

SEMINARE





Gute Zeiten, schlechte Zeiten: EMS-Seminare für die Elektronikproduktion

Ob Elektronikdienstleister (EMS) oder Eigenproduktproduzenten (OEM), die Nöte sind vergleichbar. Dynamische Märkte und hoher Preisdruck führen zu erheblichen Ertragsbelastungen und zu Fehlentwicklungen in den Unternehmen. Unternehmensprozesse nach Lehrbuch sind keine Lösungen. Um rechtzeitig vorzusorgen und drohende Verluste abzuwenden, hilft oft externer fachlicher Rat. Es gilt, gezielt neue, machbare Wege zu gehen.

Unsere Lösung für die Unternehmen sind praxisorientierte Spezialseminare, die echte Problemlösungen anbieten. Unsere Referenten verfügen über langjährige Fach- und Führungserfahrung und bieten somit Wissensvermittlung auf höchstem Niveau. Hier bringen Sie sich selber ein, mit Ihrem unternehmenseigenen Anliegen. Gemeinsam mit Experten der Branche, mit erfahrenen Praktikern, erarbeiten Sie realistische, sofort anwendbare Lösungsansätze. Es muss ein echter Mehrwert für die Teilnehmer und somit für die Unternehmen erzeugt werden. Nutzen Sie die Möglichkeit unserer ständig weiterentwickelten Spezialseminare, die von uns bundesweit angeboten werden. Oder buchen Sie ein maßgeschneidertes Inhouse-Seminar, einen hocheffizienten Workshop, der Ihre Belegschaft mitnimmt, Ihr Unternehmen auf neue Ziele einzustimmen. So werden Sie defizitäre Lücken schließen und gleich konkrete Ansätze zur Veränderung erkennen.

Wir sind mit diesem Konzept ein wichtiges Bindeglied in der Kette Ihres Unternehmenserfolges und möchten dadurch unseren Anteil dazu beitragen, dass auch zukünftig die Elektronikproduktion (EMS und OEM) in Deutschland erfolgreich möglich ist.

Wir freuen uns auf Sie!

Ihr

Matthias Holsten

Profit sichern, Neukunden gewinnen: Praxis-Konzepte für den EMS-Mittelstand

Der EMS-Markt für klein- und mittelständische Unternehmen gerät zunehmend unter Druck. Große Auftragsfertiger unterschiedlicher Herkunft betreiben in großem Stil Preiskämpfe, 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.

Dem marketinggeprägten Vertrieb wird eine Schlüsselfunktion zuteil. Er hat die Aufgabe, die Leistungsstärke des Unternehmens im Markt wettbewerbsfähig abzugrenzen. Die Produkt- und Servicevorteile sind zudem überzeugend darzustellen. Zufällig generierte Erstkontakte und angelernte Verkaufstheorien helfen auf Dauer nicht.

Wem es gelingt, klar definierte Unternehmens- und Vertriebsziele beharrlich zu verfolgen und die notwendige Kundenbindung mit einem situationsgerechten Etappenplan zu festigen, kann auch unter schwierigen Marktbedingungen mit Zuwachsraten rechnen.

Das auf sehr konkrete Praxisbeispiele basierende Fachseminar macht Unternehmensleitern und Vertriebsverantwortlichen bewusst, wie ein strategischer Akquisitionsplan unternehmensindividuell erarbeitet werden kann. Auch die unterschiedliche Vorgehensweise zur Bestandskundenpflege und das Neugeschäft werden hier zum Thema erhoben. Ihnen wird mit praktischen Übungen konkretes Werkzeug anhand gegeben, wie Sie die gewonnenen Erkenntnisse anschließend im eigenen Unternehmen realisieren.

Zielgruppe: Das Seminar eignet sich besonders für Unternehmensleiter und Vertriebsverantwortliche in EMS-Unternehmen und OEM-Betrieben, die die Auftragsfertigung auch für externe Auftraggeber übernehmen.

Referent: Matthias Holsten, matthias holsten e² consulting GmbH, Hamburg



2 Kleine Nachricht, große Wirkung: Als EMS-Unternehmen mit Public Relations (PR) mehr Kunden gewinnen

Man muss kein großer Markenartikler sein, um in der eigenen Branche gehört zu werden und begehrt zu sein. Auch große Werbeetats gehören nicht dazu, um in der Fachpresse präsent zu sein. Sie brauchen einzig und allein: Ihr eigenes Unternehmensprofil, über das man regelmäßig für Sie schreiben und berichten kann, von dem man gerne hört und liest.

