



TCW-Newsletter Ausgabe Juli 2010

Münchener Management Kolloquium 2011



Dr. Karsten Ottenberg ist Vorsitzender der Geschäftsführung der Giesecke & Devrient GmbH und wird auf dem im Jahr 2011 zum 18. mal veranstalteten Münchener Management Kolloquium als Referent auftreten.

Neben Dr. Ottenberg werden unter anderem **Dr. Manfred Bayerlein**, Mitglied des Vorstands der TÜV SÜD AG sowie **Bernd Wenzler**, CEO Defence Electronics bei EADS, einen Vortrag halten.

Link zur Webseite der Veranstaltung: management-kolloquium.de

Die Themen in dieser Ausgabe

- **Regenerative Energien: Produktklinik als Grundlage zum Markteintritt in Asien**
- **Nachhaltige Steigerung des Vertriebs Erfolgs vom Call-Centern bei Kreditinstituten**
- **Benchmark im Field Service — Mit Dienstleistungen erfolgreich durch die Krise**

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

Aktuelle Artikel

Regenerative Energien: Produktklinik als Grundlage zum Markteintritt in Asien

Die Rahmenbedingungen im Bereich regenerativer Energien ändern sich derzeit stark. Zum einen entwickeln sich die Marktbedingungen in verschiedenen Regionen der Welt sehr unterschiedlich. Zum anderen erhöht sich der Wettbewerbsdruck durch den Angriff neuer Konkurrenten massiv, vor allem aus Asien. Um den sich wandelnden Marktverhältnissen standhalten und die Wettbewerbsfähigkeit aufrechterhalten zu können, sind Hersteller von Windkraftanlagen gezwungen, durch eine systematische Vorgehensweise die Produktkosten zu reduzieren. Mit Hilfe der Produktklinik können Maßnahmen zur Kostenreduzierung auf Basis regionaler Kundenanforderungen und eines Wettbewerbs-Benchmarking erarbeitet werden. Die Produktklinik kann dabei helfen Know-how und industrielle Methoden aus anderen Branchen auf die Unternehmen regenerativer Energien zu übertragen.

[Weiter ...](#)

Nachhaltige Steigerung des Vertriebs Erfolgs vom Call-Centern bei Kreditinstituten

Die zunehmenden technischen Möglichkeiten und die Veränderung der Bedarfsstruktur des Kunden führen zu einer deutlichen Reduzierung der Bedeutung des Präsenzgeschäfts bei Kreditinstituten. Um die Vertriebspotenziale

Buchvorstellung



Service

Wildemann, Horst

München 2010

12. Auflage

ISBN 10: 3-931511-29-4

Im Wettbewerb ist es entscheidend, das richtige Produkt und den richtigen Service anzubieten. Durch ein auf die Kundenwünsche abgestimmtes Angebot können Differenzierungspotenziale im Wettbewerb und Wachstumschancen erschlossen werden. Der Leitfaden 'Service' erläutert Leitbilder und Gestaltungsbausteine zur Einführung eines Serviceangebots und Gestaltung der Serviceorganisation. Kunden-/Markt-Beziehung, Produkt- und Organisationsgestaltung sowie Mitarbeiterorientierung sind die Leitbilder einer umfassenden Serviceorientierung. Die Methodenbausteine sowie Analysemethoden und -formblätter helfen dem Praktiker bei der Umsetzung des Servicekonzeptes.

Leseprobe

Info und Bestellung

des Kundenstamms ausreichend ausschöpfen zu können, ist ein optimierter Einsatz der Telefonie erforderlich.

[Weiter ...](#)

Benchmark im Field Service — Mit Dienstleistungen erfolgreich durch die Krise

Die aktuell herrschende Weltwirtschaftskrise hat zu einem Investitionsrückgang bei Neumaschinen geführt. Als Resultat daraus gewinnen After Sales Services für den Kunden an Bedeutung, da diese die Lebensdauer von Maschinen positiv beeinflussen. Die Dienstleistung nach dem Kauf entwickelt sich daher für Kunden zu einem kaufentscheidenden Kriterium und Unternehmen können sich mit gutem Service von der Konkurrenz differenzieren. Vor allem der Field Service vor Ort beim Kunden stellt für viele Unternehmen eine Herausforderung dar. Aus diesem Grund hat das TCW einen branchenübergreifenden Benchmark bei Unternehmen mit Field Service durchgeführt. Ergebnis daraus ist die Entwicklung unternehmensspezifischer Handlungsoptionen mit denen die Herausforderungen gemeistert werden können.

[Weiter ...](#)

Neuerscheinung

Unternehmensentwicklung

"The survival of the fittest" ist das Kredo der Anpassungskünstler. Auf diese Trends haben die Unternehmen mit ihrer Unternehmensentwicklung zu forcieren. Das heißt nicht nur größer zu werden und Wachstum zu erreichen, sondern auch, die Werthaltigkeit der Unternehmen zu erhöhen. Damit wird der Wandel zum Gesetz und Management zur Kunst, mit dem Unberechenbaren zum Erfolg zu gelangen.

[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
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](#).

Tagungsband des Münchner Management Kolloquiums 2010



Andreas Renschler,
Mitglied des Vorstands,
Daimler AG

Andreas Renschler ist Mitglied des Vorstands der Daimler AG und Leiter des Geschäftsfelds Daimler Trucks. In seinem Beitrag zum Tagungsband des 17. MMK "Don't Waste the Crisis! - Aufbruch trotz Abschwung", geht er darauf ein, warum es ohne Lkw keinen Wachstum gibt und das Off-Highway Business ein organisches Wachstum erfährt.

[Weiter ...](#)



Thomas Kaeser,
Geschäftsf. Gesellschafter,
Kaeser Kompressoren
GmbH

Thomas Kaeser ist Geschäftsführender Gesellschafter der Kaeser Kompressoren GmbH und im aktuellen Tagungsband des Münchner Management Kolloquium mit seinem Vortrag enthalten. Darin spricht er von Internationalen Herausforderungen und der Globalisierung sowie dem Erfolgsschlüssel Dienstleistungen.

[Weiter ...](#)



Wolfgang Kirsch,
Vorstandsvorsitzender,
DZ Bank AG

Wolfgang Kirsch ist Vorstandsvorsitzender der DZ Bank und mit seinem Vortrag "Personelle Krisenbewältigung aus Sicht des genossenschaftlichen Finanzverbundes - Aufgabenstellung für die Personalarbeit" im Tagungsband des 17. MMK enthalten. Herr Kirsch referierte über neuer Herausforderungen für das Banking und wie ein ausgerichtetes Personalmanagement zur Überwindung der Krise hilft.

[Weiter ...](#)