

Product Value Management

Ganzheitliche Kostenoptimierung in allen Projektphasen

Ihre Themen

- ◆ **Basiswissen Kostenanalyse**
 - Betriebswirtschaftliche Kennzahlen und das Zusammenspiel mit der Kostenanalyse
 - Informationsbeschaffung und -analyse
 - Der Methodenbaukasten
 - Aufbau von Kalkulationen
- ◆ **Basiswissen Wertanalyse**
 - Die Professionelle Vorgehensweise
 - Arbeiten mit Funktionen/Kosten
 - Fallstudie
- ◆ **Wertstromanalyse**
 - Anwendungsfälle, Nutzen und Kosten
 - Einbindung in der Supply Chain
- ◆ **Kostenoptimierung in allen Phasen**
 - Organisatorische Verankerung eines Managementansatzes
 - Softwareprodukte für die Kostenoptimierung im Vergleich

Ihr 3faches Plus:

- ✓ Zahlreiche Fallstudien und Praxisbeispiele
- ✓ Wertvolle Erfahrungsberichte aus der Praxis
- ✓ Austausch mit Experten und Fachkollegen

Ihre Referenten:



Prof. Dr. Norbert Herbig
PPV Consulting GmbH



Patrick Hoffmann
RECARO Automotive GmbH & Co. KG



Manfred Köhler
KEIPER GmbH & Co. KG



Tobias Müller
Denso Management Consulting GmbH

Das sagen Teilnehmer unserer Seminare:

- ◆ „*Sehr fundierter Theorieteil mit hoher praktischer Relevanz und Anwendbarkeit.*“ J. Feihl, NOVEM Car Interior Design GmbH
- ◆ „*Volltreffer! Viele Ideen und Anregungen. Praxisbezug vorhanden! Sehr wichtig. Erfahrene Trainer. Viele Tools. Sehr gute Dokumentation. Direkt umsetzbar. Sehr hilfreich.*“ R. Hoffmann, Heckler & Koch GmbH

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

24. und 25. Januar 2012 in Stuttgart
7. und 8. Februar 2012 in Düsseldorf
6. und 7. März 2012 in Frankfurt/M.

Hoher Lernerfolg durch begrenzte Teilnehmerzahl!


MANAGEMENTCIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Telefon-Hotline: 0 61 96/47 22-700

Kostenoptimierung der Supply Chain aus Theorie und Praxis



Ihre Seminarleiter:
Tobias Müller, Manager, **Denso Management Consulting GmbH**, Hamburg
Prof. Dr. Norbert Herbig, Geschäftsführender Gesellschafter, **PPV Consulting GmbH**, Fürth



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

9.00 Herzlich willkommen!

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

9.30 Anwendbare Kostenanalysen in der Praxis

- Betriebswirtschaftliche Kennzahlen und das Zusammenspiel mit der Kostenanalyse
 - Ausschreibungen
 - etc.
- Informationsbeschaffung und -analyse
 - Internetrecherche
 - Datenbanken
 - Zeitschriften
- Methodenbaukasten
- Aufbau von Kalkulationen
- Overheadstruktur
- MGK/FGK
- Maschinenstundensätze/Flächenkosten

11.00 Kaffee- und Teepause

11.30 Kostenanalysemethoden

- LPP – Linear Performance Pricing
- Best in Class
- Multiregressionsanalysen
- Kostentreiberanalyse
- Cost Break Down (offene Kalkulation)
- Cost Synoptik

Mit zahlreichen Praxisbeispielen

13.00 Business Lunch

14.30 Fallstudie Kostenanalyse

- Analyse von Eigen- und Fertigungsteilen mittels Cost Break Down Analysen
- LPP Anwendung

15.30 Kaffee- und Teepause



16.00

Aufbau und Leben von Cost Engineering im automobilem Umfeld

- Abfrage und Auswertung von Kundenbedürfnissen und Verwendung im CE
 - Kano-Modell, QFD und SWOT-Analyse
 - Probleme beim strukturierten Erfassen der Daten
 - Konsequenzen aus der Analyse
- Kosten- und Preisplausibilisierung der kompletten Supply Chain
 - Parametrisierung für Kernprozesse und Materialien
 - Durchgängigkeit der Informationen
 - Ausbau und Integration
- Voraussetzungen für eine erfolgreiche Einführung und dauerhafte Implementierung
 - Pilotprojekte und Vernetzung in der Organisation
 - Rückschläge
 - Roll-Out Planung