Erfahren Sie, wie Ihr mittelständisches Unternehmen in die Fachzeitschrift kommt, interessante Nachrichten und Berichte über Sie erscheinen, ohne dafür großes Werbegeld zu zahlen. Finden Sie heraus, wie Sie durch gute Presse- und Öffentlichkeitsarbeit als Experte Ihres Fachs, als Unternehmerpersönlichkeit bei Ihren Kunden deutlich an Profil gewinnen – ohne selber schreiben zu müssen. Und erleben Sie, wie Sie mit kontinuierlicher Public Relations (PR) nachweislich im Neugeschäft zusätzlichen Umsatz generieren.

Das Praxis-Seminar zeigt nicht nur erprobte Regeln auf, wie Sie Ihr Marketing besser zur Markenbildung nutzen, die Preisspirale nach unten bremsen. Noch im Seminar erarbeiten Sie Themenansätze, die pressetauglich sind. Zudem erkennen Sie, wie Sie strategisch vorgehen können, Ihr eigenes Unternehmensprofil, Ihren einzigartigen Wettbewerbsvorteil, als Markenstärke herauszustellen. Das Ziel des Seminars: Machbare Perspektiven zum Aufbau einer eigenen Unternehmensmarke zu erkennen, die langfristig im Markt bestehen kann.

Zielgruppe: Geschäftsführer, leitende Angestellte für Marketing, Vertrieb

Referent: Rainer Schoppe, IMA Institut für Markenentwicklung und Kommunikationsberatung, Hamburg

3 Auftragsmanagement 2025 – Kunden besser binden, mehr Ertrag generieren

Das reine Verwalten von Kundenaufträgen reicht bei einem Elektronikdienstleister heute nicht mehr aus. Termindruck, Schnelligkeit, wirtschaftliche Zwänge sowie der Anspruch an langjährige Kundenbindung erfordert es, dass sich das Auftragsmanagement zum Kommunikations- und Prozessexperten intern/extern entwickelt.

Das Seminar zeigt auf, wie sich das Auftragsmanagement neu aufstellen sollte, um den heutigen hohen Ansprüchen gerecht zu werden. Genau hier werden die Weichen für den Erfolg des Elektronikdienstleisters gestellt. Fehler die hier gemacht werden, führen u.a. zu einer schlechten Liefertreue, hohen Materialbeständen, Restmaterialien und Liquiditätsengpässen. Wirtschaftliche Nöte haben in der Regel in diesem Bereich ihren Ursprung.

Ein weiterer Schwerpunkt des Seminars hat das Ziel, die Kommunikation mit den Kunden zu optimieren. Wie kann man, im Falle von schlechten Nachrichten für den Kunden, einen guten Gesprächskanal erzeugen oder aufrechterhalten.

Das Spezialseminar zeigt Elektronikunternehmen sowie Dienstleistern aus der Elektronikindustrie (EMS) praxisnahe Lösungen auf. Es macht eindrucksvoll deutlich, dass mit einem leistungsstarken Auftragsmanagement am Standort Deutschland erfolgreich produziert werden kann. Die Bereitschaft, die Unternehmensprozesse auf den Prüfstand zu stellen, führt letztendlich dazu, den vorhandenen Standortvorteil für den eigenen Erfolg zu nutzen.

Zielgruppe: Mitarbeiter aus Vertrieb und Einkauf, sowie allen anderen Bereichen, die am Erfolg des Unternehmens mitwirken wollen und können.

Referent: Hubertus Andreae, dreiplus praxisbegleitende Innovationsförderung, Berlin



4 **Einkauf 2025 – mit leistungsstarken Einkaufsprozessen den neuen Markterfordernissen gerecht werden**

Bei einem Materialanteil bis zu 70% reicht reines Bestellwesen nicht mehr aus. Der Einkauf ist ein wesentlicher Erfolgs- und Unterscheidungsfaktor für ein produzierendes Unternehmen. Besonders deutlich wird das im hart umkämpften Markt der Elektronikdienstleister (EMS).

Das Seminar zeigt Wege auf, wie ein reines Bestellmanagement in eine umfassende Materialwirtschaft übergeleitet werden kann. Im Mittelpunkt stehen Lieferantenmanagement, Preisverhandlungen, Logistik-Prozesse, Lager-Controlling und ERP-Prozesse. Themen, die nicht nur von Großunternehmen realisiert werden, sondern auch im Mittelstand zur Anwendung kommen sollten.

Wichtig für einen leistungsstarken Einkauf ist zudem, die Prozesse des Unternehmens zu kennen und zur Optimierung der Materialflüsse darauf Einfluss zu nehmen. Mit der Vielfalt an Prozessen und Artikeln muss sich der Einkauf ebenfalls als Experte der ERP-Prozesse entfalten. Nur so erreicht man, dass sich Kapitalbindung reduziert und Liefertreue erhöht.

