

Meldorf im Oktober 2007

**„Wer seine Geschäfte maschinenmäßig betreibt, der bekommt ein Maschinenherz.“** Konfuzius (551-479 v.Chr.), chinesischer Philosoph

Sehr geehrte Kundin, sehr geehrter Kunde,

die Auftragsbücher sind gut gefüllt, die Mannschaft ist hoch motiviert – so macht das Geschäft Spaß. Natürlich profitieren auch wir von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung. Doch trotzdem ist jeder seines eigenen Glückes Schmied. Und ich glaube sagen zu können, dass wir in den vergangenen Jahren fleißig an unserem Erfolg geschmiedet haben. Die NORDIA geht konsequent ihren Weg der Verlässlichkeit und Qualität.

Wir investieren kontinuierlich in die Leistungs- und Zukunftsfähigkeit unseres Unternehmens. Dabei haben wir uns für die wohl aufwändigste Art der Investition entschieden. Denn nicht der Kauf neuer Maschinen steht im Mittelpunkt unseres Programms, sondern die Entwicklung von tragfähigen Lösungen.

Von der Warenwirtschaft über die Produktion bis zur Auslieferung – wir stellen alle Prozesse auf den Prüfstand und modernisieren sie. Damit bringen wir Ordnung in das Chaos aus tausenden verschiedenen Bauteilen, die in der NORDIA tagtäglich unterschiedlichste Verarbeitungswege durchlaufen.

In diesem Sommer haben wir einen weiteren Entwicklungsschritt vollzogen. Wir haben die Auftragskalkulation in ihrer bisherigen Form abgeschafft. Seitdem durchläuft jede Fertigungsanfrage unsere Konstruktionsabteilung. Heraus kommen Angebote mit höchster Preis- und Produktionssicherheit, die noch dazu ohne weiteren Zeitverzug sofort nach Auftragserteilung bearbeitet werden können.

Mehr dazu lesen Sie in unserem heutigen NORDIA-Brief, der hoffentlich wieder ihr Interesse findet.



Mit freundlichen Grüßen

Volker Pätzoldt  
Geschäftsführer

NORDIA geht bei Fertigungsanfragen stärker in Vorleistung:

## Hinter jeder Kalkulation steht eine fertige Konstruktion

Höhere Preis- und Produktionssicherheit –  
Schnellere Bearbeitung nach Auftragsvergabe

Seit Jahrzehnten funktioniert die Angebotskalkulation der NORDIA nach dem gleichen Prinzip. Der Auftraggeber reicht eine Konstruktion oder eine Produktionsbeschreibung ein, auf deren Basis ein Fertigungspreis berechnet wird. Dieser Weg war und ist akzeptiert, obwohl er einige Unsicherheiten birgt. Ein großer Nachteil daran ist, dass die Arbeit, die für die Kalkulation gemacht worden ist, bei einer Auftragserteilung ein zweites Mal gemacht werden muss. Das kostet wertvolle Zeit für uns und den Kunden.

**Traditionelle Kalkulation**

Um die Unsicherheiten der bisherigen Kalkulation auszuschalten, gibt es eigentlich nur eine Möglichkeit. Das Angebot muss auf Grundlage eines fertigen, mit der NORDIA-Produktion harmonisierten Konstruktionsplanes entstehen. Diese Grundlage gewährleistet eine höchstmögliche Preisgenauigkeit und schließt Überraschungen im Fertigungsprozess aus.

**Neues Zeitalter**



Seine Konstruktion bestimmt die Kalkulation: Thomas Bünger, Technischer Zeichner der NORDIA.

Die NORDIA hat die strategische Entscheidung gefasst, zukünftig stärker in Vorleistung zu gehen, um ihren Angeboten höchstmögliche Preis- und Produktionssicherheit zu verleihen. Die traditionelle Kalkulation wurde abgeschafft. Stattdessen behandelt das NORDIA-Team seit dem Sommer jede Anfrage wie einen Auftrag. Unabhängig von der Beauftragung erstellen die NORDIA-

**Perspektivwechsel**

Fachleute eine produktionstaugliche Konstruktion und stimmen einen Fertigungsplan ab. Auf dieser Grundlage erfolgt das Preisangebot.

Neben der höheren Genauigkeit des Angebots profitieren die Auftraggeber von einer schnelleren Auftragsbearbeitung. Denn bisher setzte erst nach der Beauftragung die konstruktive Arbeit ein, welche nunmehr bereits in der Angebotsphase erledigt wurde. Bei neuen Produkten kann sich daraus eine Zeitersparnis von einer Woche ergeben.

**Verlässlicher und schneller**

„Für unsere Auftraggeber entsteht aus der veränderten Angebotserstellung keine Verpflichtung“, betont NORDIA-Geschäftsführer Volker Pätzoldt. „Das Risiko, dass wir auch mal Konstruktionen erstellen und den Auftrag dann doch nicht zur Ausführung erhalten, tragen wir.“

**Keine Verpflichtung**