



Managementprogramm für Unternehmensführung in der Druck- und Medienbranche

strategie marketing finanzen kommunikation prozesse



Wenn deutsche Innovationskraft und schweizerische Bildungsexpertise aufeinandertreffen, sind höchste Erwartungen an das Resultat gerechtfertigt. Wir freuen uns deshalb ganz besonders, Ihnen auf den folgenden Seiten mit dem Managementprogramm für Unternehmensführung eine einzigartige und erstklassige Qualifizierungsmaßnahme vorstellen zu dürfen.

Wer sind die campus Initiatoren?

Starke und renommierte Partner stehen für den Erfolg des Programms:

Die campus Managementakademie für Druck und Medien GmbH ist eine Initiative und Gesellschaft des Verbandes Druck und Medien NRW (VDM NRW) mit dem Schweizer Weiterbildungsinstitut für Führungskräfte SKUGRA-SEGRA AG, einer Tochtergesellschaft des Schweizer Verbandes Viscom.

Darüber hinaus wird das Managementprogramm von GC Graphic Consult, der renommierten Unternehmensberatung für die Grafische Industrie in Deutschland, aktiv unterstützt und gefördert. Mit dem Programm bieten wir erstmals in Deutschland eine hochkarätige Qualifizierungsmaßnahme an, die exakt auf die Führungskräfte der Druck- und Medienbranche zugeschnitten ist. Die positiven Erfahrungen und erstklassigen Referenzen unseres Schweizer Partners sind die besten Indizien dafür, dass wir mit unserem Programm richtigliegen.

Wer profitiert?

Für Unternehmer und Führungskräfte, die eine erprobte, für die Branche maßgeschneiderte Qualifizierung suchen, bieten wir mit unserem Programm ein nachhaltig wirkendes Instrument, um ihren Betrieb erfolgreich für die Zukunft aufzustellen und sich als Führungspersönlichkeit weiterzuentwickeln.

» Anders als alle bestehenden Weiterbildungsangebote, die mit theoretischen Fallstudien aus anderen Wirtschaftszweigen arbeiten, fokussiert das Führungskräfteprogramm von campus ausschließlich auf die Gegebenheiten in unserer Branche. Das ist im deutschsprachigen Raum einzigartig.«

urs flury – geschäftsführer skugra-segra



» Unser Ziel war es, ein Programm zu entwickeln, das einen unbedingten Praxis- und Branchenbezug hat. Nach einer Marktsondierung war schnell klar, dass die SKUGRA-SEGRA, die ja seit 30 Jahren überaus erfolgreich in der Schweiz agiert, der ideale Partner ist.«



S 4 | 5 curriculum – Das Programm verbindet strategische und operative Kompetenzen in einem branchenspezifischen Kontext.

S 6 | 7 strategie | marketing – Die Profilierung der Unternehmen gegenüber der Konkurrenz verlagert sich von der Produktion in den Verkauf und das Marketing.

S 8 | 9 finanzen – Investitionen müssen sich rechnen. Die Qualität der finanziellen Führung entscheidet wesentlich über den Fortbestand der Unternehmung.

S 10 | 11 kommunikation – Beim Kunden überzeugen, im Unternehmen führen – als Vorbild durch systematische Kommunikation, Delegation, Anerkennung und Motivation.

» Anders als bei der Beratung von außen, geht es uns mit dem Angebot in erster Linie um Hilfe zur Selbsthilfe: Druckereiunternehmer und -manager müssen künftig selber mehr die strategische Unternehmensführung und deren Instrumentarien beherrschen und anwenden, ganzheitliches planvolles Denken und Handeln stehen im Fokus.«

oliver curdt – geschäftsführer vdm nrw

simone marhenke – geschäftsführerin campus

Das campus Programm bietet einen einzigartigen Mehrwert: Sie entwickeln Ihre Führungskompetenz eng am eigenen Unternehmen weiter. Mit dem Unternehmenshandbuch legen Sie den Grundstein für die Strategie der nächsten drei bis fünf Jahre.

simone marhenke – geschäftsführerin, campus managementakademie für druck und medien gmbh





5 months 5 days

curriculum

- ziele - inhalt - ablauf

Die Arbeit am und für das eigene Unternehmen steht im Vordergrund. Ziel des Managementprogramms ist die Entwicklung und Formulierung einer individuellen Unternehmens- und Marketingstrategie. Die Teilnehmer erstellen dazu jeweils ihr eigenes Unternehmenshandbuch, das die Grundlage des Businessplans für die nächsten drei bis fünf Jahre bildet und als Leitfaden für die zukünftige Unternehmensführung dient.

