

**Die Themen in dieser Ausgabe:**

- Münchner Management Kolloquium 7./8. März 2006 - "Schaffen Innovationen Arbeitsplätze? Wo?"
- Beherrschung horizontaler und vertikaler Komplexität über Produktordnungssysteme
- Banken: Partnerprogramm für den Mittelstand
- Kundenbefragungsergebnisse als Steuerungsinstrument für die Entwicklung
- Qualifikationsoffensive im Einkauf - TCW unterstützt Zulieferunternehmen bei der Steigerung der Beschaffungsleistung

**Aktuelle News**

**13. Münchner Management Kolloquium 7./8. März 2006 - "Welche Innovationen schaffen Arbeitsplätze? Wo?"**

Innovationen gelten als "Königsweg" zur Schaffung neuer Arbeitsplätze in Deutschland. Auf dem Weg von der Idee bis zur erfolgreich vermarkteten Innovation, die zu neuer Beschäftigung führt, bestehen jedoch viele Hindernisse. Für Führungskräfte lohnt es sich daher folgende Fragen zu stellen:

- Wo liegen die zukünftigen Innovationsfelder?
- Welche Hindernisse stehen einer höheren Innovationsleistung entgegen?
- Wie lassen sich mit den strukturellen Stärken Deutschlands die zukünftigen Wachstumsfelder erschließen?
- Welche Akteure müssen zusammenwirken, dass nachhaltig erfolgreiche Innovationen entstehen?
- Wie können Basisinnovationen in erfolgreich vermarktete Produkte schnell überführt werden?

Unser Kolloquium bildet eine Plattform zu einer zukunftsgerichteten Diskussion und bietet neue Perspektiven für die innovationsorientierte Unternehmensgestaltung. Best Practice-Beispiele aus den Unternehmen und neue Forschungsergebnisse für Industrie- und Dienstleistungsunternehmen werden vorgestellt. Dabei besteht die Gelegenheit zum Dialog und Austausch an Erfahrungen und Erkenntnissen sowie zur Mitnahme wertvoller Anregungen.

[Weiter ...](#)

**Beherrschung horizontaler und vertikaler Komplexität über Produktordnungssysteme**

Trotz erfolgreicher Einführung von Produktplattformen, der Verwendung von Gleichteilen sowie der Modul- und Systembildung sehen viele Unternehmen weiterhin erheblichen Handlungsbedarf bei der Beherrschung der Komplexität. Warum reichen die bisherigen Ansätze alleine nicht aus? Eine umfassende Untersuchung bei einem Hersteller von Haushaltsgeräten liefert insgesamt 46 relevante Komplexitätstreiber. Diese lassen sich zur gezielten Beeinflussung oder Handhabung in Treiber der Komplexität der Produktstruktur ("horizontale Komplexität") und in Treiber der Komplexität des Produktprogramms ("vertikale Komplexität") einteilen. Wird eine Vorgehensweise gewählt, die alle wesentlichen Komplexitätstreiber beider Komplexitätsdimensionen berücksichtigt und eine quantifizierbare Größe für die Komplexität findet, besteht die Chance auf eine weitere deutliche Komplexitätsreduzierung. Diese bildet die Grundlage für die Senkung der Overhead-Kosten mit den Folgeeffekten geringerer Produktkosten und höherer erzielbarer Margen.

[Weiter ...](#)

**Banken: Partnerprogramm für den Mittelstand**

Risiken sind im Geschäftsalltag allgegenwärtig. Das bekommen nicht nur Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes, sondern auch Banken und Finanzdienstleister, die Kredite vergeben, zu spüren. Banken und Finanzdienstleister können bei kreditnehmenden Unternehmen im Rahmen einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit ein Programm zur Risikoreduzierung in den leistungswirtschaftlichen Bereichen anstoßen.

[Weiter ...](#)

## Kundenbefragungsergebnisse als Steuerungsinstrument für die Entwicklung

Ressourcen in Entwicklungsabteilungen sind begrenzt. Es können aufgrund der vorhandenen Kapazitäten nicht alle Ideen und Projekte durchgeführt werden, insbesondere im zeitlichen Ablauf sind diese zu priorisieren. In der Projektarbeit mit unseren Kunden hat sich gezeigt, dass eine detaillierte Kundenbefragung und ein konsequentes Zielkostenmanagement, dass ja eigentlich zur Einhaltung der Kostenvorgaben auf Modul- oder Produktebene eingesetzt wird, auch Erkenntnisse darüber liefert, wie die Teilprojekte und damit auch die Ressourcen innerhalb einer F&E-Abteilung einzusetzen sind. Die positiven Effekte auf Produktebene wie Senkung der Herstellkosten und Vermeidung von Overengineering wurden dabei natürlich ebenfalls genutzt.

[Weiter ...](#)

## Qualifikationsoffensive im Einkauf - TCW unterstützt Zulieferunternehmen bei der Steigerung der Beschaffungsleistung

In einem Zulieferunternehmen wurden innerhalb von ca. zwei Monaten über 100 Einkäufer und Einkaufsmanager in modernen Einkaufsmethoden geschult. Im Anschluss an die 'hard-skills' Training wurden weitere Schulungsprogramme in den Bereichen 'soft-skills' wie Teamführung und -kommunikation, Verhandlungstechniken und Vorgehensweise zur Konfliktlösung. Der Lernfortschritt der Teilnehmer wurde über schulungsbegleitende Test dokumentiert, welche von den Teilnehmern als ausgesprochen positiv aufgenommen wurden. Sämtliche Schulungsgruppen konnten innerhalb von 2 Monaten durchgeführt werden. Nach Rücksprache mit Einkaufsverantwortlichen ist drei Monate nach Durchführung der Schulung der Methodeneinsatz deutlich gestiegen und die Maßnahmen zur Erzielung von Materialkostensenkungen werden systematisch bearbeitet.

[Weiter ...](#)

### Seminarhinweis

#### Management-Seminar 13. Münchner Management Kolloquium "Welche Innovationen schaffen Arbeitsplätze? Wo?"

07.03.2006 - 08.03.2006 - in München

[Weiter ...](#)

#### Value Sourcing

15.02.2006 - 17.02.2006 - in München

11.10.2006 - 13.10.2006 - in München

[Weiter ...](#)

Ihr  
Horst Wildemann  
(Univ.-Prof. Dr. Dr. h. c. mult.)

### TCW Newsletter Impressum

TCW Transfer-Centrum GmbH & Co. KG  
für Produktions-Logistik und Technologie-Management  
Leopoldstr. 145  
80804 München  
E-mail: [Mail@tcw.de](mailto:Mail@tcw.de)  
Telefon: 089 / 360523-0  
Fax: 089 / 361023-20

Sie sind angemeldet mit der E-mail-Adresse: !\*EMAIL\*!

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