



### Inhalt:

- Beschreibung
- Agenda
- Seminar / Coaching
- Anmeldung
- Trainer / Coach
- Kontakt

DeYuCo Academy  
[www.deyuco.com](http://www.deyuco.com)

Die Reduktion der Produktkosten erhöht die Marge und die Chancen am Markt in kürzester Zeit



Internationale Wettbewerbe mit gleichen oder besseren technischen Eigenschaften und niedrigeren Produktionskosten führen zu einer Erosion der Weltmarktpreise. Auch etablierte Unternehmen mit hoher Reputation der Produktqualität, technischen Zusatzeigenschaften und Service haben ihre Preise zu senken, da die Kunden nicht mehr bereit sind, die Extragebühren für solchen Service und Qualität zu bezahlen.

Preisdruck

Die Reduzierung der Preise wird jedoch nicht nur zu reduzierten Margen führen, sondern auch bei der strategischen Bewertung, welche Märkte und Produkte profitabel sind und welche nicht, zur Einstellung bestimmter Produktgruppen führen.

Reduzierte  
Margen und  
Marktchancen

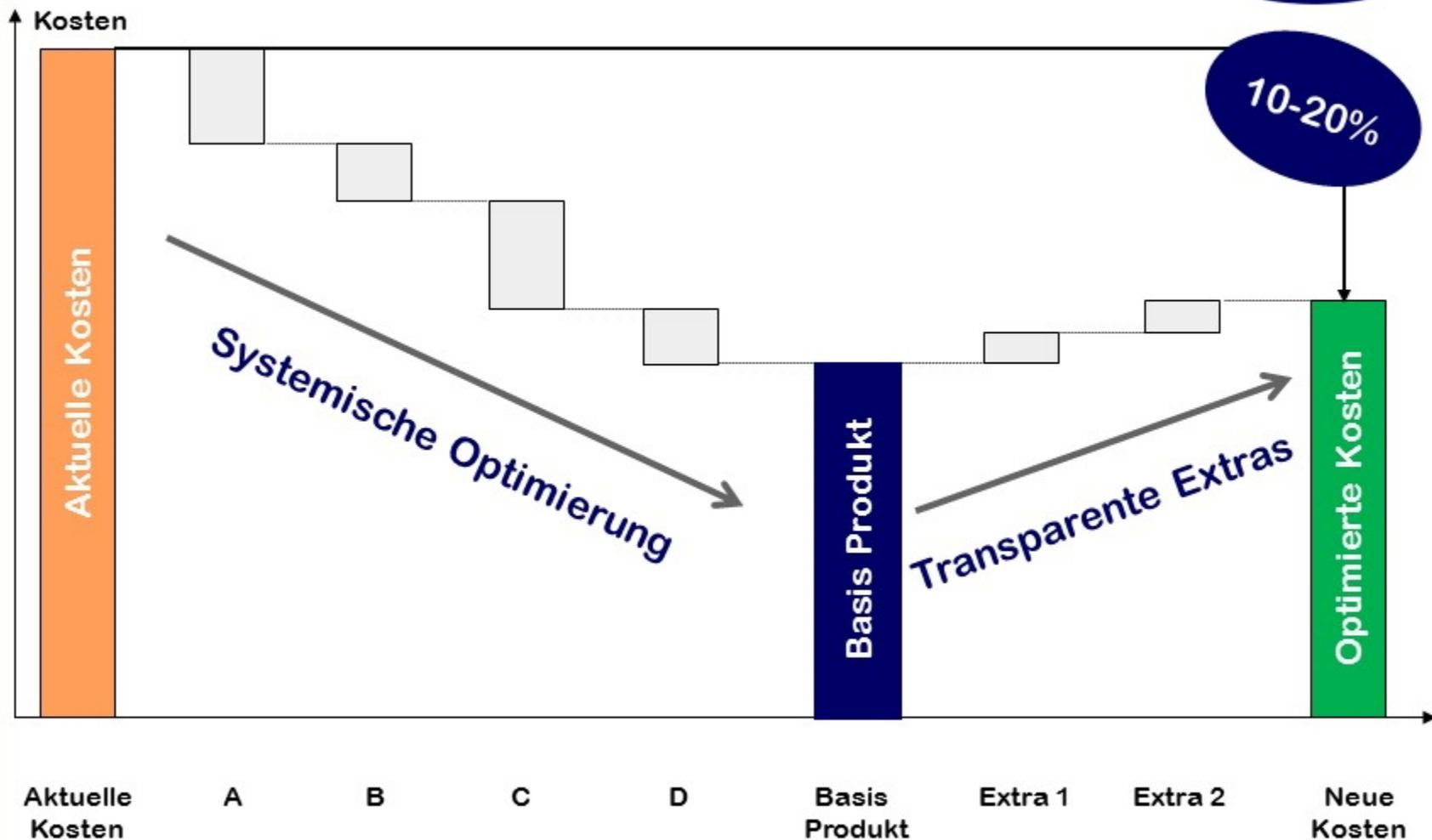
Dies reduziert aber die Marktchancen weiter, weil Vertrieb und Marketing davon abhängen, eine Vielzahl von Produkten mit Ihren Kunden als Paket zu verhandeln.

