

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

Konzepte und Lösungen von morgen

## TCW-Newsletter / Ausgabe Februar 2008

### Die Themen in dieser Ausgabe:

- Wissen wie Ihre Kunden ticken - Mehr Customer Insight durch die Analyse von Geschäftsdaten
- Effektive Vertriebssteuerung bei Retailbanken
- Lean Production - Modell zur Konfiguration und Einführung von schlanken Produktionssystemen
- Realisierung von Quick Wins im Einkauf unter der Berücksichtigung von Total Cost of Ownership Aspekten

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

### Aktuelle News

#### Wissen wie Ihre Kunden ticken - Mehr Customer In-sight durch die Analyse von Geschäftsdaten

In der Unternehmenspraxis werden weitgehend alle operativen Geschäftsprozesse durch Informationssysteme (sog. Administrations- und Dispositionssysteme) unterstützt. Dabei fallen in allen Bereichen eines Unternehmens täglich eine Vielzahl an Stamm- und Transaktionsdaten an. Diese Daten enthalten elementare Informationen über die vergangene, aktuelle und zukünftige Geschäftsentwicklung und zeichnen so ein dezidiertes Bild des Unternehmensgeschehens.

[Weiter ...](#)

#### Effektive Vertriebssteuerung bei Retailbanken

Der Konkurrenzkampf im Bereich der Retailbanken hat in den letzten Jahren immer mehr zugenommen. Eine Möglichkeit zur Verbesserung der Situation der einzelnen Banken ist die Senkung von bankinternen Kosten, beispielsweise durch die Reorganisation von internen Abläufen. Aber nicht nur die Kostenreduzierung, sondern insbesondere auch die Erhöhung der Vertriebsleistung als Folge einer verbesserten Vertriebssteuerung ist eine Möglichkeit für Retailbanken, um in einem schwierigen Umfeld zu bestehen.

[Weiter ...](#)

#### Lean Production - Modell zur Konfiguration und Einführung von schlanken Produktionssystemen

Die große Bedeutung von schlanken Produktionssystemen für die Automobilzulieferindustrie zeigt sich vor allem durch die konsequente Reduzierung der Fertigungstiefe der Original Equipment Manufacturer (OEM). Aktuelle Studien zeigen, dass diese Industrie durch die Veränderungen in den nächsten Jahren eine rasante Entwicklung durchmachen wird. Um dieses Marktpotential nachhaltig zu nutzen müssen sich die Zulieferer auf die neuen Herausforderungen optimal vorbereiten. Zu diesem Zweck wurde in Zusammenarbeit mit der Zulieferindustrie ein Projekt initiiert, das den Unternehmen erfolgversprechende Werkzeuge an die Hand gibt, um damit vollständig eigenständig den situationsbedingt bestmöglichen Methodeneinsatz für das eigenen Unternehmen zu identifizieren.

[Weiter ...](#)

### Neue Veröffentlichung



Autor:  
Ricarda  
Wildemann  
Erschienen:  
München  
2007  
1. Auflage  
ISBN:  
978-3-  
937236-73-5

IT-Offshoring nach Indien gewinnt als Mittel zur Kostensenkung und Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit an Bedeutung. In diesem Werk werden die Probleme in den Bereichen Management, Organisation und Personalwesen untersucht und Lösungsvorschläge auf der Basis einer Unternehmensbefragung und der Analyse von fünf Fallstudien sowie 63 persönliche Experteninterviews erarbeitet.

### Münchener Management Kolloquium 2008



Peter Löscher,  
Vorstandsvorsitzender,  
Siemens AG

**Peter Löscher** ist **Vorstandsvorsitzender der Siemens AG** und spricht auf dem 15. MMK am 4./5. März 2008 zum Thema "Fokus, Transparenz, Geschwindigkeit - Erfolgsfaktoren im globalen Wettbewerb".



Dr. jur. Günther  
BECKSTEIN,  
Bayerischer  
Ministerpräsident

**Dr. jur. Günther Beckstein** **Bayerischer Ministerpräsident**, tritt am 4./5. März 2008 auf dem 15. Münchener Management Kolloquium als Referent auf und spricht zum Thema „Wachstumsregion Bayern“.

## Realisierung von Quick Wins im Einkauf unter der Berücksichtigung von Total Cost of Ownership Aspekten

Das betrachtete Unternehmen ist ein führendes Unternehmen der Medizintechnik und konnte sich in den letzten Jahren durch seine FuE-Leistungen vom Markt abgrenzen. Der Wettbewerbsdruck im Maschinenbau weitet sich aber auch auf die Branche der Medizintechnik aus. Durch den steigenden Kosten- und Wettbewerbsdruck sieht sich das Unternehmen daher gezwungen, den Wettbewerbern zu folgen und Programme zur Kostenreduktion umzusetzen. Die Potenziale im Einkauf innerhalb der Medizintechnik sind erheblich. über Einkaufspotenzialanalysen, Global Sourcing Strategien oder Produktkostenkalkulationen ergeben sich im Einkauf Kostenpotenziale von bis zu 30%.

[Weiter ...](#)

### Kostenlose Leseprobe

### Kostenlose Leseprobe der Technology Review

Durch unsere intensive Zusammenarbeit mit dem Heise Zeitschriften Verlag haben Sie die Möglichkeit, drei Exemplare der Technology Review kostenlos und unverbindlich zu beziehen. Das deutsche Magazin der renommierten MIT-Zeitschrift (Massachusetts Institute of Technology) berichtet monatlich über die entscheidenden Technologie-Trends von morgen und zeigt Perspektiven für wirtschaftliches Wachstum. Bei Interesse bestellen Sie hier Ihre Leseprobe: [Weiter ...](#)

### Seminarhinweise

### Münchner Management Kolloquium 2008 mit dem Titelthema Lean und gesund? Erfolgsfaktoren für profitables Wachstum

04.03.2008 - 05.03.2008, 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](mailto: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](#)



Dr. Axel C. HEITMANN,  
Vorstandsvorsitzender,  
LANXESS AG

**Dr. Axel C. Heitmann** ist **Vorstandsvorsitzender der LANXESS AG** und spricht auf dem 15. MMK in seinem Vortrag "Werttreiber bei der Konsolidierung der Chemieindustrie – Potenziale, erfolgskritische Faktoren und weltweite Perspektiven" über die Erfolgsfaktoren einer schlanken Unternehmensstruktur in Bezug auf einen international ausgerichteten Chemie-Konzern.



Hartmut OSTROWSKI,  
Vorstandsvorsitzender,  
Bertelsmann AG

**Hartmut Ostrowski**, **Vorsitzender des Vorstands der arvato AG und Vorstandssitzender der Bertelsmann AG**, stellt in seinem Vortrag "Wachstums- und Erfolgsfaktoren in der Medienbranche" die Erfolgsstrategien eines internationalen Medienunternehmens dar.



Franz FEHRENBACH,  
Vorsitzender der  
Geschäftsführung,  
Robert Bosch GmbH

**Franz Fehrenbach** ist **Vorsitzender der Geschäftsführung der Robert Bosch GmbH** und stellt in seinem Vortrag "Bosch im globalen Wettbewerb - strategische Herausforderungen und Antworten" Erfolgsfaktoren für profitables Wachstum aus Sicht der Robert Bosch GmbH dar.



Dr. Albrecht KÖHLER,  
Geschäftsführer,  
Knorr-Bremse GmbH

**Dr. Albrecht Köhler** ist **Geschäftsführer der Knorr-Bremse GmbH** und hält einen Vortrag im Rahmen der Verleihung des Bayerischen Qualitätspreises am 4. März 2008.