Manfred Köhler
Senior Expert Target Costing,
KEIPER GmbH & Co. KG,
Kaiserslautern

17.30 Zusammenfassung der Ergebnisse des ersten Seminartages und Gelegenheit zur Diskussion

17.45 Ende des ersten Seminartages mit anschließendem Get-Together

Profitieren Sie von den Erfahrungsberichten der

- **Keiper GmbH & Co. KG:** Abfrage und Auswertung von Kundenbedürfnissen und Verwendung von CE, Kosten- und Preisplausibilisierung der kompletten Supply Chain, Voraussetzungen für eine erfolgreiche und dauerhafte Implementierung
- **RECARO Automotive GmbH & Co. KG:** Lösungsansatz zur Kostenoptimierung in allen Phasen, organisatorische Verankerung, Softwareprodukte für die Kostenoptimierung im Vergleich

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!

Funktions- und wertorientiertes Denken als Erfolgsfaktor

Ihre Seminarleiter:
Tobias Müller
Prof. Dr. Norbert Herbig

9.00 Es geht weiter!

- Klärung offener Fragen
- Kurzer Überblick über die Themen des zweiten Seminartages

9.05 Wertanalyse

- Einführung in die Wertanalyse
- Vorgehensweise
- Funktionskostenmatrix
- Paarweiser Vergleich

11.00 Kaffee- und Teepause



11.30 Fallstudie Wertanalyse

- Live Zerlegung eines Produktes
- Aufbau der Funktionskostenmatrix
- Ideenfindung/Ideenbewertung

12.30 Business Lunch

14.00 Wertstromanalyse

- Grundlagen
- Anwendungsfälle der Wertstromanalyse
- Nutzen und Kosten der Wertstromanalyse
- Einbindung der Supply Chain

15.30 Kaffee- und Teepause

16.00 Kostenoptimierung in allen Phasen: Ein Lösungsansatz



- Definition eines Managementansatzes
- Organisatorische Verankerung der Ansätze
- Lessons Learned bei der Einführung
- Best Practice Beispiele aus verschiedenen Branchen
- Softwareprodukte für die Kostenoptimierung im Vergleich



Patrick Hoffmann
Product Value Manager,
RECARO Automotive GmbH & Co. KG,
Kirchheim

17.30 Lessons learned!

- Zusammenfassung der Seminarinhalte
- Diskussion und Gelegenheit für abschließende Fragen

17.45 Ende des Intensiv-Seminars

5 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen

- 1 Das Expertenteam vermittelt Ihnen **kompakt und praxisnah**, was Sie zum Product Value Management wissen müssen.
- 2 Sie erhalten **hilfreiche Insider-Tipps zur erfolgreichen Einführung** und dauerhaften Implementierung.
- 3 Sie erfahren, wie Sie **Kosten nachhaltig senken**, ohne die Qualität, Zuverlässigkeit und Marktfähigkeit der Produkte zu beeinträchtigen.
- 4 Sie verschaffen sich einen **Überblick über die Werkzeuge Kosten- und Wertanalyse**.
- 5 Sie lernen, wie Sie **schnelle, zielgerichtete Entscheidungen im Produktentstehungsprozess treffen**.

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Reiseaufwand – passgenau für Ihren Bedarf – optimales Preis-Leistungsverhältnis!

Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.



