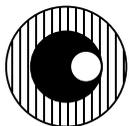


Komplexitätsmanagement

in Vertrieb, Beschaffung, Produkt, Entwicklung und Produktion

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



TCW Transfer-Centrum für Produktions-Logistik und Technologie-Management GmbH & Co. KG
Leopoldstr. 145 • 80804 München
Tel. 089-36 05 23-0 • mail@tcw.de • www.tcw.de

Horst Wildemann

Komplexitätsmanagement

in Vertrieb, Beschaffung, Produkt, Entwicklung und Produktion

Copyright by TCW Transfer-Centrum GmbH & Co. KG

22. Auflage 2021

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Wildemann, Horst

Komplexitätsmanagement

in Vertrieb, Beschaffung, Produkt, Entwicklung und Produktion

ISBN 978-3-931511-30-2

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

Leopoldstr. 145 • 80804 München

Tel. 089-36 05 23-0 • mail@tcw.de • www.tcw.de •

Alle Rechte, auch die der Übersetzung in fremde Sprachen, vorbehalten. Kein Teil dieses Werkes darf ohne schriftliche Genehmigung des Verlages in irgendeiner Form, auch nicht zum Zwecke der Unterrichtsgestaltung, reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet werden.

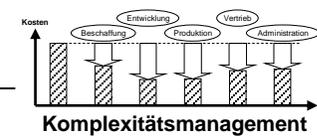
Unternehmen geraten zunehmend in einen Zielkonflikt zwischen Standardisierungserfordernissen. Einerseits auf Grund des sich verschärfenden weltweiten Wettbewerbs und andererseits wegen der aus Markterfordernissen resultierenden stärkeren Individualisierung der Endprodukte.

Wer im Wettbewerb erfolgreich sein will, muss einen Einklang zwischen den komplexen Anforderungen, die von der Umwelt an das Unternehmen gestellt werden, und der Komplexität der eigenen Aktionen zur Erfüllung dieser Anforderungen herstellen. Nicht-adäquate Produkt- und Prozessstrukturen spiegeln sich in den Kostenstrukturen der Unternehmen wider. Der steigenden Komplexität im Unternehmen kann nur durch ein durchgängiges Komplexitätsmanagement unter Einbeziehung aller Unternehmensbereiche wirkungsvoll begegnet werden, wodurch sowohl Kostensenkungspotenziale als auch Umsatzsteigerungen realisiert werden können.

Die größten Effekte eines durchgängigen Komplexitätsmanagements sind nicht bei bestehenden Produkten, deren Kosten schon großteils determiniert sind, sondern bei Neuentwicklungen zu realisieren. Hierbei entfällt nur ein Teil der Einsparpotenziale auf Variantenkosten.

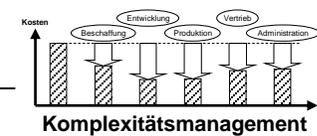
Mit diesem Leitfaden soll ...

- ... ein einheitliches Verständnis über die Ursachen und Wirkungen hoher Komplexität im Unternehmen erreicht,
- ... der Gestaltungsbereich im Komplexitätsmanagement aufgezeigt werden,
- ... der Leser in die Lage versetzt werden, ein Komplexitätsmanagement-Programm im eigenen Unternehmen zu initiieren und
- ... durch die Darstellung von Leitlinien und Bausteinen und deren Wirkungsweise die Grundlage für die Umsetzung geschaffen werden.

