

## TCW-Newsletter Ausgabe Januar/2 2009

### 16. MÜNCHNER MANAGEMENT KOLLOQUIUM am 17. und 18.03.2009



Bo I. Andersson ist GM Group Vice President bei der General Motors Corporation und spricht auf dem 16. MMK zum Thema

**"Understanding Opportunities for Globalization".**

[management-kolloquium.de](http://management-kolloquium.de)

#### Die Themen in dieser Ausgabe:

- Proaktive Identifikation von technologiebezogenen Gefährdungspotenzialen im Wettbewerb
- Umsetzungscontrolling: TCW steht für Erfolg bei der Realisierung von Kostensenkungsprojekten
- Modellanalyse von Lieferantenbeziehungen im Anlaufprozess
- Steigerung der Kundenzufriedenheit und Erzielung vertriebsbedingter Wettbewerbsvorteile durch Prozessorientierung

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

#### Aktuelle Artikel

### Proaktive Identifikation von technologiebezogenen Gefährdungspotenzialen im Wettbewerb

Technologiebezogene Leistungs- und Wettbewerbsbetrachtungen helfen Unternehmen Gefährdungspotenziale auf Ebene von Produktgruppen und Einzelkomponenten zu identifizieren und Ansatzpunkte zur Entwicklung differenzierter Wettbewerbsstrategien aufzuzeigen. Dies ist speziell bei komplexen Projekten im Anlagenbau der Fall, wo es neben wettbewerbsfähigen Angebotspreisen auch auf eine qualitativ hochwertige Leistungserfüllung ankommt. Das Vorgehen wurde bei einem Unternehmen des Anlagenbaus mit Unterstützung des TCW Transfer-Centrums aus München angewandt, um die derzeitige Wettbewerbssituation anhand einer Portfoliodarstellung zu visualisieren und Ansatzpunkte für geeignete Wettbewerbsstrategien zu erarbeiten.

[Weiter ...](#)

### Umsetzungscontrolling: TCW steht für Erfolg bei der Realisierung von Kostensenkungsprojekten

Die Situation ist bekannt: Maßnahmen zur Herstellkostensenkung werden oftmals mit großem Elan und erheblichen Anstrengungen erarbeitet. Doch nach Projektende

#### Buchvorstellung



E-Technologien,  
Wildemann, Horst  
München 2009  
10. Auflage  
ISBN 10: 3-934155-36-7

E-Technologien rücken wieder ins Rampenlicht des Managements. Trotz hoher Investitionen in E-Technologien in der Vergangenheit konnten vielfach keine Produktionssteigerungen erreicht werden. Dieser Leitfaden zeigt den effizienten Einsatz von E-Technologien unter der gesamten Wertschöpfungskette und gibt an, welche neuen E-Business-Wertindikatoren aufzubauen sind. Die dargestellten Strategieaspekte verdeutlichen die entsprechenden Stellhebel, um erfolgreich auf dem Markt agieren zu können.

**Leseprobe**  
**Info und Bestellung**

#### 16. Münchner Management Kolloquium 17./18. März 2009



Martin Richenhagen, Chairman, President und CEO, AGCO Corporation

**Martin Richenhagen** referiert am 17./18. März 2009 auf dem 16. MMK. Herr Richenhagen ist seit 2004 President und CEO der AGCO Corporation und seit 2006 außerdem

verpufft die Energie. Die Umsetzung läuft sozusagen nebenbei. Das TCW legt großen Wert auf die erfolgreiche Realisierung der Maßnahmen. Die Umsetzungsbegleitung mit einem Maßnahmencontrolling wird zur Unterstützung für das Unternehmen und dient als Hebel für die rasche Wirksamkeit der Ergebnisse.

[Weiter ...](#)

## Modellanalyse von Lieferantenbeziehungen im Anlaufprozess

Der Serienanlauf stellt eine in immer kürzeren Abständen auftretende, unternehmensübergreifende sowie komplexe Problemstellung dar. Die Problematik weist branchenspezifische Charakteristika und unausgeschöpfte Potenziale auf, deren Erschließung zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit produzierender Unternehmen unerlässlich ist. Speziell Lieferanten gewinnen für die Realisierung kurzer Anlaufzeiten zunehmend an Bedeutung. Neueste im TCW-Verlag veröffentlichte Forschungsergebnisse der Technischen Universität München zeigen Schwachstellen in der Koordination von Lieferanten im Anlauf auf und identifizieren wertvolle Ansatzpunkte für die Anlaufverkürzung.

