

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	1
2	Reduzierung der Kosten	5
2.1	Hohe Leistungstransparenz	6
2.1.1	Hintergründe	7
2.1.2	Indikatoren für Best Practice	11
2.1.3	Indikatoren für Handlungsbedarf	12
2.1.4	Lösungen	12
2.1.5	Argumentationshilfen	15
2.2	Schnelle Problemlösung	17
2.2.1	Hintergründe	18
2.2.2	Indikatoren für Best-Practice	21
2.2.3	Indikatoren für Handlungsbedarf	22
2.2.4	Lösungen	23
2.2.5	Argumentationshilfen	26
2.3	Verschwendungsarme Fabriken	28
2.3.1	Hintergründe	29
2.3.2	Indikatoren für Best-Practice	32
2.3.3	Indikatoren für Handlungsbedarf	33
2.3.4	Lösungen	33
2.3.5	Argumentationshilfen	36
2.4	Verschwendungsarme Büros	38
2.4.1	Hintergründe	39
2.4.2	Indikatoren für Best-Practice	42
2.4.3	Indikatoren für Handlungsbedarf	43
2.4.4	Lösungen	44
2.4.5	Argumentationshilfen	47
2.5	Systematische Lieferantenauswahl	49
2.5.1	Hintergründe	49
2.5.2	Indikatoren für Best-Practice	53

2.5.3	Indikatoren für Handlungsbedarf	54
2.5.4	Lösungen	54
2.5.5	Argumentationshilfen	57
2.6	Gesteigerte Nachfragemacht	59
2.6.1	Hintergründe	59
2.6.2	Indikatoren für Best-Practice	61
2.6.3	Indikatoren für Handlungsbedarf	62
2.6.4	Lösungen	63
2.6.5	Argumentationshilfen	65
2.7	Detaillierte Produktkostenanalyse	67
2.7.1	Hintergründe	68
2.7.2	Indikatoren für Best-Practice	69
2.7.3	Indikatoren für Handlungsbedarf	70
2.7.4	Lösungen	71
2.7.5	Argumentationshilfen	73
2.8	Intelligente Produktgestaltung	75
2.8.1	Hintergründe	76
2.8.2	Indikatoren für Best-Practice	78
2.8.3	Indikatoren für Handlungsbedarf	78
2.8.4	Lösungen	79
2.8.5	Argumentationshilfen	82
	Literatur	84
3	Realisierung von Wachstum	87
3.1	Systematisches Kundenverständnis	88
3.1.1	Hintergründe	89
3.1.2	Indikatoren für Best Practice	92
3.1.3	Indikatoren für Handlungsbedarf	93
3.1.4	Lösungen	93
3.1.5	Argumentationshilfen	96
3.2	Leistungsgerechte Preise	97
3.2.1	Hintergründe	98
3.2.2	Indikatoren für Best-Practice	101
3.2.3	Indikatoren für Handlungsbedarf	101
3.2.4	Lösungen	102
3.2.5	Argumentationshilfen	105
3.3	Neue Produkte	106
3.3.1	Hintergründe	107
3.3.2	Indikatoren für Best-Practice	110
3.3.3	Indikatoren für Handlungsbedarf	111
3.3.4	Lösungen	112
3.3.5	Argumentationshilfen	114

3.4	Kundenorientiertes Verkaufen	116
3.4.1	Hintergründe	116
3.4.2	Indikatoren für Best-Practice	120
3.4.3	Indikatoren für Handlungsbedarf	121
3.4.4	Lösungen	122
3.4.5	Argumentationshilfen	124
3.5	Schnelle Auftragsabwicklung	125
3.5.1	Hintergründe	125
3.5.2	Indikatoren für Best Practice	128
3.5.3	Indikatoren für Handlungsbedarf	129
3.5.4	Lösungen	129
3.5.5	Argumentationshilfen	132
	Literatur	134
4	Erhöhung des Cashflows	137
4.1	Optimale Bestandsparameter	139
4.1.1	Hintergründe	139
4.1.2	Indikatoren für Best-Practice	141
4.1.3	Indikatoren für Handlungsbedarf	142
4.1.4	Lösungen	143
4.1.5	Argumentationshilfen	145
4.2	Kurze Durchlaufzeiten	147
4.2.1	Hintergründe	147
4.2.2	Indikatoren für Best-Practice	150
4.2.3	Indikatoren für Handlungsbedarf	151
4.2.4	Lösungen	152
4.2.5	Argumentationshilfen	153
4.3	Hohe Anlagenverfügbarkeit	155
4.3.1	Hintergründe	156
4.3.2	Indikatoren für Best-Practice	157
4.3.3	Indikatoren für Handlungsbedarf	158
4.3.4	Lösungen	159
4.3.5	Argumentationshilfe	162
4.4	Flexible Anlagen	163
4.4.1	Hintergründe	164
4.4.2	Indikatoren für Best-Practice	168
4.4.3	Indikatoren für Handlungsbedarf	168
4.4.4	Lösungen	169
4.4.5	Argumentationshilfe	173
	Literatur	174

5	Sicherstellung der nachhaltigen Optimierung	177
5.1	Veränderungsbereite Menschen	177
5.1.1	Treiber der operativen Wertsteigerung	178
5.1.2	Qualifizierung	180
5.1.3	Motivation	181
5.2	Wertorientierte Denkweise	183
5.2.1	Wertschöpfung und Verschwendung	183
5.2.2	Shareholder Value	184
5.2.3	Prozesse und Standards	185
5.2.4	Ständige Verbesserung	186
5.3	Professionelles Wertsteigerungsmanagement	188
5.3.1	Tagesgeschäft	188
5.3.2	Strategiearbeit	189
5.3.3	Optimierungsaktivitäten	191
5.4	Kennzahlenbasierte Steuerung	193
5.4.1	Anspruchsniveau	193
5.4.2	Kontrolle	194
5.4.3	Wertsteigerungspotenziale	198
	Literatur	199
6	Fazit	201
	Sachverzeichnis	203