Kostendruck

Der einzige Ausweg aus einem solchen Dilemma ist es, die Produktkosten ohne Beeinträchtigung der vom Kunden geforderten Funktionalität zu reduzieren.

# Beschreibung (2/3)

Mit einer systemischen Methodik lassen sich die Produktkosten um realistische 10-20% reduzieren



Die Methodik der Schritte A, B, C, D und der Extras werden im Seminar detailliert erläutert

Diese Produktkosten Reduktionsmethodik konnte bereits erfolgreich genutzt werden in folgenden Branchen:



Jedes Produkt, das hergestellt oder zusammengebaut werden muss, z.B. :

- Maschinen
- Anlagen
- Komponenten
- Autos, Busse, LKW, Bahn
- Schiffe, Flugzeuge
- ...



### 1. Teil 9 - 12 Uhr

#### Einführung

- Produktkosten Reduktion als Teilaspekt der systemischen Margenverbesserung

#### Case Studies

- Maschinenhersteller
- Anlagenhersteller

#### Die Methodik

- Projektsetup
- Kostenstruktur, Produktstruktur
- Identifikation der Schlüsselkomponenten und Kostentreiber
- Basisprodukt und transparente Extras

### 2. Teil 13 - 17 Uhr

#### Optimierung

- Best case Beispiele zur Kostenreduktion
- Ideenpool
- Markt-Informationen

#### Umsetzung der Lösungen

- Controlling System
- Managementunterstützung

#### Tipps für ein erfolgreiche Kostenreduktionsprojekte

- Fehler direkt beim Start
- Ideenentwicklung: Regeln und Beispiele
- Umsetzungsfehler, Management Fehler



### Offenes Seminar

#### Offene Seminare

- Offen für alle Firmen
- Limitierte Teilnehmeranzahl
- Preis: 799 Euro pro Tag, pro Teilnehmer zzgl. MwSt.
- Ort: Wirtschaftsclub Düsseldorf oder assoziierter, internationaler Wirtschaftsclub



### In-house Training

#### In-house-Schulung in Ihrer Firma ist eine gute und kostengünstige Alternative

- wenn Sie aus Termingründen nicht an den offenen Seminaren teilnehmen können
- wenn Sie mehr als 3 Mitarbeiter gleichzeitig schulen wollen (bis zu 12 Teilnehmer zum gleichen Preis)
- wenn Sie diese Schulung mit anderen Trainingsinhalten mischen und auf Ihre Bedürfnisse zuschneiden wollen, dann ist In-house Training die beste Wahl, da unsere Trainer das Trainingsprogramm nach Ihren Wünschen anpassen können.

