinnbringende Idee!

Wir reduzieren die Anzahl der Bearbeitungszentren, wir sind von 8 auf 7 gestiegen und die Zahlen sagen, dass wir in ein paar Jahren auf 5 gehen werden.

Wir vergleichen das Multicenter nicht mit anderen Maschinen.

Es ist unvergleichlich, genauso wie die Methode, weil wir über verschiedene Dinge sprechen.

In meiner Firma wird diese Methode nicht verwendet, um kleine Mengen zu machen, sondern um mittlere Mengen zu machen, die zwischen 5 und 20 Tagen laufen.

Diese Methode eignet sich für mittlere bis grosse Mengen.

In unserem Fall ist die flexible Produktionsmethode auf Produktivität ausgerichtet, die ich nicht in den Bearbeitungszentren finde, wenn ich nicht viele von ihnen kaufe, und die Automatisierung tötet alles.

Die Umstellung dauert nicht mehr als 10 Tage, abgesehen von einigen seltenen Fällen, in denen Sie in 2 Wochen mega-große Partien machen.

Es ist die Beziehung zwischen Automatisierung und Produktivität im Vergleich zu den Bearbeitungszentren, an denen wir am meisten interessiert sind.

Die direkten Produktionskosten und das EBITDA.

Direkte Kosten in EBITDA umwandeln "

Wie Sie aus diesen Worten lesen können, sprechen wir nicht mehr über die klassische Methode der Berechnung "alter" Zahlen.

Aber wir revolutionieren wirklich die Art, wie wir Daten und Zahlen lesen, um mittel- bis langfristige Berechnungen zu unserem Vorteil zu bringen.

Denkst Sie, Dinge sind zu schwierig und zu weit weg von Ihrer klassischen Denkweise und Berechnung, wie Sie Ihre Werkzeugmaschinen kaufen?

Es ist niemals zu spät.

Wenn Sie Ihre Produktionsabteilung beherrschen und endlich Ihre Revolution starten wollen, sind Sie zur richtigen Zeit am richtigen Ort.

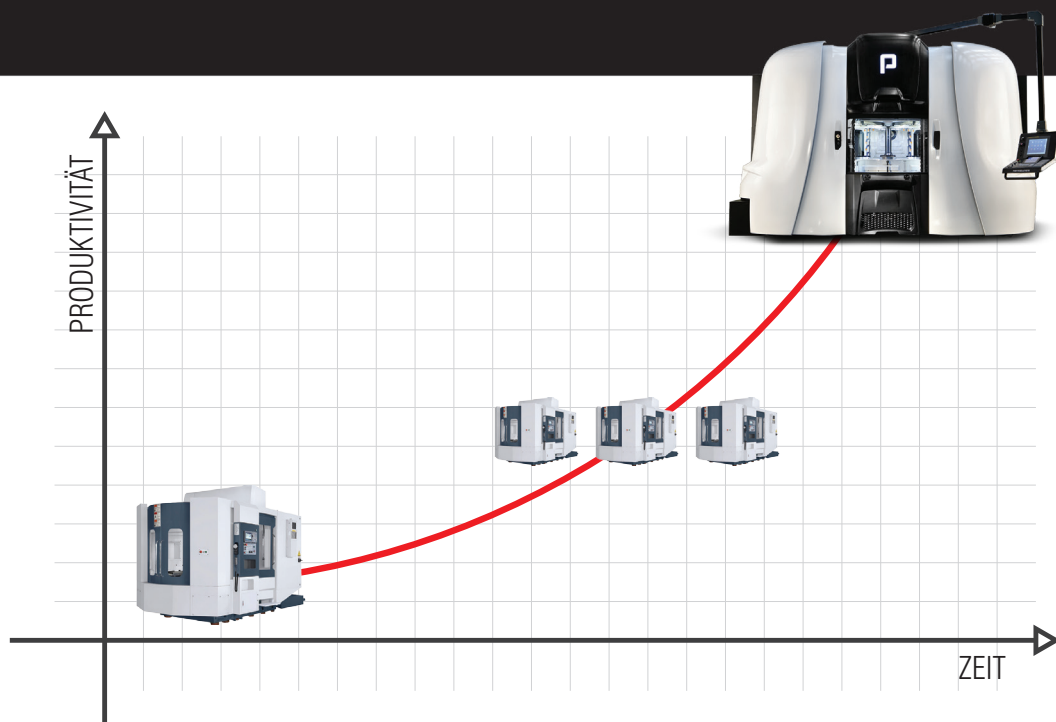
Die Methode PRODUKTIVE FLEXIBILITÄT wartet auf Sie.