[Weiter ...](#)

## Steigerung der Kundenzufriedenheit und Erzielung vertriebsbedingter Wettbewerbsvorteile durch Prozessorientierung

Eine Prozessorientierung im Vertrieb leistet durch die konsequente Ausrichtung aller Vertriebsaktivitäten auf die Kunden des Unternehmens einen wesentlichen Beitrag zur Erfüllung der Kundenanforderungen nach individuellen Produkten und Dienstleistungen. Prozessorientierung gewährt ein besseres Verständnis für die Gesamtzusammenhänge im Vertrieb, schafft Transparenz, erhöht die Kundenorientierung und steigert die Effizienz und Performance. Um auch unternehmerisch profitabel zu agieren, wird im Vertrieb gleichzeitig Wert auf wertschöpfende Aktivitäten gelegt. Die Prozessorientierung, kombiniert mit einer konsequenten Umsetzung der CRM-Philosophie, stellt daher einen viel versprechenden Ansatz zur Erlangung vertriebsbedingter Wettbewerbsvorteile dar.

[Weiter ...](#)

Seminarhinweise

### 16. Münchner Management Kolloquium

"Der Unternehmer im Unternehmen - Chancen und Risiken neuer Unternehmensorganisationen"

17./18. März 2009 in München

[Weiter ...](#)

Chairman. Darüber hinaus gehört er Ausschüssen des Aufsichtsrates an. Herr Richenhagen gehört auch den Aufsichtsräten von Nsoro und PPG Industries an. Zuvor war er als Executive Vice President bei Forbo International SA in der Schweiz tätig. In den letzten zwei Dekaden hatte er eine Reihe von Führungspositionen inne mit Verantwortung für verschiedene Bereiche.

[Weiter ...](#)



Paul Zumbühl,  
CEO,  
Interroll Holding  
AG

Paul Zumbühl wird auf dem 16. MMK einen Vortrag zum Thema „Weltweit dezentrale Strukturen - Vorteile und Herausforderungen“ halten. Paul Zumbühl ist seit dem Januar 2000 CEO der Interroll Holding AG in der Schweiz. Die Interroll Holding AG ist ein weltweit tätiges Unternehmen für Komponenten und Subsysteme im Bereich Material Handling. Zuvor war Paul Zumbühl von 1994 bis 1999 Managing Director und COO der Mikron Plastics Technology in der Mikron Group.

[Weiter ...](#)



Herbert Bodner,  
Vorsitzender des  
Vorstands,  
Bilfinger Berger  
AG

Herbert Bodner ist Vorsitzender des Vorstands der Bilfinger Berger AG und wird am 17./18. März 2009 auf dem 16. MMK einen Vortrag halten. Er bekleidet diese Position seit 1999, nachdem er zwei Jahre zuvor zunächst als

## Intensivseminar: Schnell lernende Unternehmen - Quantensprünge im Wettbewerb

in München

[Weiter ...](#)

## Produktpiraterieschutz im Unternehmen

in 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](#).

Stellvertretendes Mitglied in den Vorstand aufgerückt war. Der Unternehmensgruppe gehört er seit 1991 an, bis 1996 hatte er Geschäftsführungsfunktionen bei ausländischen Beteiligungen der Bilfinger Berger AG inne. Neben seiner Tätigkeit im Vorstand ist Herbert Bodner Chairman der A.W. Baulderstone Holdings Pty. Ltd. und Deputy Chairman der Bilfinger Berger Australia Pty. Ltd. in Sydney.

[Weiter ...](#)



Walter Koch,  
COO,  
Sanitec  
Corporation

**Walter Koch** ist seit 2007 COO der Sanitec Corporation und referiert auf dem 16. MMK am 17./18. März 2009. Walter Koch war zuvor für über 6 Jahre 2001-2007 in Führungspositionen bei Electrolux Home Products Europe tätig. Seine Karriere startete er 1988 im AEG Konzern. Herr Koch referiert auf dem 16. MMK zum Thema "From Local to Global, ein Marktführer gewinnt an Fahrt".

[Weiter ...](#)