Dirk Gollnick

Tel.: 0 61 96/47 22-646

E-Mail: gollnick@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



Das sagen Teilnehmer unserer Seminare:

- **„Sehr informativ, praxisnah und direkt umsetzbar.“**
B. Höfken, HP Pelzer Holding GmbH
- **„Die geringe Anzahl der Teilnehmer war sehr angenehm und hat eine rege Diskussion und Austausch ermöglicht. Sehr gut.“**
R. Vario, F. Hoffmann-La Roche AG
- **„Sehr professionelle Veranstaltung! Kein Powerpoint abgelesener Vortrag! Sämtliche Zwischenfragen wurden ausführlich behandelt.“**
O. Schliesser, AKE Knebel GmbH & Co. KG
- **„Sehr informativ, hoher Nutzen.“**
T. Greiser, Hamburger Sparkasse AG

Warum dieses Seminar wichtig für Sie ist

Schnelle, zielgerichtete Entscheidungen im Produktentstehungsprozess: Das müssen Unternehmen dank immer kürzerer Entwicklungs- und Produktlebenszyklen leisten. Die Antwort: **Product Value Management** – mit Kostenoptimierungen und Wertanalysen.

Die Bedeutung von kreativen **Value-Management-Ansätzen** nimmt rasant zu, denn: Diese ermöglichen es Industrieunternehmen, **Kosten nachhaltig zu senken**, ohne dass dabei Qualität, Zuverlässigkeit und Marktfähigkeit der produzierten Güter negativ beeinflusst werden. Value Management als Methode vereint dabei die Ansätze der Kostenoptimierung und der Wertanalyse in einem Prozess. So werden die **Produkte ganzheitlich in allen Projektphasen optimiert!**

Zur Methodik

- Mit **zahlreichen Fallstudien und Beispielen** werden die Lerninhalte praxisnah vertieft.
- Die Fachbeiträge der Keiper GmbH & Co. KG und der RECARO Automotive GmbH & Co. KG bieten Ihnen **Insider-Wissen direkt aus der Praxis**.
- Wir haben ausreichend Zeit für Ihre individuellen Fragen eingeplant – nutzen Sie die Gelegenheit zum **Austausch und Networking**.

Was Sie hier lernen

In diesem Intensiv-Seminar ...

- erhalten Sie das nötige **Basiswissen zur Kostenanalyse**.
- vermittelt Ihnen unser Experten-Team den **Methodenbaukasten zur sofortigen Anwendung** in Ihrem Unternehmen.
- erfahren Sie **alles Wissenswerte zur Wertanalyse**.
- zeigen Ihnen unsere Referenten **Möglichkeiten für die organisatorische Verankerung** auf.

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.



Désirée

Désirée Liebe

Konferenz Managerin

Tel.: 0 61 96/47 22-602

E-Mail: desiree.liebe@managementcircle.de

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 Prof. Dr. Norbert Herbig strukturiert und methodenbasierend gemeinsam mit dem Kunden Verbesserungsansätze und Optimierungspotenziale. Er studierte von 1988 bis 1993 an der Universität Erlangen-Nürnberg Fertigungstechnik und promovierte 1998 auf dem Gebiet der Hochdruckwasserstrahltechnik an der Technischen Universität Wien. Seit 1996 konnte Prof. Dr. Norbert Herbig berufliche Erfahrung als Projekt-Ingenieur und in leitenden Positionen in den Branchen chemischer Anlagenbau, Baunebengewerbe und Automobilzulieferindustrie sammeln.

Patrick Hoffmann

Dipl.-Kfm. techn., ist seit 2011 als Leiter Product Value Management bei der **RECARO Automotive GmbH & Co. KG** in Kirchheim/Teck tätig. Zu seinen Aufgaben zählen unter anderem der Aufbau und die Einführung eines operativen Kostenmanagements sowie die Steuerung der global eingesetzten Product Value Management Software. Er ist verantwortlich für Kostenanalysen, Target Costing und Wertanalyse. Patrick Hoffmann hat an der Universität Stuttgart technisch orientierte Betriebswirtschaftslehre mit den Vertiefungen Controlling und Logistik studiert.

