



EMS



DER ERFOLG ZÄHLT

WETTBEWERBS-VORSPRUNG

*... Vorsprung aufbauen
... unwiderstehliche Angebote unterbreiten
... mehr Geschäft lukrieren*

„Kurz-Seminar mit Uwe Techt“

22. März 2011
*Industriellenvereinigung, 1031 Wien
Schwarzenbergplatz 4*

DER ERFOLG ZÄHLT!

WETTBEWERBS-VORSPRUNG

- ... Vorsprung aufbauen
- ... unwiderstehliche Angebote unterbreiten
- ... mehr Geschäft lukrieren

Ist-Situation

Die meisten Unternehmen agieren in hart umkämpften Märkten und unterscheiden sich oft nur in Kleinigkeiten von ihren Konkurrenten. Die Folgen: der Wettbewerb erfolgt über den Preis. Oft werden niedrigere Preise hingenommen oder es werden technologische oder Service-Zusagen gemacht, die später nicht eingehalten werden können. Margen, Wirtschaftlichkeit und Liquidität leiden. Für Innovation und Nachhaltigkeit bleibt wenig Spielraum.

Wie nützlich wäre es für Ihr Unternehmen, wenn Sie ...

- schnell und günstig einen entscheidenden Wettbewerbsvorsprung entwickeln,
- sich deutlich vom Wettbewerb abheben und genügend Kunden darauf reagieren und
- Ihren Kunden ein „unwiderstehliches Angebot“ unterbreiten ?

Das unwiderstehliche Angebot

Ein unwiderstehliches Angebot ist ein Angebot, das auf einem entscheidenden – nicht leicht durch die Konkurrenz kopierbaren – Wettbewerbsvorsprung basiert. Ein entscheidender Wettbewerbsvorsprung entsteht dadurch, dass signifikante Kundenbedürfnisse sehr viel besser erfüllt werden als das jeder bedeutende Wettbewerber kann.

Lösungen

In diesem Kurz-Seminar erfahren Sie, wie Sie in Ihrem Unternehmen sehr schnell entscheidende Wettbewerbsvorsprünge aufbauen, dem Markt ein unwiderstehliches Angebot unterbreiten und so zuverlässig mehr lukratives Geschäft erhalten.

IHR TRAINER



Uwe Techt ist Unternehmensberater und Geschäftsführer der VITEM GmbH & Co. KG, Deutschland. Er ist seit über 15 Jahren in Industrieunternehmen und in Organisationen des öffentlichen Sektors tätig. Seine Erfahrungen sammelte er während seiner Tätigkeiten als Geschäftsführer und Vorstand in verschiedenen Beratungs-Unternehmen sowie als Leiter Projektmanagement in der Bahnindustrie.

Im Jahr 1997 war er Initiator des „Deutschen Projektmanagement Award“ der GPM und ist im Beirat für den „Deutschen Project Excellence Award“ aktiv. Seine Kunden messen den Beratungserfolg in nachhaltigen Gewinnsteigerungen.

Darüber hinaus ist er Fachautor für Management-Themen und Autor der Bücher „Goldratt und die Theory of Constraints“ und „Critical Chain - Beschleunigen Sie Ihr Projektmanagement“.

ORGANISATION

- Wann:** Dienstag, 22. März 2011
Tagesablauf: 8:30 Uhr bis 12:00 Uhr
Vormittags: Kaffee-Pause
Mittags: Lunch
Maximal: 18 TeilnehmerInnen
Ort: Industriellenvereinigung, 1031 Wien, Schwarzenbergplatz 4

WETTBEWERBS-VORSPRUNG

AUSBLICK

Weitere Themen im Jahr 2011

Fokus im Management

Mai/Juni 2011

Der Engpass eines jeden Unternehmens besteht in der Fähigkeit des Managements, schnell zu reagieren. Überlastung beeinträchtigt den Blick auf das Wesentliche, Tagesgeschäft dominiert; strategische Arbeit bleibt dabei auf der Strecke.

Etablierte Steuerungs- und Kennzahlensysteme erzeugen Handlungskonflikte und verschärfen die Problematik. Führungskräfte müssen immer wieder Feuer löschen und für Interessenausgleich sorgen.

Die zentralen Themen:

- Lukrativer Ablauf des Normalbetriebs unabhängig von Interventionen
- gemeinsame Zielorientierung statt Zielkonflikte
- Konzentration der Unternehmensführung auf deutliche Zukunfts-Orientierung

Mehr Projekte in kürzerer Zeit

September 2011

Projekte sind oft verspätet, teurer als geplant oder es müssen Abstriche an den Spezifikationen gemacht werden, um rechtzeitig fertig zu sein. Kunden fordern Pünktlichkeit und kürzere Projektlaufzeiten.

Die zentralen Themen:

- über 95% Liefertreue - ohne Mehrkosten und ohne Kompromisse bei den Spezifikationen
- -40% bei Lieferzeiten
- 30% mehr Projekte und Aufträge mit gleichen Ressourcen ?

Schnelle Lieferung und mehr Gewinn

November 2011

Ihre Lieferungen erfolgen oft verspätet oder mit erheblichem Stress und Zusatzaufwand. Druck vom Kunden, wechselnde Prioritäten und Hektik bestimmen den Arbeitsalltag.

Die zentralen Themen:

- Halbieren der Durchlaufzeit der Produktion
- Halbieren des Work in Process
- über Niveau der Konkurrenz bei der Termintreue



*Der Ansprechpartner für Ihren
WETTBEWERBS-VORSPRUNG*

Dr. Ludwig Ems

Mail: ems@ems.co.at

Tel. +43(0)3382-545 27-0

WETTBEWERBS-VORSPRUNG

... Vorsprung aufbauen
... unwiderstehliche Angebote unterbreiten
... mehr Geschäft lukrieren

ANMELDUNG ZUR VERANSTALTUNG, 22. MÄRZ 2011

Vorname/Name

Firma

Straße

Plz, Ort

Telefon/Fax

Mail

Datum/Unterschrift

TEILNAHMEBEDINGUNGEN

Das Teilnahmeentgelt überweisen Sie bitte erst nach Erhalt der Rechnung. Abmeldungen müssen drei Arbeitstage vor der Veranstaltung vorliegen, damit eine Stornierung noch möglich ist.

Teilnahmeentgelt: € 450,- exkl. MWSt.

Ihre Daten werden von der EMS Beratungs- & BeteiligungsgmbH zur Organisation der Veranstaltung verwendet. Mit Ihrer Unterschrift geben Sie Ihre Einwilligung, dass wir Sie auch per Fax, E-Mail oder Telefon kontaktieren. Diese Einwilligung kann jederzeit widerrufen werden. Sind Sie damit nicht einverstanden, dann streichen Sie bitte die entsprechenden Satzteile oder setzen Sie sich mit uns in Verbindung (office@ems.co.at bzw. Tel. 03382/545 27-0).

Organisation:



Marie-Theres Roch, marketing@ems.co.at

Tel. +43(0)3382-545 27-0 Fax DW-3

Veranstalter und für den Inhalt verantwortlich:



EMS Beratungs- & BeteiligungsgmbH

A-8280 Fürstenfeld, Buchwaldstraße 27

Fax: +43(0)3382/545 27-3, **Tel.:** +43(0)3382/545 27-0, **Mail:** office@ems.co.at

Firmenbuch: FN 229925 a; UID: ATU570 29 423