Das Spezialseminar zeigt Elektronikunternehmen wie Dienstleistern aus der Elektronikindustrie (EMS) praxisnahe Lösungen auf. Es macht eindrucksvoll deutlich, dass mit Hilfe leistungsstarker Einkaufsprozesse am Standort Deutschland erfolgreich produziert werden kann.

Zielgruppe: Mitarbeiter aus Einkauf und Vertrieb, sowie allen anderen Bereichen, die am Erfolg des Unternehmens mitwirken wollen und können.

Referent: Hubertus Andreae, dreiplus praxisbegleitende Innovationsförderung, Berlin

5 **Bestandsmanagement 2025 - Materialbestände reduzieren, Liefertreue verbessern - Chance statt Widerspruch**

Zu hohe Materialbestände mit einer Reichweite von 3 bis 6 Monaten sind ein weit verbreitetes Problem bei produzierenden Elektronikunternehmen. Wer sich in die Tiefen der Bestände begibt wird feststellen, dass es einen direkten Zusammenhang zwischen Prozessmängeln und Materialbeständen gibt. Das hat zur Folge, dass Unternehmen mit hohem Materialbestand auch oft eine unzureichende Liefertreue aufweisen. Der Ursprung liegt in der Regel nur untergeordnet im Einkauf, sondern wird maßgeblich von anderen Bereichen, beispielsweise vom Vertrieb, dem Auftragsmanagement und der Arbeitsvorbereitung beeinflusst. Die notwendige Reduzierung ist durch den Einkauf alleine nicht zu realisieren.

Das Spezialseminar bietet in einer Kombination aus Wissensvermittlung und Workshop die Chance, in einer Inhouse-Veranstaltung nachhaltige, kurzfristig umsetzbare Lösungen zu erarbeiten. Die erste Hälfte des Seminars zeigt praxisnah die Zusammenhänge zwischen Prozessen, Zeitketten sowie zwischen Beständen und Optimierungsmöglichkeiten auf. Im zweiten Teil des Seminars werden in einem Workshop individuelle Lösungen erarbeitet und zu ersten Lösungsschritten übergeleitet.

Aufgrund der Spezifik wird dieses Seminar nur als Inhouse-Seminar angeboten. Die Teilnehmer sollten die Prozesskette vom Auftragseingang bis zur Auslieferung kompetent vertreten können.

Zielgruppe: Mitarbeiter aus Einkauf, Vertrieb und Controlling, sowie allen anderen Bereichen, die am Erfolg des Unternehmens mitwirken wollen und können.

Referent: Hubertus Andreae, dreiplus praxisbegleitende Innovationsförderung, Berlin

≡ Aufbau-Seminare, firmenindividuell und effizient nutzen

Von der Geschäftsleitung über die Abteilungsleiter bis zum Experten für Einkauf, Marketing und Vertrieb zeigen wir Wege, die Ziele in den eigenen Reihen zu erreichen. Durch praxisorientierte Weiterbildung nach dem Aufbau-Prinzip. Das Ziel: wettbewerbsfähiger werden, den Umsatz fördern und die Kundenbindung verbessern.

Gehen Sie das Ziel schrittweise an, nutzen Sie ein von uns stufenweise aufgebautes Schulungskonzept. Wir beraten Sie, wie Sie bis zu zwölf Experten Ihres Unternehmens mit einem Inhouse-Seminar auf Ihre neuen Ziele einstimmen und begeistern – und bei Ihren Kunden punkten. Wir beraten Sie gerne.



Die Referenten:



Matthias Holsten,

Veränderungsberater in der Elektronikbranche, langjähriger Geschäftsführer in dem EMS-Bereich, über 20 Jahre praktische Erfahrung, davon seit 4 Jahren selbstständig
www.holsten-econsulting.de



Hubertus Andreae,

anerkannter Prozessberater und Referent. 40 Jahre Berufserfahrung in leitenden Funktionen. Seit zwölf Jahren selbstständiger Berater in der Elektronikbranche.
www.dreiplus-beratung.de



Rainer Schoppe,

Marketing-Experte, Journalist, Inhaber einer Agentur für Presse- und Öffentlichkeitsarbeit und Kenner der Elektronik-Szene, über 25 Jahre selbstständig
www.ima-gination.de

matthias holsten e²consulting GmbH • Essener Straße 4, Gebäude D3, 22419 Hamburg
Tel. +49 (0)40-357 79 09-0 • Fax. +49 (0)40-357 79 09-2 • info@holsten-econsulting.de • www.holsten-econsulting.de