Eine umfassende Weiterbildung in den Themenfeldern Marketingstrategie, Finanzen, Innovationen und Prozesse wird ergänzt von Instrumenten zur Verbesserung der kommunikativen Fähigkeiten und der persönlichen Führungskompetenz.

5

Jedes der 15 Programmmodule wird von einem **branchenerfahrenen Experten** durchgeführt und betreut. Die Kursblöcke erstrecken sich über ca. 20 Monate.

Das erarbeitete **Unternehmenshandbuch** und das persönliche **Fachgespräch** runden die hochwertige Weiterbildung ab. Sorgfältig ausgewählte Veranstaltungsorte in Deutschland und der Schweiz gewährleisten den Abstand zum Alltag und fördern so ein intensives, zielorientiertes Arbeiten am eigenen Unternehmen.

Das Programm für Unternehmensführung
ist ein Angebot von hohem Qualitätsniveau.
Bausteine wie Personalführung, Marketing
und Verkauf sind wichtige Faktoren
– gerade in einem mittelständischen Betrieb.

marko schmitz – geschäftsführer, schmitz druck & medien, brüggen





Die Profilierung eines Unternehmens gegenüber der Konkurrenz verlagert sich von der Produktion in das Marketing und den Verkauf. Marketinginvestitionen kommen deshalb Produktionsinvestitionen gleich.

Das Programm vermittelt Kenntnisse und Grundlagen zur Marketinganalyse des Unternehmens vor dem Hintergrund des heutigen und des zukünftigen Marktes. Die Instrumente dafür sind unter anderem die Ermittlung der eigenen strategischen Erfolgspositionen (SEP), die Beurteilung des Kunden- und Auftragsportfolios, **Konkurrenz- und Umfeldanalyse** und die SWOT-Matrix.

7

Die Entwicklung einer **Marketingstrategie** fußt auf der präzisen Definition der strategischen Erfolgspositionen und der Aufteilung in sinnvolle Geschäftsfelder. Die Ermittlung der quantitativen und qualitativen Ziele sowie die Festlegung der Maßnahmenschwerpunkte in Werbung, Verkaufsführung und PR sind wichtige Eckpfeiler der neuen Marketingstrategie.

Erfolgreiches Marketing setzt heute medienübergreifendes Know-how voraus. Das Denken in Prozessen und die Offenheit für strategische Allianzen und für neue Formen der internen und externen Zusammenarbeit sind die Schlüssel zum Erfolg. Die **Evaluierung neuer Märkte** und Chancen, der Blick auf neue Geschäftsmodelle und Migrationspfade in die **Online-Ökonomie** unterstreichen das zukunftsorientierte Verständnis des campus Programms.

Das campus Programm für Führungskräfte entspricht in besonderem Maße meiner Vorstellung von modernem zielgerichtetem Management. Dabei macht das Arbeiten mit eigenen Kennzahlen die besondere strategische Qualität des Programms aus.

silke jungmann – geschäftsführerin, druckhaus ley + wiegandt gmbh + co, wuppertal





49,5 %

finanzen

– kennzahlen – analyse – kontrolle

Statt mit branchenfremden Fallbeispielen zu operieren, steht die Arbeit mit Kennzahlen aus den teilnehmenden Betrieben im Mittelpunkt. So ist der unmittelbare **Transfer von theoretischem Wissen in die eigene betriebliche Praxis** gewährleistet.

Bilanzanalyse und **Analyse der Erfolgsrechnung** stellen wesentliche Teile der Programmmodule zu Finanzierungsgrundlagen dar. Fixpunkte sind dabei der substantielle Wert des Unternehmens und seine Ertragskraft.

