

PRESSE-NEWS

"Auftragslücken bedeuten den baldigen, sicheren Tod"

Hamburg, 23. September 2013.

Der EMS-Markt für klein- und mittelständische Unternehmen gerät zunehmend unter Druck. Große Auftragsfertiger unterschiedlicher nationaler Herkunft betreiben in großem Stil Preiskämpfe und binden das Massengeschäft an sich. Kleineren Unternehmen hingegen droht dadurch die Auslastung wegzubrechen. Der Kostendruck steigt. Wer hier nicht weitsichtig die Auftragslage sichert, wird aus dem Markt gedrängt. Der FED bot seinen Verbandsmitgliedern mit einem weiteren, zweiten Seminar mit dem Referenten Matthias Holsten die Möglichkeit, sich darauf besser einzustellen.

Aufgekrempelte Ärmel und eine sichtlich nach vorn gebeugte Haltung signalisieren seinem Gegenüber: "Das packen wir jetzt an." Matthias Holsten, Unternehmensberater in der Elektronikbranche, ist in seinem Element. Einem begrenzten Kreis an Zuhörern, Teilnehmern eines FED-Verbandseminars, schildert er die Folgen falscher Akquisitionspolitik. "In den kommenden fünf Jahren wird in Deutschland ein nicht unerheblicher Teil der EMS-Betriebe und OEM-Unternehmen den Heldentod erleiden", ist sich der Hamburger Vertriebs- und Outsourcingexperte sicher, "wenn nicht weit vor den Auftragslücken systematisch Akquisition betrieben wird." Nach seiner Erfahrung sind nicht selten selbst Vertriebsleiter ohne richtungweisende Vorgaben der Geschäftsleitung im Neugeschäft unterwegs.

Dem Fachpublikum wurde an diesem Tag gezeigt, wie Neukundengewinnung strategisch angelegt werden muss, anschaulich mit Fallbeispielen unterlegt. "Stochern mit langer Stange im Nebel beschert meist zweifelhaften Erfolg - man nimmt was kommt, um Auslastung zu sichern, auf Deckungsbeitrag wird auch schon mal erst in zweiter Hinsicht geschaut," schildert Holsten den Kardinalfehler beim Akquirieren. So erfuhren die bundesweit angereisten Interessenten denn auch, wie man die Bestandskundenpflege optimiert und möglichst effizient das Kundenpotenzial ausschöpft. Am Ende waren sich die leitenden Angestellten und Geschäftsführer im Seminarkreis einig: ohne sauberes Konzept und einer angemessenen Beharrlichkeit, wird das Akquirieren künftig sehr schwer. Ein Teilnehmer brachte es in seiner Beurteilung des eintägigen Seminars auf den Punkt: "Es tat gut, eine andere Sichtweise auf die Neukundengewinnung bekommen zu haben. Mir sind ein paar Ideen gekommen, neue Wege zu gehen."

Den Äußerungen des FED zufolge wird es 2014 wieder Seminare mit Matthias Holsten zu diesem Thema geben - hoffentlich nicht mit gravierend negativen Fallbeispielen aus dem Jahr 2013 belegt.

<http://www.holsten-econsulting.de>

Pressekontakt: Claudia Palozzo c/o I M A Institut Hamburg
Hagedornstrasse 18, D - 20149 Hamburg, +49 (0) 40 30 96 96-0,
c.palozzo@ima-gination.de, www.ima-gination.de