

## Motivation

Der zunehmende Wettbewerb in den letzten Jahren stellt die Hersteller vor völlig neue Herausforderungen. Der Kunde verlangt in immer höherem Maße Produkte, die regional und funktional individuell angepasst sind. Er ist jedoch nicht bereit, dafür einen höheren Preis zu bezahlen.

Die Erhöhung der Produktvielfalt und die damit verbundene Erhöhung der Komplexität verläuft meist schleichend. Die so genannten Komplexitätskosten nehmen sukzessive zu und verteilen sich über alle Bereiche im Unternehmen.

## Teilnehmerkreis

Projektleiter, Produktmanager, Führungskräfte aus den Bereichen Marketing, Vertrieb, Entwicklung, Konstruktion, Einkauf, Produktion und Qualitätsmanagement.

## Ihr Nutzen

Sie lernen Methoden zur zielgerichteten Strukturierung von Produkten, Modulen und Plattformen kennen. Anhand von Übungen zu konkreten Beispielen können Sie die vermittelten Methoden anwenden und vertiefen.

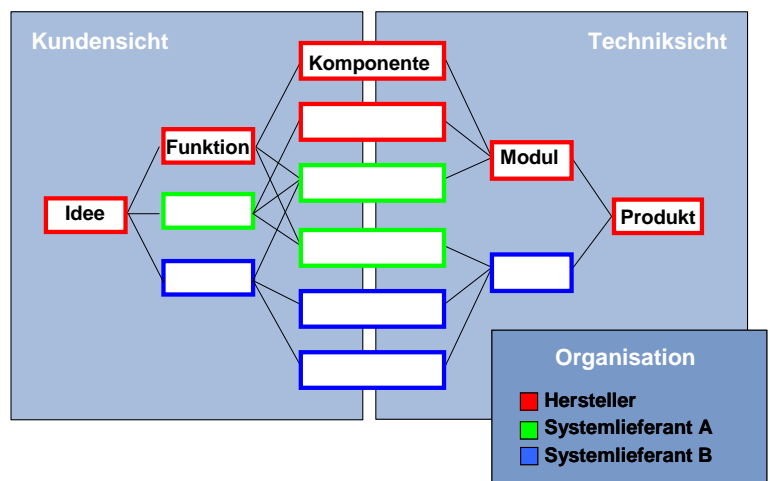
## Methodik: Ein ganzheitlicher Lösungsansatz

Ausgehend von den Anforderungen der Kunden, über Komponenten, Module und Plattformen bis hin zu Fertigungsschritten, Schnittstellen, Verantwortungsbereichen und Zulieferern werden alle wesentlichen Zusammenhänge über die gesamte spätere Wertschöpfungskette systematisch erfasst.

Die frühzeitige übergreifende Einbeziehung aller Beteiligten ermöglicht zum einen den interdisziplinären Austausch und zum anderen das Aufzeigen von Zielkonflikten sowie möglichen Risiken bei der späteren Umsetzung.

Unterschiedlichen Anforderungen der einzelnen Bereiche lassen sich zu den zentralen Erfolgsfaktoren des Unternehmens in Beziehung setzen.

Die intensive, frühzeitige Auseinandersetzung mit den Sichtweisen von Kunde, Technik und Organisation führt zu einem abgestimmten Gesamtkonzept, der Berücksichtigung relevanter Einflussfaktoren, sowie zur frühzeitigen Einbeziehung und Motivation der Beteiligten.



# Zweitägiges Seminar: Variantenmanagement und Baukastenlösungen



---

## Ihre Trainer

### Dipl.-Ing. Uwe Metzger

Nach dem Studium der Nachrichtentechnik an der TH Darmstadt war Dipl.-Ing. Uwe Metzger in leitender Position bei namhaften Industrieunternehmen tätig. Im Jahr 2000 gründete er die I&R Innovation & Results. Zum Kundenkreis zählen neben mittelständischen auch große Unternehmen im produzierenden Bereich, darunter Airbus, Krones, MAN und Siemens.

### Dr.-Ing. Christian Doisl

ist Partner und Projektleiter der I&R Innovation & Results. Seine Arbeitsschwerpunkte sind Projektmanagement, Target Costing, Design to Cost und Variantenmanagement. Er verfügt über mehr als 10 Jahre Projektpraxis im Bereich Projektmanagement und Variantenmanagement.

---

## Programmüberblick

- Einführung
- Systematisches Anforderungsmanagement
  - Zielvorgaben und Präzisierung
  - Kundenanforderungen, Gewichtung, Funktionen und Zielpreise
- Ganzheitliche Produktkonzeption und Optimierung
  - Produktstrukturierung und Gliederung
  - Erarbeitung unterschiedlicher Lösungskonzepte
  - Ganzheitliche Bewertung der Konzepte
  - Schwerpunkt Komplexitätskosten - Kosteneinflüsse und Kostentreiber
  - Festlegung von Modulen und Schnittstellen
- Planung der Umsetzung
  - Erarbeitung von Zielvorgaben zur Umsetzung
  - Projektplanung und Risikomanagement
- Praxisbeispiele und Übungen
- Tipps und Tricks

---

## Investition

1.295,00 € zuzüglich Mehrwertsteuer (inkl. Teilnehmerunterlagen, Mittagsmenü sowie Kaffee, Tee, Erfrischungsgetränken und Snacks)

---

## Ort

Tagungshotel in München

---

## Buchung

Direkt über I&R Innovation & Results

Ihre Ansprechpartnerin: Dominique Koelzer, Tel. 08092 - 8533660