Manfred Köhler

Dipl.Ing.(FH), ist seit September 2007 als Senior Experte für Product Value Management bei der **Keiper GmbH & Co. KG** in Kaiserslautern tätig. Zu seinen Aufgaben zählen unter anderem die Methodenanwendung und der Aufbau eines Value-Managements für Innovationen in der Konzeptphase und für Projekte in der Launch-Phase. Nach seinem Studium der Fachrichtung Produktionstechnik an der Fachhochschule Heilbronn war er seit 1978 bei ITT-Automotive und später bei VALEO in verschiedenen Funktionen in den Bereichen Materialwirtschaft, Projektcontrolling, Entwicklung & Konstruktion, Projektmanagement und Controlling tätig. Schwerpunktmäßig hat sich Manfred Köhler mit dem Produkt-Entstehungs-Prozess sowie während der RFQ-Phase mit dem Fokus auf den Kosten- bzw. Wertbeitrag zum Ergebnis beschäftigt.

Tobias Müller

ist seit Januar 2011 Manager bei der **Denso Management Consulting GmbH** in Hamburg. Zuvor war er von 2007 an Leiter Product Value Management bei der **RECARO GmbH & Co. KG**. Zu seinen Hauptaufgaben gehörte die Konzeption und Einführung eines strategischen Product Value Management Systems für die RECARO Gruppe. Zuvor war Tobias Müller bei der **Behr GmbH & Co. KG** in der Produktkostenoptimierung im Bereich Motorkühlung verantwortlich für Kostenanalysen, Target Costing, Wertanalyse, Lieferantenworkshops, Lean Manufacturing sowie Design to Cost. Tobias Müller hat an der Universität Karlsruhe (TH) Wirtschaftsingenieurwesen mit der Fachrichtung Unternehmensplanung studiert.

Warum dieses Seminar so wichtig für Sie ist

- Sie benötigen umfassendes Know-how damit Sie **schnelle, zielgerichtete Entscheidungen im Produktentstehungsprozess treffen können.**
- Sie müssen die **Kosten nachhaltig senken**, und dabei Qualität, Zuverlässigkeit und Marktfähigkeit der Produkte stabil halten.
- Sie brauchen einen **Methodenbaukasten zur sofortigen Anwendung** im Unternehmen.
- Sie suchen nach Möglichkeiten Ihre **Produkte in allen Projektphasen zu optimieren.**

Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

Dieses Seminar richtet sich im Schwerpunkt an **Leiter und leitende Mitarbeiter** im Bereich Product Value Management sowie an **Fach- und Führungskräfte** der Bereiche **Einkauf und Materialwirtschaft**. Außerdem sind auch Leiter und qualifizierte Mitarbeiter aus **F&E** und alle Abteilungen angesprochen, die sich mit Wertanalyse und Kostenmanagement beschäftigen.

Termine und Veranstaltungsorte

24. und 25. Januar 2012 in Stuttgart *Airport-Shuttle auf Anfrage*
 DORMERO Hotel Stuttgart ehemals Millenium Hotel
 Plieninger Straße 100, 70567 Stuttgart
 Tel.: 07 11/721-10 50, Fax: 07 11/721-29 31
 E-Mail: reservations.stuttgart@millenniumhotels.de

7. und 8. Februar 2012 in Düsseldorf
 Novotel Düsseldorf City West
 Niederkasseler Lohweg 179, 40547 Düsseldorf
 Tel.: 02 11/520 60-830, Fax: 02 11/520 60-888
 E-Mail: H3279-RE@accor.com

6. und 7. März 2012 in Frankfurt/M.
 Sheraton Congress Frankfurt, Lyoner Straße 44-48, 60528 Frankfurt/M.
 Tel.: 069/66 33-332, Fax: 069/66 33-666
 E-Mail: sheraton.congress.frankfurt@arabellastarwood.com

Zimmerreservierung

Für unsere Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor. Die Anfahrtsskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.



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

So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Die Teilnahmegebühr für das 2tägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-Together und der Dokumentation € 1.995,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab 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 Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Product Value Management

Ich/Wir nehme(n) teil:

ws

24. und 25. Januar 2012 in Stuttgart

01-70724

7. und 8. Februar 2012 in Düsseldorf

02-70725

6. und 7. März 2012 in Frankfurt/M.

03-70726

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: BIS 100 100-200 200-500 500-1000 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/01-70724**

Postanschrift: **Management Circle AG
 Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**

Telefonzentrale: **+49 (0) 61 96/47 22-0**

