

### Die Themen in dieser Ausgabe:

- 5-S-Konzept als Impuls für ein erfolgreiches Change Management
- Senkung der Anzahl von Kleinteilen in der Motorenentwicklung durch die Einführung eines Kleinteile- und Standardschraubenkatalogs
- Automobilzulieferer zeigt: 7% Einsparungen sind möglich
- Einführung von Electronic Sourcing bei einer deutschen Bank
- Total Cost of Ownership Analyse

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

Ihr

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

### Aktuelle News

#### 5-S-Konzept als Impuls für ein erfolgreiches Change Management

Unternehmen konzentrieren sich oftmals auf die Erhöhung der Effizienz ihrer Produktionsprozesse und versuchen entsprechende Produktivitätspotenziale zu erschließen. In den letzten Jahren wurden die prozessualen Produktivitätspotenziale meist bereits ausgeschöpft. Der Handlungsbedarf liegt heute vielmehr in der Senkung von Durchlaufzeiten und somit in der Identifikation verborgener Quellen von "Muda" (jap.: Verschwendung). In diesem Zusammenhang findet die 5-S-Methode Anwendung.

[Weiter ...](#)

#### Senkung der Anzahl von Kleinteilen in der Motorenentwicklung durch die Einführung eines Kleinteile- und Standardschraubenkatalogs

Im Bereich Motorenentwicklung eines internationalen Automobilherstellers ergab sich für einen in der Entwicklung befindlichen 4-Zylinder Dieselmotor aus der hohen Anzahl von Zielfahrzeugen und Leistungsklassen ein entsprechend hoher Umfang an Motor- und Bauteilvarianten. Schon in einem frühen Entwicklungsstadium war absehbar, dass die anspruchsvollen Stückkostenziele ohne Maßnahmen für die Realisierung einer produktionsgerechten Produktgestaltung nicht eingehalten werden konnten. Daher wurde ein produktionsseitiger Anforderungskatalog für die Entwicklungsabteilung formuliert, wodurch in der Entwicklungsphase die Anzahl an Kleinteil- und Schraubenvarianten um durchschnittlich 30% gesenkt werden konnte.

[Weiter ...](#)

#### Automobilzulieferer zeigt: 7% Einsparungen sind möglich

In einer Fallstudie zum Thema Online-Auktionen wurde entsprechend der eben dargestellten Vorgehensweise die Online-Auktion zur Unterstützung des strategischen Einkaufs bei Preisverhandlungen zur Deckung des aktuellen Bedarfs bzw. der Neuvergabe von Schmiedeteilen mit einem Einkaufsvolumen von über 10 Mio. Euro verwendet. Bei dem Unternehmen handelte es sich um ein Tochterunternehmen eines weltweit agierenden Konzerns der Automobilzulieferbranche.

[Weiter ...](#)

### 14. Münchner Management Kolloquium am 6./7. März 2007:



Prof. Dr. Claus Hipp,  
Geschäftsführender  
Gesellschafter,  
HIPP GmbH & Co.  
Vertrieb KG

**Prof. Dr. Claus Hipp**, Geschäftsführender Gesellschafter, HIPP GmbH & Co. Vertrieb KG, Pfaffenhofen, hält einen Vortrag zum Thema "Ethik im Wirtschaftsleben" im Block "Wertsteigerung durch Wissen und Dienstleistung".



Hans Ulrich  
Holdenried,  
Vorsitzender der  
Geschäftsführung,  
Hewlett-Packard  
GmbH

**Hans Ulrich Holdenried**, Vorsitzender der Geschäftsführung, Hewlett-Packard GmbH, Böblingen, spricht auf dem 14. MMK zum Thema "Restrukturierung zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit - von der Vision zur Umsetzung" im Vortragsblock "Pluralität der Wertsteigerung".



Dr.-Ing./U. Cal.  
Markus Flik,  
Vorsitzender der  
Geschäftsführung,  
Behr GmbH & Co.  
KG

**Dr.-Ing./U. Cal. Markus Flik**, Vorsitzender der Geschäftsführung, Behr GmbH & Co. KG, Stuttgart, spricht auf dem 14. MMK am 7. März 2007 zum Thema "Kulturelle Fitness - Basis für Spitzenleistung" im Vortragsblock "Fitness in der Automobilindustrie".

## Einführung von Electronic Sourcing bei einer deutschen Bank

Im Rahmen einer Fallstudie wurde eine Entscheidungsvorlage über die Einführung von Electronic Sourcing bei einer deutschen Bank erarbeitet. Die Fallstudie beinhaltet eine klare Zuordnung von Konzepten und Instrumenten zu den jeweils betrachteten Materialgruppen. Der Fokus lag dabei auf den durch Electronic Sourcing realisierbaren Einsparpotentialen.

[Weiter ...](#)

## Total Cost of Ownership Analyse

Die Renditewirkung einer marginalen Reduktion von Beschaffungskosten ist im Verhältnis mit erheblichen Umsatzsteigerungen vergleichbar. Diese Erkenntnis führt in der Praxis häufig dazu, dass die Einstandspreise als Optimierungsgröße verstanden werden. Einstandspreise sind unzweifelhaft ein wichtiges Optimierungskriterium, allerdings werden durch die Wahl eines Lieferanten wesentlich mehr Kosten determiniert als nur der Einstandspreis.

[Weiter ...](#)

## Seminarhinweise

### Management-Seminar: Produktklinik und Produktordnungssysteme

21.03.2007 - 23.03.2007 - München

[Weiter ...](#)

### Intensivseminar: Schnell lernende Unternehmen - Quantensprünge im Wettbewerb

07.05.2007 - 11.05.2007 - München

[Weiter ...](#)

### 14. Münchner Management Kolloquium "Wertsteigerung durch Wertschöpfung"

06.03.2007 - 07.03.2007 - München

[www.mmk-online.info](http://www.mmk-online.info)

## 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

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



Hans-Georg  
Härter,  
Vorstandsvorsitz-  
ender,  
ZF Friedrichshafen  
AG

**Hans-Georg Härter**, Vorstandsvorsitzender der ZF Friedrichshafen AG in Friedrichshafen, spricht im Vortragsblock "Leadership als Wertschöpfungsgarant" zum Thema "Technologieführerschaft - Basis für Wachstum und Wertsteigerung".



Thorsten  
Klapproth,  
Vorsitzender des  
Vorstandes,  
WMF AG

**Thorsten Klapproth**, Vorsitzender des Vorstandes der WMF AG, Geislingen/Steige, hält am 7. März 2007 einen Vortrag zum Thema "Marke schafft mehr Wert" in der Vortragsreihe "Pluralität der Wertsteigerung".



Kurt Kober,  
Vorstandsvorsitz-  
ender,  
AL-KO Kober AG

**Kurt Kober**, Vorstandsvorsitzender der AL-KO Kober AG in Kötz, hält einen Vortrag zum Thema "Diversifizierte Wertschöpfung – ein Erfolgskonzept für den Mittelstand" im Block "Chancen der Wertsteigerung für den Mittelstand".