

Ihre Kunden wollen es wissen:

Total Cost Engineering

Was kostet Ihr Produkt von der ersten Idee bis zum End of life?

Reduzieren Sie die Lebenszyklus-Kosten eines Produktes schon bei der Entwicklung!

- ◆ **Verbessern Sie konsequent Ihren Wertschöpfungsprozess**
- ◆ **Erlangen Sie Transparenz über Kosten bis in die kleinsten Teilprozesse**
- ◆ **Binden Sie von Anfang an gezielt alle beteiligten Anspruchsgruppen ein**
- ◆ **Erreichen Sie Akzeptanz und Nachhaltigkeit durch aufgabenspezifische Gestaltung**
- ◆ **Entwickeln Sie ergebnis- und phasenorientierte Methoden und Werkzeuge weiter**
- ◆ **Senken Sie die Kosten eines Produkts über seine gesamte Lebensdauer hinweg!**

Ihr Praxis-Plus:
Profitieren Sie von den
Erfahrungen der Continental AG!

Ihre Referenten:



Frank Steinmeier
Continental AG



Dirk Gerson
Continental AG



Harald Grundner
InnoVAVE



Prof. Dr. Norbert Herbig
PPV Consulting GmbH

Begeisterte Teilnehmer über unsere Management Circle Seminare:

- ◆ „Hilfreiche und gute Ideen für die Umsetzung!“ A. Pedersen, ContiTech MGW GmbH
- ◆ „Für die eigene Praxis sehr empfehlenswert.“ D. Fieber, FLEXA GmbH & Co Produktion & Vertrieb KG
- ◆ „Perfekte Organisation, tolle Praxisbeispiele!“ P. Becker, Viessmann Werke GmbH & Co. KG

Ihr Termin:
2. und 3. Juni 2014 in Frankfurt/M.

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!


MANAGEMENT CIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Ihre Telefon-Hotline: + 49 (0) 61 96/47 22-700

Gestalten Sie Ihre Produkte von Anfang an kostenoptimal!



Ihre Seminarleiter:
Prof. Dr. Norbert Herbig, Geschäftsführer, **PPV Consulting GmbH**, Fürth
Harald Grundner, Managing Partner, **InnoVAVE**, Hockenheim



Empfang mit Kaffee und Tee,
Ausgabe der Tagungsunterlagen **ab 8.15 Uhr**

9.00 Herzlich willkommen!

- Begrüßung durch den Seminarleiter
- Kurze Vorstellungsrunde
- Abstimmung der Seminarinhalte mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

9.30 Total Cost Engineering im Product Life Cycle – ein Überblick

- Was ist Total Cost Engineering (TCE)?
- Integration von TCE in den Product Life Cycle
- Der Produktentwicklungs- und Produktpflege-Prozess
- Beispiele für die TCE-Anwendung in Unternehmen

10.30 Kaffee- und Teepause

11.00 Integration von Total Cost Engineering in die Produktplanung

- TCE und Wertgestaltung sind kein Widerspruch – Methodensetzkosten
- Produktplatzierung und Target Pricing/Costing – TCE im Marketingprozess
- Quality Funktion Deployment – Target Value Design – TCE im F&E Prozess

13.00 Business Lunch

14.00 Produkt- und Kostenziele erarbeiten

- Von Marketing-Informationen zu Produktzielen – Fallstudie Live
- Kosten gesamtheitlich definieren und dekomponieren

16.00 Kaffee- und Teepause

16.30 Produktentwicklung und Wertanalyse – Target Value Design

- Was ist Target Value Design?
- Was ist neu? Grundlegenden Unterschiede zu bisherigen Methoden
- Welche Vorteile bringt Target Value Design?
- Wieviel Mehraufwand steckt dahinter?



Workshop: Integration in Ihre Unternehmenspraxis

- Wo sehen Sie die größten Herausforderungen?
- Wie gelingt die Einbeziehung der Beteiligten aus anderen Abteilungen
- Inwieweit können Sie auf vorhandene Methoden aufbauen?



17.30 Zusammenfassung der Ergebnisse des ersten Seminartages und Gelegenheit zur Diskussion

17.45 Ende des ersten Seminartages

Get-Together

Ausklang des ersten Seminartages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit Referenten und Teilnehmern.

