

Sehr geehrte Newsletter-Abonnenten,

Anbei erhalten Sie die Ausgabe vom 27.10.2004 zu den Themen:

- Risiko-Software für leistungswirtschaftliche Risiken
- Entwicklung von Wachstumsstrategien in der Werkzeug- und Maschinenbauindustrie
- Die Zunahme der Service-Komplexität schmälert den Unternehmensgewinn

Eine informative Lektüre wünscht Ihnen

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

***** **aktuelle News** *****

Risiko-Software für leistungswirtschaftliche Risiken

[13.10.2004] Die zunehmende Komplexität in den Geschäftsprozessen, die Beschleunigung von Marktzyklen, sich ständig verändernde Umweltbedingungen, kürzere Produktlebenszyklen sowie die gestiegenen Anforderungen an die Produktqualität erfordern eine Betrachtung leistungswirtschaftlicher Risiken. Ferner erfordern die ansteigenden Tätigkeiten im Bereich der Merger & Acquisitions innovative Instrumente zur Risikoanalyse innerhalb einer Due Dilligence. Diesen Bedarf deckt die TCW Transfer-Centrum GmbH & Co. KG mit dem neuen Tool zur Unterstützung des Risikomanagements leistungswirtschaftlicher Risiken.

[mehr...](#)

Entwicklung von Wachstumsstrategien in der Werkzeug- und Maschinenbauindustrie

[19.10.2004] In Märkten, die durch Globalisierungs- und Konsolidierungsprozesse gekennzeichnet sind, stehen Unternehmen oft über kurz oder lang unter Zugzwang: Aktives Mitwirken in den Konsolidierungsprozessen erfordert eine wachstumsorientierte strategische Ausrichtung. Forciertes organisches Wachstum in Emerging Markets legt das Fundament für erfolgreiches Bestehen in kompetitiven Märkten. Ein Quantensprung kann jedoch nur durch zusätzliches externes Wachstum generiert werden. Durch den Entwurf und die Bewertung von Wachstumsszenarien und das Aufstellen eines 10-Punkte-Programms konnte die TCW GmbH & Co. KG erfolgversprechende Wachstumspfade und praktische Umsetzungsschritte zur Realisierung entwickeln.

[mehr...](#)

Die Zunahme der Service-Komplexität schmälert den Unternehmensgewinn

Ein großer Teil des Unternehmenserfolges des produzierenden Gewerbes wird schon seit mehreren Jahren mit den produktbegleitenden Services erwirtschaftet, Tendenz steigend. Das klassische Komplexitätsmanagement zielt jedoch weitestgehend auf die Produktkomplexität und vernachlässigt dabei die ebenso wachsende Dienstleistungsvarianz. Dementsprechend sind die Komplexitätstreiber zu identifizieren und die Komplexitätskosten der angebotenen Dienstleistungen zu quantifizieren.

[mehr...](#)

***** **Neuerscheinung** *****

Horst Wildemann

Unternehmensstandort Deutschland (TCW-report)

München 2005

ISBN 3-937236-12-0

EUR 98,- zzgl. Versandkosten

Aus dem Inhalt:

- Trends zur Standortverlagerung in Deutschland
- Motive und Risiken bei der Standortentscheidung
- Prozess der Standortentscheidung
- Methoden zur Standortoptimierung
- Betriebswirtschaftliche Wirkungen der Standortwahl
- Optimierungspotenziale deutscher Unternehmen
- Handlungsempfehlungen zur Standortsicherung
- Rechenmodell für Standortentscheidungen

Mehr Infos unter: [Unternehmensstandort Deutschland](#)

***** **Sonderangebot** *****

Sonderangebot im Oktober 2004

Produktklinik - Wertgestaltung von Produkten und Prozessen - Methoden und Fallbeispiele

Im Oktober 2004 zum Preis von 48,- Euro zzgl. MwSt und Versandkosten statt 83,46 EUR.
[Bestellung hier...](#)

***** **Hinweise zu unseren kostenlosen Aufsätzen im Downloadbereich** *****

Diesen Monat neu hinzugekommen:

- Wachstumsorientiertes Kundenbeziehungsmanagement statt König-Kunde-Prinzip
- Lieferantenmanagement: Partnerschaftlich optimieren

[Liste aller kostenloser Aufsätze](#)

***** **Seminarhinweise** *****

12. Münchner Management Kolloquium

Wertschöpfung und Wettbewerb: Haben Unternehmen eine Heimat?

- 1. und 2. März 2005 in München

Fachseminare in München:

KANBAN: Workshops mit Werksbesichtigungen

- 22. Sept. / 27. Okt. / 01. Dez. 2004 / 19. Jan. 2005

Materialkostensenkung

- 16. - 18. Feb. 2005

Produktklinik & Produktordnungssysteme

- 28. - 30. Oktober 2004 / 27. - 29. Jan. / 23. - 25. Juni 2005

Performance Measurement & Monitoring

- 16. November 2004

Vertriebssteuerung - Identifikation und Realisierung von organischem Wachstum

- 17. - 18. Nov. 2004 / 07. - 08. April 2005

TCW Transfer-Centrum GmbH & Co. KG
für Produktions-Logistik und Technologie-Management
Leopoldstr. 145
80804 München

E-mail: Mail@tcw.de
Telefon: 089 / 360523-0
Fax: 089 / 361023-20

An-/Abbestellen des Newsletters unter: <http://tcw.de/newsletter>
