

Die Themen in dieser Ausgabe:

- Wiederholte Durchführung einer Produktklinik während der Neuproduktentwicklung
- Kurzfristige Strategien zur Erschließung von Kapazitätspotenzialen
- Entwicklung eines komplexitätsorientierten Preissystems für ein Unternehmen des Maschinen- und Anlagenbaus
- Vom Komponenten- zum Anlagenbauer - Herausforderungen für die Auftragsabwicklung
- Meilensteinsystematik in der Auftragsabwicklung

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

Aktuelle News

Wiederholte Durchführung einer Produktklinik während der Neuproduktentwicklung

Zur Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit sind Unternehmen zunehmend gezwungen, die Herstellkosten von Produkten zu optimieren. Die Produktklinik stellt ein Konzept zur kontinuierlichen Verbesserung auf Produkt- wie auf Prozessebene dar, die auf einer funktionsorientierten Betrachtungsweise und einem systematischen Vergleich mit Wettbewerbsprodukten beruht. Der kontinuierliche Lernprozess im Unternehmen durch eine Produktklinik ermöglicht es, auch bei einer wiederholten Durchführung noch erhebliche Potenziale bei den gleichen Produkten zu erzielen.

[Weiter ...](#)

Kurzfristige Strategien zur Erschließung von Kapazitätspotenzialen

Die wirtschaftliche Lage in Deutschland wird von vielen Seiten weiterhin positiv eingeschätzt. Die Kapazitätsauslastung im verarbeitenden Gewerbe ist mit 87,6% auf Rekordniveau. In verschiedenen Branchen wird seit Monaten an den Grenzen der Kapazitäten produziert. Somit sind die Unternehmen weiterhin mit einer dynamischen Kapazitätsnachfrage konfrontiert. Im Rahmen einer Vielzahl von Projekten hat das TCW robuste Lösungsansätze zur Erschließung erforderlicher Kapazitätspotenziale entwickelt.

[Weiter ...](#)

Entwicklung eines komplexitätsorientierten Preissystems für ein Unternehmen des Maschinen- und Anlagenbaus

Die Variantenvielfalt von Produkten verursacht Komplexitätskosten in vielen Bereichen eines Unternehmens. Nicht immer sind Varianten rentabel und erwirtschaften einen Deckungsbeitrag, der die in den Gemeinkostenbereichen anfallenden Komplexitätskosten abdeckt. Um die Diskrepanz zwischen Rentabilität und Umsatzgenerierung zu überbrücken, können Preissysteme entwickelt werden, die Komplexitätskosten berücksichtigen. Bei Unternehmen der Konsumgüterindustrie mit hohen Produktionsstückzahlen können die Komplexitätskosten für Produktfamilien und deren Derivate ermittelt werden. In Branchen mit geringen Losgrößen wie dem Maschinen- und Anlagenbau, ist der Aufwand für eine klassische Komplexitätskostenbewertung auf Basis einer Prozesskostenrechnung für jeden Auftrag nicht mehr rentabel.

[Weiter ...](#)

Vom Komponenten- zum Anlagenbauer - Herausforderungen für die Auftragsabwicklung

Der Wandel in Unternehmen vom Komponenten- zum Anlagen- bzw. Systemfertiger beeinflusst in vielen Bereichen die Unternehmensabläufe und Prozesse. Gerade für die Auftragsabwicklungsprozesse ergeben sich eine Vielzahl von neuen Anforderungen aus der Tatsache, dass neben mehr oder minder standardisierten Einzelprodukten zunehmend komplexe Anlagen und Systeme abgewickelt werden müssen.

[Weiter ...](#)

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



Stephan Schaller,
Sprecher des
Vorstands von
Volkswagen
Nutzfahrzeuge,
Volkswagen AG

Stephan Schaller ist Sprecher des Vorstands von Volkswagen und spricht auf dem 15. MMK in München. Stephan Schaller ist seit dem 10. Mai 2007 zudem Mitglied des Aufsichtsrates der MAN AG in München. Vorher im Jahr 2004 war Herr Schaller Vorstand für Produktherstellung der Marke Volkswagen Nutzfahrzeuge.



Dr. Klaus-Dieter
Maubach,
Vorsitzender des
Vorstands,
EON AG

Dr. Klaus-Dieter Maubach ist Vorsitzender des Vorstands der EON AG und hält auf dem 15. MMK einen Vortrag. 2003 - 2006 ist Dr. Maubach Vorsitzender des Vorstands der Avacon AG (seit 2005 E.ON Avacon AG). Mitglied des Vorstands bei der EON AG ist er seit August 2006 und übernimmt seit April 2007 den Vorsitz.



Dr. Michael Süß,
Mitglied des
Bereichsvorstands
von Siemens Power
Generation,
Siemens AG

Dr. Michael Süß ist Mitglied des Bereichsvorstands von Siemens Power Generation in Erlangen und tritt am 4./5. März 2008 auf dem 15. Münchner Management als Referent auf. Dr. Süß ist bei Siemens Power Generation für die Bereiche Produkte, Instrumentation & Control, Technologien und Innovation, Gesundheit, Sicherheit und Umweltschutz sowie für die Regionen Afrika, Mittlerer Osten und GUS zuständig.

Meilensteinsystematik in der Auftragsabwicklung

Unternehmen des Maschinenbaus müssen heute ständig wachsende Kundenanforderungen bedienen und neben ihren klassischen Produkten auch komplexe Kundenlösungen anbieten. Viele Maschinenbauunternehmen stehen daher vor einem Wandel zum Anlagenbauer, da sie bereits große Teile ihres Umsatzes über das Projektgeschäft generieren. Die Abwicklung von Kundenaufträgen im Projektgeschäft ist dadurch charakterisiert, dass nicht mehr einzelne Produkte sondern komplette Anlagen mit zahlreichen Komponenten und teilweise komplexer Steuerungstechnik hergestellt und ausgeliefert werden. Dies erfordert eine systematische, IT-gestützte Koordination des gesamten Auftragsabwicklungsprozesses.

[Weiter ...](#)

Seminarhinweise

Seminar Value Sourcing

17.10.2007 - 19.10.2007 - München

[Weiter ...](#)

Seminar Produktklinik und Produktordnungssysteme

07.11.2007 - 09.11.2007 - 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

[Vom Newsletter abmelden.](#)
[Eingetragene Daten ändern.](#)

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



Dr. Karsten
Ottenberg,
Vorsitzender der
Geschäftsführung,
Giesecke &
Devrient GmbH

Dr. Karsten Ottenberg ist **Vorsitzender der Geschäftsführung der Giesecke & Devrient GmbH**. Dr. Ottenberg tritt auf dem 15. MMK als Referent auf. Neben seinen Aufgaben als CEO ist er zuständig für die Zentralbereiche Sicherheit, Generalrevision, Recht, Informationssysteme, Unternehmenstrategie, Unternehmenskommunikation sowie Patente und Lizenzen



Dr. Herrenknecht,
Vorstands-
vorsitzender,
Herrenknecht AG

Dr. Martin Herrenknecht, Gründer und Vorstandsvorsitzender der Herrenknecht AG, spricht im März 2008 auf dem 15. MMK in München. Dr. Herrenknecht ist zudem Präsident der Kommission CEN 151, WG 4 für europäische Sicherheitsvorschriften und Normen bei Tunnelvortriebsmaschinen. Des Weiteren erhielt er zahlreiche Auszeichnungen wie z. B. den Preis der Wirtschaft Baden-Württemberg und das Bundesverdienstkreuz am Bande.