### Business Coaching

#### Operatives Business Coaching

- Wenn Sie Experten suchen, die nicht nur Ihren Mitarbeiter Lösungswege aufzeigen sondern auch helfen, diese vor Ort bei Ihnen nachhaltig umzusetzen, dann sind unsere Business Coaches die richtige Wahl.
- Wir helfen als Moderatoren und Trainer, damit Sie eine lernende Organisation aufbauen können und nicht immer wieder neu Themen aufrollen müssen.
- Bitte kontaktieren Sie uns für ein auf Ihre Bedürfnisse angepasstes Angebot.

**Seit 2008: Internationaler Trainer, Business Coach und Berater**

- **Business & Soft Skills Training (Haufe Akademie, Forum für Führungskräfte, DeYuCo Academy)**
- **Operatives Business Coaching zur ganzheitlichen und nachhaltigen Unternehmensoptimierung**
- **Beratungsprojekte zur Kostenreduktion, Prozessoptimierung und Fabrikaufbau / -optimierung**

**2004-2008: Managing Director Asia, Mankiewicz (Shanghai, Singapur)**

**2000-2004: Regional Manager, Bayer China (Hong Kong, Shanghai)**

**1996-2000: Head of Plastic Coatings, Bayer AG (Europa, USA, Asia)**

**1987-1996: Studium der Chemie in BRD & USA (Dipl. Chem., Dr. rer. nat.)**

**Haben Sie Fragen an uns oder den Trainer?**

**Rufen Sie uns an: +49 2132 99 55 023**

**Oder schreiben Sie uns: [manager@deyuco.com](mailto:manager@deyuco.com)**





Notwendige Felder sind mit einem \* gekennzeichnet

Datum\* / Ort

21.8.2014 Hamburg /  
Sprache: Englisch

9.1.2015 München /  
Sprache: Englisch

20.3.2015 Hamburg /  
Sprache: Deutsch

Teilnahmegebühr: 799 Euro (zzgl. MwSt.) pro Teilnehmer, pro Tag. Die Gebühr ist inklusive Teilnehmergebühr, Soft Drinks, Kaffeepausen, Mittagessen und Dokumentation. Reisekosten (Anreise, Hotel etc.) der Teilnehmer sind nicht inklusive.

Teilnehmer Name\*

Position / Abteilung

Email\*

Firma Name\*

Firmenadresse\*

Telefon\* / Fax

Kontakt Person\*

Kommentare oder Anmerkungen

Datum\*, Unterschrift\* oder Firmenstempel\*

### Teilnahmebedingungen:

Senden Sie Ihre Anmeldung per Post, Fax oder E-Mail an uns. Sie erhalten eine Anmeldebestätigung kurz nachdem wir Ihre Anmeldung erhalten haben. Alle Preise sind Nettopreise, zuzüglich der gültigen Mehrwertsteuer.

### Ihr Widerrufsrecht:

Sie können Ihre Anmeldung schriftlich stornieren. Bis 4 Wochen vor einem Schulungstermin können Sie ohne zusätzliche Kosten stornieren. Danach berechnen wir die vollen Schulungs-Gebühr plus Steuern. Natürlich kann jeder registrierte Teilnehmer einen Vertreter benennen, der seinen Sitz ohne Mehrkosten einnehmen kann.

### Datenschutzerklärung:

Ihre Daten werden von uns absolut vertraulich behandelt und keinem Dritten zur Verfügung gestellt. Unsere vollständige Datenschutzrichtlinie sowie weitere Details zu unseren AGB, Stornierungsbedingungen, Impressum etc. finden Sie auf unserer Webseite: [www.deyuco.com](http://www.deyuco.com)

Schicken Sie diese Anmeldung zu DeYuCo GmbH, Moerser Str. 91, D-40667 Meerbusch, Deutschland  
Oder per email an [manager@deyuco.com](mailto:manager@deyuco.com) oder per Fax an +49 2132 99 55 358