

Optimale Verfügbarkeit und Bestände bei hoher Produktvarianz und unterschiedlichen Fertigungstypen von der Serie bis zum Projekt

Lieferverfügbarkeit + 30 %
Lagerumschlag + 15 %
Liefertermintreue > 94 %

- Produktsegmentierung und Serviceklassenkonzept
- Optimale Planungs- und Bevorratungsstrategie
- Effektive Absatzplanung
- Verzahnung von Vertriebs- und Produktionsplanung
- Optimale Dimensionierung der Bestände
- Engpasserkennung auf Basis der Vorplanung

Feedback Seminarteilnehmer

„Die gesamte Seminarreihe ist extrem hochwertig. Die Themen sind klar strukturiert und praxisnah. Durch die offene und lockere Atmosphäre gab es einen tollen Wissensaustausch zwischen den Trainern und Teilnehmern. Hat mir viel gebracht und wirklich Spaß gemacht!“

Bernd Steinmetzler
Martin Lehmann GmbH & Co. KG

„Durch ausgezeichnete Trainer aus der Praxis wurde Wissen in einer hervorragenden Atmosphäre exakt auf den Punkt gebracht. Ich kann diese Seminare nur weiterempfehlen.“

Joachim Mau
Wilhelm Stoll Maschinenfabrik GmbH

Ihre Referenten



Peter Rosenberger
COO
Rosenberger Hochfrequenztechnik
GmbH & Co. KG



Dominik Seitz
Head of Process Management
Rosenberger Hochfrequenztechnik
GmbH & Co. KG



Karsten Schaaaf
Vorstand
Redpoint Consulting AG

Die Rosenberger-Gruppe **Rosenberger**

Rosenberger gehört nach einer Analyse der Wirtschaftswoche zu den Top15 der wachstumsstärksten deutschen Mittelstandsunternehmen.

In der Rosenberger Gruppe sorgen weltweit mehr als 4500 Mitarbeiter an unserem Hauptsitz in Deutschland, den Fertigungs- und Montage-Standorten sowie unseren Vertriebsniederlassungen in Europa, Asien sowie Nord- und Südamerika für Entwicklung, Fertigung und Verkauf unserer Produkte. Die Rosenberger-Gruppe ist mit eigenen Landesgesellschaften und bewährten Vertriebspartnern weltweit präsent.

Seit mehr als einem halben Jahrhundert werden mit dem Namen Rosenberger modernste Technik, Qualität und Kreativität verbunden. Rosenberger ist ein weltweit führender Hersteller von Verbindungslösungen in der Hochfrequenz- und Fiber-Optik-Technologie. Zu unseren Kunden zählen namhafte Unternehmen aus Mobil- und Telekommunikation, Datentechnik, Medizinelektronik, industrielle Messtechnik, Automobil-Elektronik und Elektromobilität. Der Bereich Maschinenbau genießt als Zulieferer von Einzelteilen für technisch anspruchsvolle Geräte und Anlagen hohes Ansehen.

Rosenberger investiert gezielt in die Entwicklung neuer, hochwertiger Produkte, in modernste Fertigungsverfahren und Unternehmensprozesse, in Ressourcenschonung und Umweltschutz. Vor allem aber in seine Mitarbeiter: Ihr fachliches Können und ihre Motivation sind die Zukunft des Unternehmens.

Agenda



10:00 - 10:30 Uhr

Begrüßung durch Rosenberger und Redpoint

10:30 - 11:30 Uhr

Werksrundgang

11:30 - 12:30 Uhr

Grundlagen (I): Integrierter Planungsprozess für Vertrieb und Produktion

12:30 - 13:30 Uhr

Mittagspause

13:30 - 14:30 Uhr

Grundlagen (II): Methoden und Werkzeuge

14:30 - 16:00 Uhr

Erfahrungsbericht Rosenberger

- Ausgangssituation und Projektziele
- Vom Sollkonzept zur Umsetzung am Beispiel Serviceklassenkonzept, Absatzplanung, Bestandsmanagement, Machbarkeitsprüfung
- Die heutige Planungswelt von Rosenberger
- Hindernisse und Erfolge

16:00 - 16:30 Uhr

Zusammenfassung und Diskussion

Ende gegen 17:00 Uhr

Ausklang in gemütlicher Runde bei Brotzeit und Bier

Anmeldung

Teilnahmegebühr: € 490,- pro Person.
Frühbucherrabatt von 20% bei Anmeldung bis zum 14. März 2013.

Weitere Informationen und Anmeldung:

Susanne Beyer

Tel.: + 49 (0)89 288 90 - 377

s.beyer@redpoint-consulting.com

www.redpoint-consulting.com