Aus diesem Grund wurde es von mir persönlich erstellt, um Ihnen bei der Implementierung einer Methodik zu helfen, mit der Sie auch mittel- und langfristig hervorragende Ergebnisse erzielen können.

Was Ihre Konkurrenten NIE - und wirklich niemals - unterstützen werden.

EVOLUTION

VON FLEXIBILITÄT ZUR PRODUKTIVITÄT



Erfahrungen eines Kunden der die Methode "Produktive Flexibilität" anwendet



VALVOMECH

DAS HABE ICH MIT MULTICENTER GELÖST!

Im Folgenden gebe ich 3 Fragen wieder, die ich einem Kunden stellte, der das MULTICENTER benutzt.

Apropos, wir zeigen auch Vornamen und Nachnamen, denn es gibt zu viele Testimonials, die erfunden wurden, wo die Produkte gelobt werden, aber es gibt seltsamerweise nie die Möglichkeit, sie zu überprüfen, und diese Tatsache, das Ergebnis von Science-Fiction-Marketing, geht mir ziemlich auf den Keks.

Warum? Nun... Weil am Ende dieser Testimonials keine Unterschrift erscheint, weiß man nicht, wer dieser überaus zufriedene Kunde ist und im Namen des Datenschutzes darf man es auch nicht erfahren... Was ist das doch wieder für eine nette italienische Erfindung!

ALSO, WAS HABE ICH GEMACHT?

Ich habe einfach die 3 Fragen gestellt und gefragt, ob ich sie als Testimonials (unter Beachtung des Datenschutzes) mit allen entsprechenden Referenzen veröffentlichen darf, damit auch Sie den Autor kontaktieren und die überprüfen können, was hier geschrieben steht!

Hier im Folgenden die 3 Fragen und die 3 Antworten, genau so, wie ich sie vom Kunden erhalten habe:

1) Welches Problem hatten Sie, bevor sie über das MULTICENTER verfügten?

Vor allem die langen Zeiten für die Werkzeugumrüstung und die Zykluszeiten. Außerdem war die Präzision der vorherigen Maschine nicht mehr sehr gut (die Maschine stammte aus dem Jahre 1996). Die langen Zykluszeiten und die langen Zeiten für die Werkzeugumrüstung ermöglichten es nicht, einen sofortigen Werkstückwechsel auszuführen. Sagen wir es einmal so, wenn die richtige Einstellung gefunden wurde, versuchte man, so viele Teile wie möglich zu produzieren, sodass der Lagervorrat erhöht wurde (was für das Unternehmen kein geringer Preis war).

2) Wie haben sie dieses Problem mit dem MULTICENTER gelöst?

Da wir ein großes Werkzeugmagazin besitzen (24 pro Einheit, also insgesamt 72), habe ich die Möglichkeit, jeweils mehrere Werkzeuge für unterschiedliche Bearbeitungen montiert beizubehalten. So wird die Zeit für die Werkzeugumrüstung einzig auf den Austausch der Formen beschränkt. MULTICENTER ist sehr kompakt, äußerst präzise und schnell, sowohl was die Zykluszeiten anbetrifft, als auch in Bezug auf die Verwaltung der Werkzeuge. Dies ermöglicht es auch, kleine Produktionschargen auszuführen und dann den Artikel nach kurzer Zeit wieder zu wechseln, weil die Zeiten für die Werkzeugumrüstung reduziert sind.

3) Welche positiven Ergebnisse haben sie durch die Verwendung des MULTICENTER erzielt?

Größere Präzision, reduzierte Zeiten für die Werkzeugumrüstung, reduzierte Zykluszeiten, Flexibilität, was den Wechsel der Artikel anbetrifft, all dies ermöglicht es uns, den Anforderungen der Kundschaft bestmöglich gerecht zu werden.

Giuseppe Suranna
Ausrüster / Maschinenbediener
VALVOMECH
Via Tagliaferro 1/1
13019 Varallo Sesia (VC) – ITALY
www.valvomec.it