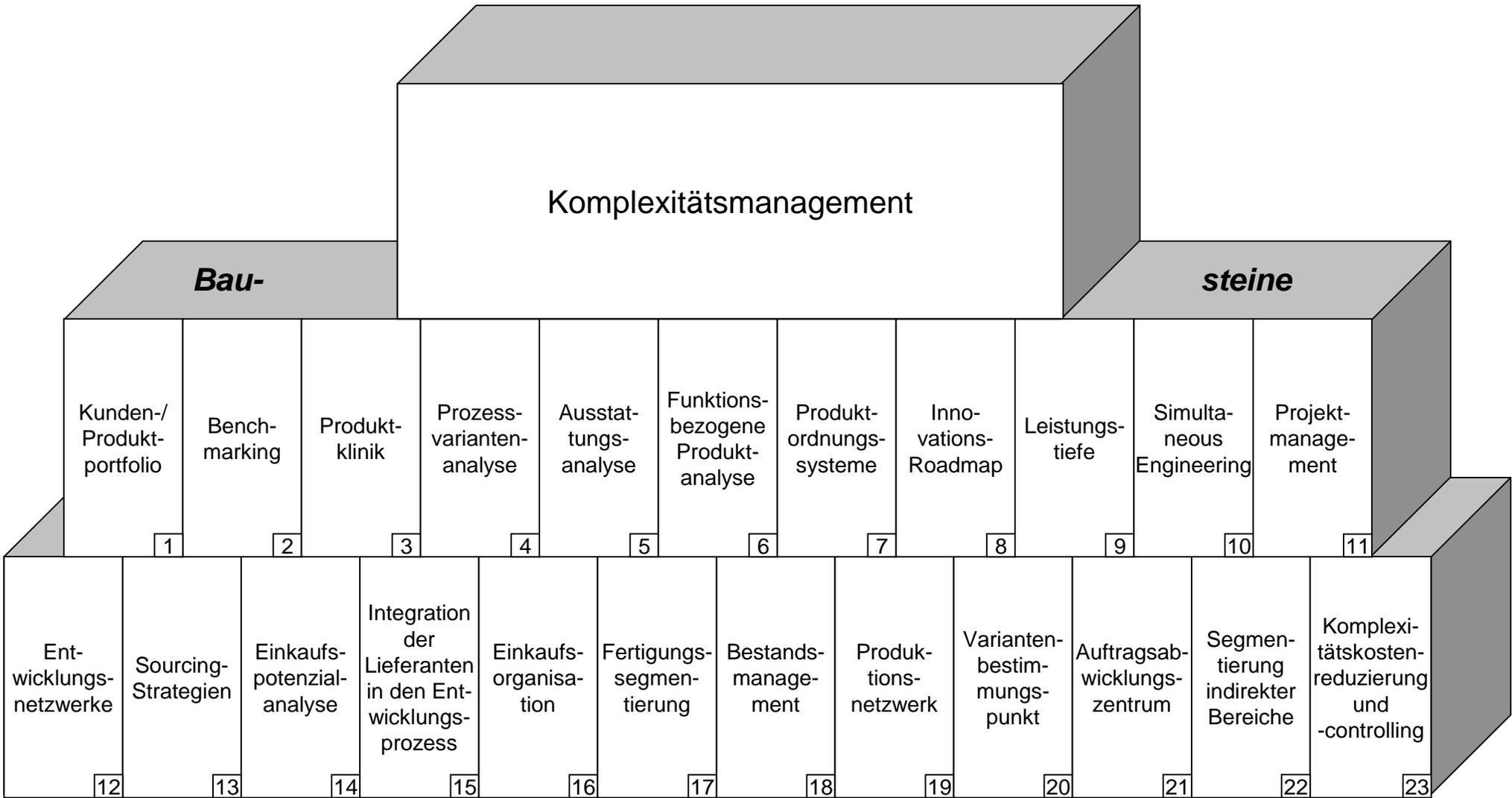


Inhalt

1	Ursachen steigender Komplexität
2	Folgen steigender Komplexität
3	Leitlinien des Komplexitätsmanagements
4	Strategien des Komplexitätsmanagements
5	Bausteinkonzept Komplexitätsmanagement
6	Wirkungsanalyse
7	Fallbeispiele
8	Literatur



Bausteinkonzept



Kunden/
Produkt-
portfolio

Bench-
marking

Produkt-
klinik

Prozess-
varianten-
analyse

Ausstattungs-
analyse

Funktions-
bezogene
Produkt-
analyse

Produkt-
ordnungs-
systeme

Inno-
vations-
Roadmap

Leistungs-
tiefe

Simulta-
neous
Engineering

Projekt-
manage-
ment

Ent-
wicklungs-
netzwerke

Sourc-
ing-
Strategien

Einkaufs-
potenzial-
analyse

Integration
der
Lieferanten
in den Ent-
wicklungs-
prozess

Einkaufs-
organisa-
tion

Fertigungs-
segmen-
tierung

Bestands-
manage-
ment

Produktions-
netzwerk

Varianten-
bestim-
mungs-
punkt

Auftragsab-
wicklungs-
zentrum

Segmen-
tierung
indirekter
Bereiche

Komplexi-
tätskosten-
reduzierung
und
-controlling