Bitte beachten Sie auch unsere Veranstaltung

Modularisierung als Entwicklungsprinzip

26. und 27. Mai 2014 in München
23. und 24. Juni 2014 in Frankfurt/M.
15. und 16. Juli 2014 in Köln

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne **Stephan Wolf**
Tel.: 0 61 96/47 22-700, Fax: 0 61 96/47 22-888,
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

So verzahnen Sie erfolgreich die einzelnen Bausteine der Wertschöpfungskette!

Ihre Seminarleiter:
Prof. Dr. Norbert Herbig, Geschäftsführer, **PPV Consulting GmbH**, Fürth
Harald Grundner, Managing Partner, **InnoVAVE**, Hockenheim



9.00 Es geht weiter

- Klärung offener Fragen vom Vortrag
- Überleitung zu den Themen des zweiten Tages

9.30 Einzelne Bausteine im Wertschöpfungsprozess unter der Lupe

- Die einzelnen Bausteine richtig verzahnen
- Die zentralen Punkte im Projektmanagement
- Risikomanagement im Fokus
- Einbindung von Lieferanten in den Entwicklungsprozess
- Bestätigung von Produkt- und Kostenzielen

11.00 Kaffee- und Teepause

11.30 Total Cost Engineering bei der Produktrealisierung

- Wertstromdesign – das optimale Produkt in optimaler Produktionsumgebung
- Wie treffen Sie die klassische Make or Buy-Entscheidung?
- Global Footprint handlich – ein großes Wort herunter brechen auf die Praxis

13.00 Business Lunch

14.00 Integration von Total Cost Engineering in die Produktpflege

- Zuverlässigkeit und Gewährleistung
- Total Cost of Ownership
- Life cycle costs – Produktentwicklung, -realisierung und -pflege
- Lessons Learned – mit jedem Mal besser werden

15.15 Kaffee- und Teepause

15.45 Einsatz des Total Cost Engineering bei Continental

- Aufgaben /Projekte welche mit dem Werkzeugkasten TCE bearbeitet werden
- Auswahlkriterien und auswählende Organisationsebene
- Zeitpunkt der Auswahl im Produktentwicklungsprozess
- Die TCE Aufbau- und Ablauforganisation bei Continental
- Integration der TCE Ergebnisse in Projekte und Tagesgeschäft
- Das TCE-Leben bei Continental
 - Einführung
 - Aufwand und Nutzen von TCE
 - Weiterentwicklung
- Beispiel für ein TCE-Projekt



Frank Steinmeier
Head of Cross Divisional Systems
Automotive Systems & Technology,
Continental AG, Frankfurt und Regensburg



Dirk Gerson
Senior Manager Business Planning &
Reporting, Automotive Systems & Technology,
Continental AG, Frankfurt und Regensburg

16.45 Abschluss-Workshop: Übertragung der wichtigsten Learnings auf Ihre Unternehmenspraxis



- Die ersten Schritte – wie könnten Sie starten?
- Wie erreichen Sie Akzeptanz und Nachhaltigkeit?
- Wie gelingt eine permanente Verbesserung und Weiterentwicklung von Prozess, Methoden und Werkzeugen?

17.30 Zusammenfassung, abschließende Fragen und Lessons Learned

17.45 Ende des Intensivseminars

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.



Stefanie Bruch
Tel.: 0 61 96/47 22-739
E-Mail: stefanie.bruch@managementcircle.de
www.managementcircle.de/inhouse



Zum Veranstaltungsinhalt

Ihre Kunden wollen es wissen: Was kostet mich das Produkt über seinen gesamten Lebenszyklus hinweg? Diese Frage gilt es schon bei der Produktentwicklung zu berücksichtigen. Hier sind nicht nur die Produktwickler gefragt. **Entwicklung, Vertrieb, Produktion, Logistik** und **Qualitätsmanagement** müssen eng zusammenarbeiten, um dem Kunden eine befriedigende Antwort zu geben. Nur so können Sie Ihrem Kunden zeigen, dass sie **kostenbewusst bis zum Ende des Produkt-Lebenszyklus** gedacht haben.

