

Falls sich der Newsletter nicht richtig darstellen lässt bitte [hier klicken](#).



TCW-Newsletter Ausgabe August 2010

Sehr geehrte Damen und Herren,

mit dieser Ausgabe des TCW-Newsletters, möchten wir Sie über aktuelle Entwicklungen im operativen Einkauf, Anforderungen an den Service-Außendienst sowie Möglichkeiten zur Steigerung des Vertriebs Erfolges bei Banken und Finanzdienstleistern informieren. Auch freue ich mich Ihnen bereits einige Referenten des 18. Münchner Management Kolloquiums 2011 vorstellen zu dürfen.

Mit freundlichen Grüßen,



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

18. Münchner Management Kolloquium 2011



Hans-Georg Frey ist Vorsitzender des Vorstandes der Jungheinrich AG, einem führenden Anbieter von Lagertechnik in Europa.

Auf dem 18. Münchner Management Kolloquium am 15./16. März 2011 wird Herr Frey, neben zahlreichen weiteren Persönlichkeiten aus Politik und Wirtschaft, als Referent auftreten.

Weitere Informationen unter: www.management-kolloquium.de.

Die Themen in dieser Ausgabe

- Steigerung des Automatisierungsgrades im operativen Einkauf durch E-Sourcing
- Anforderungen an eine IT-systemseitige Unterstützung der Prozesse im Service-Außendienst
- Steigerung des Vertriebs Erfolges bei Banken und Finanzdienstleistern

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

Aktuelle Artikel

Steigerung des Automatisierungsgrades im operativen Einkauf durch E-Sourcing

Der operative Einkauf ist von besonders hohen manuellen Tätigkeiten geprägt. E-Sourcing und seine Tools sind ein Enabler zur Kostenreduktion im operativen Einkauf. Durch die Einführung eines durchgängigen C-Teilemanagements, die

Buchvorstellung



Vertriebssteuerung

Wildemann, Horst

München 2010

8. Auflage

ISBN 13: 978-3-934155-56-5

Bei stagnierenden Märkten und Marktanteilsverlusten sehen sich Unternehmen einem zunehmenden Wettbewerbsdruck

Anbindung der Lieferanten an das Unternehmen und eine stärkere Abwicklung der Bestellpositionen über Rahmenverträge können erhebliche Prozesskosteneinsparungen realisiert werden.

[Weiterlesen ...](#)

[nach oben](#)

Anforderungen an eine IT-systemseitige Unterstützung der Prozesse im Service-Außendienst

Der Service im Außendienst stellt besondere Anforderungen an die Disposition der Außendienstmitarbeiter und die Abwicklung der Dienstleistung. Die Unterstützung der Tätigkeiten mit IT-Systemen ermöglicht die Gestaltung der Prozesse zur effizienten Planung der Mitarbeiter, Minimierung eingesetzter Medien und Eliminierung redundanter Tätigkeiten.

[Weiterlesen ...](#)

[nach oben](#)

Steigerung des Vertriebs Erfolges bei Banken und Finanzdienstleistern

Durch die Finanzkrise ist Vertrauen in den Banken- und Finanzsektor verloren gegangen. Bei vielen Privatkunden besteht Verunsicherung und Zurückhaltung bei Finanzprodukten. Die aktuellen Vertriebsergebnisse bei vielen Privatkundenbanken spiegeln dies wider. Daher gilt insbesondere jetzt Vertrauen durch kundenindividuelle Ansprache und Kundenberatung zurückzugewinnen. Die Erkennung von kundengruppenspezifischen Cross-Selling-Signalen und ein auf die Bedürfnisse des Kunden ausgerichtetes Produktangebot sind hierfür wichtige Erfolgsfaktoren.

[Weiterlesen ...](#)

[nach oben](#)

Neuerscheinung

Produkte und Services entwickeln und managen

Um einen dauerhaften Erfolg sicherzustellen, vollzieht sich seit mehreren Jahren ein deutlicher Wandel in der strategischen Ausrichtung der Unternehmen, der sich auch in einer Veränderung der Leistungsprogrammgestaltung widerspiegelt. Leistungsprogramme stellen dabei die Gesamtheit der von einem Unternehmen zu erfüllenden Aufgaben zur marktseitigen Erfolgsrealisierung dar und prägen maßgeblich die Wahrnehmung des Unternehmens auf dem Absatzmarkt.

[Weiterlesen ...](#)

[nach oben](#)

TCW Newsletter Impressum

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

gegenübergestellt. Angestrebte Wachstumsziele werden oft nicht erreicht. Es stellt sich daher die Frage, wie und mit welchen Instrumentarien Wachstumspotenziale identifiziert und welche Handlungsempfehlungen zur Erschließung gewählt werden können. Der Leitfaden liefert Ansätze, wie eine systematische Potenzialidentifikation durchgeführt werden kann und bietet eine Auswahl an Methoden zur Erschließung. Exemplarisch wird anhand von Fallstudien eine Vorgehensweise vorgestellt, mittels derer eine effiziente Vertriebssteuerung implementiert werden kann.

[Leseprobe](#)

[Info und Bestellung](#)

Referenten des Münchner Management Kolloquium 2011



Dr. Axel C. Heitmann,
Vorstandsvorsitzender,
LANXESS AG

Dr. Axel C. Heitmann ist seit September 2004 Vorstandsvorsitzender der LANXESS AG. LANXESS ist der viertgrößte deutsche Chemiekonzern, dessen Produktpalette von Basis-, über Spezial- und Feinchemikalien bis zu Kunststoffen und Kautschuk reicht. Insbesondere bietet Lanxess seinen Kunden auch Unterstützung bei maßgeschneiderten Systemlösungen. Dr. Heitmann wird auf dem 18. MMK als Referent auftreten.

[Weiter ...](#)



Klaus Josef Lutz,
Vorsitzender des
Vorstands,
BayWa AG

Klaus Josef Lutz studierte Rechtswissenschaften an der Ludwig-Maximilians-Universität München. Seine berufliche Laufbahn begann er als Rechtsanwalt, wechselte dann aber bald in führende Positionen von Wirtschaftsunternehmen.

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](#).

Unter anderem war Lutz Vorstandsvorsitzender und Mitinitiator der DITEC Informationstechnologie AG, Geschäftsführer der Burda Druck GmbH und Vorstandsvorsitzender der i-center Beteiligungen AG. Seit Juli 2008 steht Lutz als Vorstandsvorsitzender der BayWa AG vor. Herr Lutz wird auf dem 18. Münchner Management Kolloquium 2011 referieren.

[Weiter ...](#)



Bernd Wenzler,
CEO Defence Electronics,
EADS Deutschland GmbH

Bernd Wenzler ist CEO Defence Electronics bei EADS. In seiner Funktion repräsentiert er die Division Defence and Security für die Business Unit Defence Electronics. Seine Karriere begann er bei der Unternehmensberatung Management Partner. 2001 initiierte er die EADS-Geschäftsaktivitäten für nationale Partnerschaften für Programme zwischen der öffentlichen Hand und privatwirtschaftlichen Unternehmen. Herr Wenzler wird auf dem 18. MMK 2011 einen Vortrag halten.

[Weiter ...](#)