

Inhalt

Vorwort	9
Von Interim Managern lernen	11
Interim Manager: Was ist das und worum geht es?	13
Neue Herausforderungen	18
Wachstumsmotor in der DACH-Region	20
Transformationen parallel zum Tagesgeschäft.....	22
Vorteile und Mehrwerte von Interim Managern.....	24
Marketing & Sales Intelligenz im Maschinenbau	29
Quo vadis, Maschinenbau?	29
Digitale Hausaufgaben machen.....	31
Von anderen Branchen lernen.....	33
Marketing und Sales Intelligenz aufsetzen	35
Content Marketing im Omnichannel	37
Das Compelling Event	41
Daten-Hygiene: Big Data, Lost Data, Smart Data?	43
Conversational Commerce	45
Communities bilden	46
Customer Centricity und Emotionen.....	47
Den Faktor Mensch bewahren.....	48
Ansätze für ein erfolgreiches Transformationsmanagement	51
Resümee: die digitale Basis schaffen.....	56
Der Stellenwert von Führung und Management	59
Was versteh ich unter Führung und Management.....	60
Was mich und meine Führungskompetenz prägte	64
Einfluss von Führung und Management auf das Resultat.....	73
Kulturwandel und Implementierung des Lean-Gedankens.....	73

Typisches IT-Projekt mit Zielkonflikten und „Sprachbarrieren“	79
Anlagenbau: Projekt-Abbruch des Kunden verhindern.....	82
Orientierungslose Organisation ohne fachliche Führung	84
Graben-Kämpfe zwischen Business-Unit und Operation.....	87
Die Chefs haben keine Zeit zum Führen.....	90
Täglicher „Kampf“ einer Massenproduktion für genügend Output	92
Erfolgsfaktor „Vertrauen“.....	96
Erfolgsfaktor „Führungs-Grundsätze“.....	98
Erfolgsfaktor „Fachliche Führing“.....	100
Kultureller Einfluss auf Führung und Management.....	101
Resümee	102
Ertragskraft und Liquidität verbessern.....	105
Abstrakt	105
Beispiel 1: Wir haben zu hohe Materialkosten!	106
Beispiel 2: Controlling liefert falsche Berichte	113
Beispiel 3: Controlling zeigt Verluste.....	118
Beispiel 4: Percentage-of-Completion ist falsch berechnet.....	122
Beispiel 5: Percentage-of-Completion schwankt.....	128
Beispiel 6: Es gibt Probleme in der Buchhaltung	133
End-Fazit / Empfehlung.....	138
Technischer Einkauf	143
Abstrakt	143
Einleitung	143
Warum der Einkauf so oft „unter Druck“ und in der Kritik ist	144
Meilensteinverfolgung bringt Transparenz	148
Bereichsübergreifende Zusammenarbeit	152
Entwicklungswettbewerbe mit Lieferanten	153
Gruppeneinkauf: dezentral, zentral oder Netzwerk?	157
Einkaufsnetzwerk mit Lead Buyern.....	159

Einschub: Agiler Einkauf und agiles Projektmanagement	161
Lieferantenbasis als strategischer Wettbewerbsvorteil.....	164
Einkaufs-Ausrichtung und Unternehmensstrategie	166
Anforderungen an technische Einkäufer.....	170
Fazit, Benchmark technischer Einkauf	171
Trendsurfen mit KPIs	177
Einleitung	177
Trendsurfen	181
Führungskräfte sind häufig Fehlbesetzungen.....	184
Emotionale Intelligenz im Business	191
Die Sendung mit der Maus	195
Alternative, nachhaltigere Erfolgskonzepte	201
Beispiel: Beteiligung am EBITDA	207
Beurteilungs-Lohnsystem für gewerblich Beschäftigte	208
Vorgesetzten-Beurteilung	210
Resümee	214
Angst und Vertrauen.....	215
Die Rolle des CIO bei der Digitalisierung im Maschinenbau.....	219
Abstract.....	219
Die Reise der Digitalisierung begann bereits im 17. Jahrhundert....	220
Der CIO als Chamäleon.....	224
Warum Unternehmen keine Unternehmensstrategie brauchen	232
Worauf kommt es bei einer erfolgreichen Umsetzung an?.....	238
Resümee	246
Innovationskraft aufbauen im Maschinenbau.....	249
Abstract.....	250
Herausforderungen im Maschinen- und Anlagenbau	250
Innovationskraft aufbauen	252
Führung, Verantwortung und Kommunikation	254

Organisation	257
Konzeptbausteine für die Umsetzung	261
Beispiele für erfolgreiche Innovationen	262
Resümee	265
Lean Management in der Produktion	267
Einleitung	267
Lean Management-Methoden	268
Vorgehen bei der Einführung von Lean Management	268
Praxis-Beispiel	269
Fazit	275
Die Herausgeber	277
Autorenverzeichnis	279
Dr. Harald Schönfeld	281
Jürgen Becker	283
Eckhart Hilgenstock	285
Peter Lüthi	287
Hans Rolf Niehues	289
Manfred Richter	291
Michael Weimar	293
Falk Janotta	295
Dr. Uwe Seidel	297
Dipl.-Ing. Götz Stapelfeldt	299
Bücher im DC Verlag	301
Über Diplomatic Council	307
Über United Interim	309
Quellenangaben und Anmerkungen	311