Kunden in allen Märkten haben auf den ersten Blick ein gemeinsames Ziel: Ihre Bedürfnisse zu den niedrigsten Kosten zu befriedigen. Hinterfragt man dieses Statement, so zeigen sich sehr rasch Unterschiede. Erfolgreiche Unternehmen erkennen diese Unterschiede und bieten ihren Kunden Lösungen, welche sich von denen des Wettbewerbs klar unterscheiden. Differenziert gestalten diese Unternehmen die Produkte im Hinblick auf Bedürfnisse und Kosten entsprechend den Vorgaben der Kunden und Anspruchsgruppen.

Das Intensiv-Seminar zeigt, mit welchen Ansätzen Produkte gesamtheitlich hinsichtlich Kundenbedürfnissen und Kosten gestaltet, entwickelt und über den Lebenszyklus gepflegt werden. Wesentliche behandelte Schwerpunkte sind die **simultane Produkt-** und **Kostengestaltung** entlang der Wertschöpfungskette und die dafür benötigten Prozesse. Dazu werden aktuelle Defizite in der Praxis aufgezeigt und mögliche Lösungen abgeleitet. Die ausführliche Behandlung von Prozessen, Methoden und Werkzeugen zur Bewertung der Prozessreife gibt Hinweise zur effektiven und effizienten Umsetzung des Total Cost Engineering im Unternehmen.

Warum dieses Seminar so wichtig ist

- Sie können flexibler und schneller auf sich wandelnde **Kundenbedürfnisse** eingehen!
- Sie erlangen **Transparenz über Kosten** bis in die kleinsten Teilprozesse.
- Sie optimieren die Prozesse zur **ganzheitlichen Gestaltung** der Produktkosten.
- Sie binden von Anfang an gezielt alle beteiligten **Anspruchsgruppen** ein.
- Sie senken die Kosten eines Produkts über seine gesamten **Lebensdauer** hinweg!

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Gerne berate ich Sie persönlich und beantworte Ihre Fragen zur Veranstaltung.



Daniela Roland

Daniela Roland

Senior Projektmanagerin

Tel.: 0 61 96/47 22-610

E-Mail: daniela.roland@managementcircle.de

Harald Grundner

ist seit 1999 Inhaber der Management Beratung **InnoVAVE-Harald Grundner**. Nach seinem Studium an der Technischen Universität in Wien sammelte er Erfahrung als Entwicklungskonstrukteur und Projektmanager. Von 1985 bis 1999 war er bei unterschiedlichen Beratungsunternehmen für Produktentwicklung und -optimierung als Berater, Partner und zuletzt als Mitglied der Geschäftsleitung tätig. Der Schwerpunkt der aktuellen Tätigkeit liegt im Entwicklungsbereich von Unternehmen in den Branchen Automotive, Maschinen- und Anlagenbau. Hier gestaltet und optimiert er Produkte und Prozesse und trainiert Mitarbeitende in bewährten Methoden on the job.

Prof. Dr. Norbert Herbig

ist seit 2011 geschäftsführender Gesellschafter der **PPV Consulting GmbH** in Fürth. Tätigkeitsbereiche sind die Produkt- und Prozessoptimierung. Nach dem Motto „We plan & produce value!“ erarbeitet Dr. Norbert Herbig strukturiert und Methoden basierend gemeinsam mit dem Kunden Verbesserungsansätze und Optimierungspotenziale. Er studierte von 1988 bis 1993 an der Universität Erlangen-Nürnberg Fertigungstechnik und promovierte 1998 an der Technischen Universität Wien. Seit 1996 konnte Dr. Norbert Herbig berufliche Erfahrung als Projektingenieur und in leitenden Positionen in den Branchen chemischer Anlagenbau, Baunebengewerbe und Automobilzulieferindustrie sammeln.

Frank Steinmeier

Dipl.-Ing., begann im Jahr 2000 seine Karriere bei Continental als Entwicklungsingenieur für Fahrdynamikregelsysteme (TCS, ESC). Nach mehreren Stationen wurde er Leiter Entwicklungscontrolling einer Automotive Division und schließlich Vice President Quality einer Business Unit. Seit Ende 2013 verantwortet er den Bereich Cross Divisional Systems der **Continental Automotive**, in dem die Basis für neue Technologien der Continental erarbeitet wird.