9

Die finanzielle Gesundheit der Unternehmung wird mit einem Kennzahlensystem ermittelt und mit Hilfe eines internen Betriebsvergleichs hinterfragt. Die Vertraulichkeit des eigenen Zahlenmaterials wird voll gewährleistet.

Die Gestaltung des Rechnungswesens und der **Auf- oder Ausbau des finanziellen Kontrollsystems** der Unternehmung sind weitere Kursziele. Dazu werden **Zeit- und Maßnahmenpläne** entwickelt.

Die Zusammenhänge zwischen Marketing und Finanzen werden mit Kennzahlen wie **»Return on Investment« (ROI)** aufgezeigt. Dabei wird deutlich, was Marketing- und Verkaufsverantwortliche außer einer Ausweitung des Umsatzes zur Verbesserung der Unternehmensrentabilität aktiv beitragen können.

Die ständig neuen Anforderungen und resultierenden Konsequenzen in unserer Branche fordern aktuelles Know-how und müssen nachhaltig im Betrieb kommuniziert und umgesetzt werden. Dabei wird das campus Konzept helfen.

stephan zepke – geschäftsführer, theissen medien gruppe gmbh & co. kg, monheim





kommunikation

– verhandeln – führen – auftreten

Für den Erfolg in Verhandlungen mit Kunden ist es wichtig, sich professionell und rhetorisch auf hohem Niveau selbstbewusst zu präsentieren. Eine **systematisch angelegte Kommunikation** ist zudem ein entscheidender Faktor für einen motivierenden Führungsstil.

Zwischen Referenten und Kursteilnehmern findet über den gesamten Verlauf ein **intensiver Gedankenaustausch** statt, der die Beurteilung der eigenen betrieblichen Situation wesentlich erleichtert. Dabei entsteht gleichzeitig ein **einzigartiges persönliches Netzwerk**.

11

Die Kursteilnehmer werden durch die Kursleitung individuell über den ganzen Kurs hinweg fachlich betreut und unterstützt. Dabei lernen sie auch voneinander. Von Kursblock zu Kursblock wird von jedem Teilnehmer erwartet, dass er/sie einen Teil des im Block gelernten Stoffes in seinem/ihrer Unternehmen umsetzt. Die daraus resultierenden Erfahrungen werden den anderen Kursteilnehmern mitgeteilt. Auf diese Weise entsteht zu Beginn des jeweils nächsten Kursblockes ein **wichtiger Erfahrungsaustausch oder «Benchmark»**.

Ein wesentlicher Aspekt des Programms ist die Bereitschaft, das eigene Handeln zu hinterfragen. Dazu gehört auch die vorurteilslose Überprüfung der eigenen Führungsarbeit.

Die erworbenen Fach- und Führungskompetenzen resultieren in einer höheren Sozialkompetenz und geben Selbstsicherheit und Selbstvertrauen.

der nächste schritt

Diese Broschüre kann nicht alle Fragen erschöpfend beantworten, die wichtig und notwendig sind, um herauszufinden, ob unser Managementprogramm für Unternehmensführung der nächste und richtige Schritt für Sie und Ihren Betrieb sein kann.

Bei Ihrer Entscheidung möchten wir Sie gerne unterstützen.

Möchten Sie detaillierte Informationen zum Programm?
Gerne stellen wir Ihnen alle wichtigen Informationen zusammen.

Sie wünschen eine persönliche Beratung?
Vereinbaren Sie mit uns Ihren persönlichen Beratungstermin.

informationen – beratung – anmeldung:

Ihre Ansprechpartnerin

Simone Marhenke

t 02306.202 62.65

m 0163.202 62.34

campus



campus – managementakademie für druck und medien gmbh
an der wethmarheide 34 – 44536 lünen
t 02306.202 62.65 – f 02306.202 62.99
info@campus-mdm.de – www.campus-mdm.de



Eine Initiative und Gesellschaft
des Verbandes Druck und Medien NRW



SKUGRA
SEGRA

mit Beteiligung des schweizerischen
Druck- und Medienverbandes Viscom und
ihrer SKUGRA-SEGRA AG



und mit Unterstützung
von GC Graphic Consult GmbH.