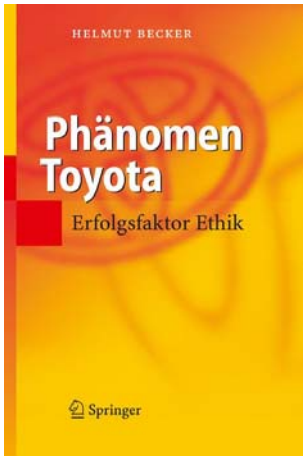

Helmut Becker, IWK Institut für Wirtschaftsanalyse und Kommunikation, München

Phänomen Toyota

Erfolgsfaktor Ethik

Im Jahre 1936 baute TOYOTA sein erstes Auto. 2004 war Toyota mit einem Börsenwert von ca. 120 Milliarden Dollar das höchst bewertete Automobilunternehmen der Welt - dies entspricht dem Wert der gesamten deutschen Automobilindustrie (BMW, DaimlerChrysler, Porsche, Volkswagen) - mit der höchsten Produktivität und dem höchsten Gewinn. TOYOTA wird in zahlreichen Reports als die „most admired company" aufgeführt. Diese beispiellose Entwicklung wirft Fragen auf: Warum ist TOYOTA so erfolgreich? Was macht TOYOTA anders als andere Automobilunternehmen? Der Autor, selbst viele Jahre in der Automobilindustrie tätig, argumentiert überzeugend, dass der Erfolg von TOYOTA in der Unternehmenskultur begründet ist. Eine konsequente Beachtung ethischer Normen, die man hierzulande als preußische Tugenden bezeichnen würde, ist Schlüssel zum phänomenalen Erfolg TOYOTAs. Ein „Muss" für jeden Automanager und für alle, die sich für die Erfolgsmechanismen in dieser Industrie interessieren.

Inhalt: Prolog.- Einführung.- TOYOTA - ein Überblick.- Unternehmenskultur im Werden: Die "Propheten".- Phänomen TOYOTA: Erfolgsfaktor Ethik.- Gelebte Unternehmensethik.- Das TOYOTA-Produktionssystem: Zauberkasten des Erfolgs.- Das Erfolgsgeheimnis von TOYOTA: Preußen lebt!.- Gigant ohne Schwächen?.- TOYOTA im 21. Jahrhundert: Die Verkündigung.- TOYOTAS Lehren für die Automobilindustrie.- TOYOTA: Vorbild für die deutschen Autohersteller?.- Epilog.

2006 XXIII, 451 S. 43 Abb. Geb.
ISBN 3-540-29847-9 ► **€ 59.95 | sFr 99.00**

lieferbar

Bestellen Sie jetzt!

Ja, ich bestelle

___ Expl. Becker, Phänomen Toyota
ISBN 3-540-29847-9 € 59.95 | sFr 99.00

○ Bezahlung gegen Rechnung
○ Bezahlung mit Kreditkarte: ○ Eurocard/Access/Mastercard ○ Visa/Barclay ○ AmEx

Nummer: ☐☐☐☐ ☐☐☐☐ ☐☐☐☐ ☐☐☐☐ ☐☐☐ Gültig bis: ☐☐☐☐

Bitte bestellen Sie bei Ihrem Buchhändler oder bei:

Springer
Distribution Center GmbH
Haberstr. 7
69126 Heidelberg
Deutschland

Fax: +49 (0)6221 / 345 4229
email: SDC-bookorder@springer.com

Name
Straße, Nr
PLZ, Ort
Land
Email
Datum ✖
Unterschrift ✖

Springer Distribution Center GmbH, Haberstrasse 7, 69126 Heidelberg, Germany
► **Call:** + 49 (0) 6221-345-4301 ► **Fax:** +49 (0) 6221-345-4229
► **Email:** SDC-bookorder@springer.com ► **Web:** springer.de

Die €-Preise für Bücher sind gültig in Deutschland und enthalten 7 % MwSt. Die mit * gekennzeichneten Preise für Bücher sind unverbindliche Preisempfehlungen inkl. 7% MwSt. Die mit ** gekennzeichneten Preise für elektronische Produkte sind unverbindliche Preisempfehlungen inkl. 16% MwSt. Preisänderungen und Irrtümer vorbehalten. Es gelten unsere Allgemeinen Liefer- und Zahlungsbedingungen.
Springer-Verlag GmbH, Handelsregistersitz: Berlin-Charlottenburg, HR B 91022. Geschäftsführung: Haank, Mos, Gebauer, Hendriks