Dirk Gerson

ist Senior Manager Business Planning & Reporting Automotive Systems & Technology bei der **Continental AG &** in Frankfurt. Davor durchlief er verschiedene Stationen bei der Continental AG, u.a. als Head of Cost Management Chassis & Safety. Seine Ausbildung zum Maschinenbau Techniker IHK absolvierte er an der Hochschule Heinze Hamburg, seine Ausbildung zum Technischen Betriebswirt IHK an der Wirtschafts Akademie Kiel.

Ihr Methoden-Vorteil

- Sie lernen Methoden und Werkzeuge kennen, mit denen Sie die **Produktkosten entlang der Wertschöpfungskette** reduzieren.
- Sie verbessern konsequent Ihren **Wertschöpfungsprozess**.
- Sie erreichen **Akzeptanz und Nachhaltigkeit** durch aufgabenspezifische Gestaltung.
- Sie entwickeln **ergebnis- und phasenorientierte Methoden und Werkzeuge** weiter.

Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

Dieses Intensiv-Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen **Forschung & Entwicklung, Vertrieb, Produktion, Logistik** und **Qualitätsmanagement**. Ebenso angesprochen sind die Bereiche **Innovationsmanagement, Unternehmensplanung, F&E-Controlling, Technisches Controlling** sowie **Projektmanagement**. Darüber hinaus richtet sich das Seminar an Mitglieder des Vorstandes und der Geschäftsführung sowie Beratungsunternehmen.

Warum Sie diese Veranstaltung besuchen sollten



- Sie gehen flexibler auf sich wandelnde Kundenbedürfnisse ein!
- Sie erlangen Transparenz über Kosten bis in die kleinsten Teilprozesse!
- Sie erreichen eine nachhaltige Kostensenkung über die Lebensdauer eines Produktes hinweg!

Termin und Veranstaltungsort

2. und 3. Juni 2014 in Frankfurt/M.
Hilton Frankfurt, Hochstraße 4, 60313 Frankfurt/M.
Tel.: 069/13380-2230, Fax: 069/13380-6030
E-Mail: reservationteam.frankfurt@hilton.com

Zimmerreservierung

Für unsere Seminarteilnehmer steht im Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor.

 **Mit der Deutschen Bahn ab € 99,- zur Veranstaltung.**
Infos unter:
www.managementcircle.de/bahn 

Über Management Circle



® Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle **WissensWerte** an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 3000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur *Bildung für die Besten* erhalten Sie unter www.managementcircle.de

Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-Together und der Dokumentation €1.995,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Total Cost Engineering

Ich/Wir nehme(n) teil am:

2. und 3. Juni 2014 in Frankfurt/M.

06-77615

1	Name/Vorname	_____
	Position/Abteilung	_____
2	Name/Vorname	_____
	Position/Abteilung	_____
3	Name/Vorname	_____
	Position/Abteilung	_____
	Firma	_____
	Straße/Postfach	_____
	PLZ/Ort	_____
	Telefon/Fax	_____
@	E-Mail	_____
	Datum	_____
	Unterschrift	_____
	Ansprechpartner/in im Sekretariat:	_____
	Anmeldebestätigung bitte an:	Abteilung _____
	Rechnung bitte an:	Abteilung _____
	Mitarbeiter:	<input type="radio"/> BIS 100 <input type="radio"/> 100-200 <input type="radio"/> 200-500 <input type="radio"/> 500-1000 <input type="radio"/> ÜBER 1000

Datenschutzhinweis

Die Management Circle AG und ihre Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter datenschutz@managementcircle.de oder telefonisch unter 06196/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

Anmeldung/Kundenservice

Telefon: **+49 (0) 61 96/47 22-700**
Fax: **+49 (0) 61 96/47 22-999**
E-Mail: **anmeldung@managementcircle.de**
Internet: **www.managementcircle.de/06-77615**
Postanschrift: **Management Circle AG
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**
Telefonzentrale: **+49 (0) 61 96/47 22-0**

