

Inhaltsverzeichnis

Geleitwort	V
Vorwort	VII
Abbildungsverzeichnis	XIII
Abkürzungsverzeichnis	XIX
1 Einleitung oder „Wie ist dieses Buch aufgebaut?“	1
2 Grundlagen des Consulting oder „Was bedeutet Consulting überhaupt?“	5
2.1 Unternehmensberatung: Ein weites Feld	5
2.2 Kollege und zugleich Consultant? Internes Consulting.....	10
2.3 Anforderungen an Consultants: „Der Alleskönner“?	12
2.4 Consulting-Prozess: „Jedem Anfang wohnt ein Zauber inne“	16
3 Industrieunternehmen als Kunden der Beratungsbranche	19
3.1 Industrie in Deutschland: Industrie = Wirtschaft?.....	19
3.2 Industrie in der EU: Ein Sektor neben mehreren.....	24
3.3 Fünf Herausforderungen in Industrieunternehmen.....	28
3.3.1 Kostenmanagement: A und O der BWL.....	28
3.3.2 Globalisierung: „Die Welt wird immer globaler ...“	30
3.3.3 Prozessmanagement: Permanent besser werden.....	32
3.3.4 Risikomanagement in Supply Chains.....	36
3.3.5 Wettbewerbsdifferenzierung durch industriellen Service.....	39
3.4 Auswirkungen der Trends auf Consulting-Themen	43
3.5 Besonderheiten in der Beratung von Industrieunternehmen.....	45
4 Projekte und Projektmanagement im Industrieunternehmen	49
4.1 Was ist ein Projekt bzw. Projektmanagement?.....	49
4.2 Projektplanung als Phase 1: „Wer nicht weiß ...“	53

4.3	Ist-Analyse: Je exakter die Ist-Analyse	58
4.3.1	Strategische Analyseinstrumente	58
4.3.2	Operative Analyseinstrumente	72
4.3.3	Beurteilung der Analyseinstrumente.....	100
4.4	Soll-Konzept: Wer eine Idee hat, soll zum Stift greifen	102
4.4.1	Instrumente zur Suche und Darstellung geeigneter Lösungsansätze.....	103
4.4.2	Nutzwertanalyse: Die beste Lösung finden.....	112
4.5	Umsetzungs- und Controllingphase	118
4.5.1	Projektumsetzung und -controlling	118
4.5.2	Ausgewählte Instrumente des Projektcontrollings	122
4.6	Projektkommunikation und -dokumentation: „Tue Gutes ...“	128
5	Beratung in Industrieunternehmen an der Schnittstelle zum Lieferanten	131
5.1	Trends im Beschaffungs- und Lieferantenmanagement.....	131
5.2	Grundlegende Themenfelder und Ansatzpunkte	134
5.2.1	Einkaufspotenzialanalyse	134
5.2.2	E-Sourcing und E-Auctions	140
5.2.3	Vendor managed Inventory und Konsignationslager	146
5.2.4	Balanced Scorecard im Einkauf	150
5.3	Fallstudie Lieferantenintegration	155
5.3.1	Aufgabenstellung und Ausgangssituation	155
5.3.2	Konzepterarbeitung und Vorgehensweise im Projekt	158
5.3.3	Vertiefende Fragen zur Fallstudie	161
6	Beratung innerhalb von Industrieunternehmen	163
6.1	Trends im Produktionsmanagement.....	163
6.2	Grundlegende Themenfelder und Ansatzpunkte	167
6.2.1	Standortwahl-Entscheidungen.....	167
6.2.2	Anlaufmanagement	172
6.2.3	Bestandsmanagement	178
6.2.4	Lean Production und Toyota-Produktionssystem:	184
6.3	Fallstudie Prozessoptimierung indirekter Fertigungsbereiche	189
6.3.1	Aufgabenstellung und Ausgangssituation	189
6.3.2	Konzepterarbeitung und Vorgehensweise im Projekt	193
6.3.3	Vertiefende Fragen zur Fallstudie	199
7	Beratung in Industrieunternehmen an der Schnittstelle zum Kunden	201
7.1	Trends im Kunden- und Vertriebsmanagement	201
7.2	Grundlegende Themenfelder und Ansatzpunkte	204
7.2.1	Kundenwerte: „All customers are equal ...“	204
7.2.2	Strukturierte Vertriebsakquisitionsprozesse und systematische Marktbearbeitung	211

7.2.3	Zentralisierung der Vertriebs- und Distributionslogistik.....	216
7.3	Fallstudie Vertriebsmanagement.....	222
7.3.1	Ausgangssituation und Aufgabenstellung	223
7.3.2	Konzepterarbeitung und Vorgehensweise im Projekt	224
7.3.3	Vertiefende Fragen zur Fallstudie	232
8	Fünf Thesen zu Wirtschaftskrise und Beratung	235
Literaturverzeichnis		241
Index		251