

**TCW**Transfer-Centrum GmbH & Co. KG
für Produktions-Logistik und
Technologie-Management

Konzepte und Lösungen von morgen

TCW-Newsletter / Ausgabe Januar 2008

Die Themen in dieser Ausgabe:

- Schlankes Produktprogramm durch Portfolio-Analyse im Anlagenbau
- Lean Management: Einkaufsprozesse schlank und erfolgreich gestalten
- Auftragsabwicklung am Beispiel eines Zulieferunternehmens für die Möbelindustrie
- Steigerung der Kundenzufriedenheit durch Bewertung von Kundenanforderungen

Sie finden diesen Newsletter als [PDF-Datei](#) zum Ausdrucken in unserem Newsletterarchiv.

Aktuelle News

Schlankes Produktprogramm durch Portfolio-Analyse im Anlagenbau

In vielen Unternehmen im Anlagenbau ist das Produktportfolio historisch gewachsen und hat sich aus jeweils aktuellen Bedarfen in Kundenprojekten entwickelt. Dadurch gibt es oftmals eine Vielzahl von Produkten, die für ähnliche Projektanforderungen geeignet sind. Diese Überschneidungen im Produktportfolio reduzieren die Stückzahlen je Variante und verhindern die Realisierung von Mengeneffekten im Einkauf. In Vertrieb, Engineering, Produktion und Serviceabwicklung erhöht die Variantenzahl die Komplexität und führt zu ineffizienten Prozessen. Ein Portfolio-Redesign schafft hier abhilfe. Dabei sind Kundenanforderungen und die eigene wie auch die Marktpositionierung von Wettbewerbern zu berücksichtigen. Die TCW-Portfolioanalyse führte im vorgestellten Fallbeispiel zur Reduzierung der Überschneidungen im Portfolio. Mit einem schlanken Portfolio konnte die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens nachhaltig gesichert werden.

[Weiter ...](#)

Lean Management: Einkaufsprozesse schlank und erfolgreich gestalten

Im Zuge des nationalen Konjunkturellen Aufschwungs sowie einiger gescheiterter Aktivitäten der Unternehmen auf dem globalen Markt, erfährt das Konzept des Lean Management einen neue Boom. Die aktuelle Finanzkrise hat gezeigt, wie schnell sich die Auswirkungen über den gesamten Globus verteilen. Daher ist eine Rückbesinnung auf die eigenen Stärken sicherlich sinnvoll. Lean Management bedeutet eine kundenorientierte Ausrichtung der gesamten Aktivitäten im Unternehmen.

[Weiter ...](#)

Auftragsabwicklung am Beispiel eines Zulieferunternehmens für die Möbelindustrie

Durch ein starkes Wachstum im Produktionsnetzwerk steigen die Anforderungen an die Auftragsabwicklung und Auftragssteuerung. Da die Herstellkosten je nach Produktionsstandort variieren, galt es eine optimale Einsteuerung der Fertigungsaufträge zu gewährleisten. Grundlage für die Entwicklung optimierten Auftragsabwicklung war eine Prozessanalyse. Darauf aufbauend wurde ein geeigneter Maßstab für die Bewertung von Kundenaufträgen entwickelt. Als Ergebnis wurde ein Auftragsabwicklungszentrum konzipiert und implementiert.

[Weiter ...](#)

Neue Veröffentlichung



Autor: Horst Wildemann
Erschienen: München 2008
1. Auflage

ISBN: 978-3-937236-66-7

Um dauerhaften Erfolg sicherzustellen, vollzieht sich seit mehreren Jahren ein deutlicher Wandel in der strategischen Ausrichtung der Unternehmen. Einen zentralen Ansatzpunkt bietet die Ergänzung der herkömmlichen Produkte um kundenorientierte Serviceangebote, die das Leistungspaket komplettieren und auf diese Weise die Kundenzufriedenheit bzw. die Kundenbindung erhöhen. Prof. Dr. Horst Wildemann stellt in seiner Publikation Konzepte und empirische Befunde dar, die in eine Handlungsanleitung zur kundenorientierten Ausgestaltung des Service- und Produktmanagement münden.

15. Münchner Management Kolloquium am 4. und 5. März 2008



Peter Löscher,
Vorstandsvorsitzender,
Siemens AG

Peter Löscher ist **Vorstandsvorsitzender der Siemens AG** und spricht auf dem 15. MMK am 4./5. März 2008 zum Thema "Fokus, Transparenz, Geschwindigkeit - Erfolgsfaktoren im globalen Wettbewerb".



Martin Richenhagen,
Vorstandsvorsitzender,
AGCO Corporation

Martin Richenhagen ist **Vorstandsvorsitzender der AGCO Corporation** und hält auf dem 15. MMK einen Vortrag zum Thema "AGCO - always growing. Erfolgreiche Implementierung einer ehrgeizigen Wachstumsstrategie in einem sich stark veränderndem Umfeld".

Steigerung der Kundenzufriedenheit durch Bewertung von Kundenanforderungen

Im Sommer 2007 führte TCW ein Projekt zur Bewertung von Kundenanforderungen in der Versorgungsindustrie durch. Auslöser des Projekts war eine Verschlechterung der Kundenbewertungen des Services im Wettbewerbsvergleich. Ziel des Projekts waren die Identifikation der relevanten Treiber der Kundenzufriedenheit und die Ableitung von Maßnahmen zur Verbesserung der Servicequalität.

[Weiter ...](#)

Seminarhinweise

Münchner Management Kolloquium 2008 mit dem Titelthema Lean und gesund? Erfolgsfaktoren für profitables Wachstum

04.03.2008 - 05.03.2008, München

[Weiter ...](#)

TCW Newsletter Impressum

TCW Transfer-Centrum GmbH & Co. KG
für Produktions-Logistik und Technologie-Management
Leopoldstr. 145
80804 München
E-mail: Mail@tcw.de
Telefon: 089 / 360523-0
Fax: 089 / 361023-20
Geschäftsleitung:
Hannelore Menton, Univ.-Prof. Dr. Dr. h. c. mult. Horst Wildemann
Sitz und Amtsgericht: München HRA 79 178

Bisherige Newsletter finden Sie in unserem [Newsletterarchiv](#).



Dr. Karl Josef Neukirchen,
Aufsichtsratsvorsitzender,
Sixt AG

Dr. Karl Josef Neukirchen ist **Aufsichtsratsvorsitzender der Sixt AG** und nimmt auf dem 15. MMK am 4./5. März 2008 an der Paneldiskussion zum Thema "Corporate Governance als Erfolgsfaktor" teil.



Dr. Bernd Reutersberg,
Vorstandsvorsitzender,
E.ON Ruhrgas AG

Dr. Bernd Reutersberg ist **Vorstandsvorsitzender der E.ON Ruhrgas AG** und spricht auf dem 15. MMK zum Thema "Wachstumsperspektiven in Zeiten des Umbruchs".



Dr. Siegfried Jaschinski,
Vorsitzender des
Vorstands,
Landesbank
Baden-
Württemberg
LBBW

Dr. Siegfried Jaschinski ist **Vorsitzender des Vorstands der Landesbank Baden-Württemberg LBBW** und referiert auf dem 15. MMK zum Thema "Die Hausbank: Strategische Konstante in Wachstums- und Veränderungsprozessen".