

Wertsteigernde Unternehmensführung

Top-Programm zu den Themen «General Management» und «Finanzmanagement». Hochkarätige Dozenten vermitteln das heute unabdingbare Wissen zu wertorientierter Unternehmensführung und den Schnittstellen zwischen General Management, Strategie und Finanzmanagement. 5 + 4 Tage.

KONZEPT

Führungskräfte treffen in immer kürzer werdenden Abständen wichtige, richtungsweisende Entscheidungen, die grosse Auswirkungen auf die Finanzen haben. Gleichzeitig definieren finanzielle Ziele die Handlungsspielräume und Möglichkeiten für Führungskräfte. Die Kunst eines wirkungsvollen Managements besteht darin, sich im Spannungsfeld zwischen General Management und Finanzen so zu bewegen, dass strategische, operative und finanzielle Exzellenz resultiert.

AUFBAU

Teil 1: 5-tägiges Seminar zum wirklich bewährten Wissen über ganzheitliche Unternehmensführung.

Teil 2: 4-tägiges Seminar zur finanziellen Führungsaufgabe und zu den zentralen Entscheidungen des Finanzmanagements.

ZIELGRUPPE

- Geschäftsführer und Mitglieder der Geschäftsleitung
- Unternehmer/innen und Praktiker mit Erfolgsausweis
- Führungskräfte mit General Management Verantwortung für wichtige Unternehmenseinheiten, Abteilungen, Bereiche, Business Units und Profit Centers
- Führungskräfte, die aktuelles Wissen über General Management und Finanzmanagement suchen
- Führungskräfte, die Impulse und Austausch für die eigene Führungsfunktion suchen

THEMENSCHWERPUNKTE

Themen Teil 1

General Management und unternehmerische Erfolgspfade

Auf dem Weg in eine erfolgreiche Zukunft gilt es immer wieder von Neuem, die Weichen richtig zu stellen. Wir zeigen, welche Grundsätze moderner Unternehmensführung zur Resultatorientierung wirklich nützlich sind.

Strategisches Management und Zukunftssicherung

Empirische Erkenntnisse, Studien und langjährige Praxiserfahrungen sollen helfen, falsche Strategien und strategische Sackgassen zu vermeiden und stattdessen dauerhaft und überdurchschnittlich rentabel zu überleben. Dazu sind immer wieder Anpassungsschritte nötig, gerade auch im Zeitalter der Digitalisierung.

Diskontinuitäten und neue Geschäftsmodelle

Eine der grössten strategischen Herausforderungen sind Diskontinuitäten und Verdrängungsprozesse. Was meist harmlos beginnt, kann Branchenstrukturen massiv verändern. Wer sein Geschäftsmodell nicht anpasst, verschwindet vom Markt.

Marketing und Markterfolg

Gut rentierende Geschäfte in attraktiven Märkten animieren Wettbewerber zum Markteintritt. Bestehende Marktpositionen sind daher durch geeignete Strategie- und Marketing-Konzepte abzusichern.

Neue Geschäfte und Innovationen

Die Cash-Kühe der Zukunft müssen erst noch entwickelt und mit der richtigen Markteintritts-Strategie in die Märkte eingeführt werden. Digitalisierung, Industrie 4.0 und neue Technologien verändern dabei die Spielregeln.

Stärken, Fähigkeiten und Wettbewerbsvorteile

Der Wert einer Unternehmung definiert sich nicht zuletzt aus ihren Fähigkeiten und Wettbewerbsvorteile. Diese zu entwickeln, ist die zentrale Aufgabe des Strategischen Human Resources- und Talent-Management.

Finanzen und Ressourcenmanagement

Bevor eine neue Strategie ins Rollen gebracht wird, müssen die finanziellen Konsequenzen durchdacht werden. Welcher Finanzbedarf entsteht? Welches sind die wahrscheinlichen Auswirkungen auf den Unternehmenswert?

Leadership und Resultatorientierung

Andere für gemeinsame Ziele begeistern. Visionen vermitteln, daraus ehrgeizige Ziele ableiten und sicherstellen, dass man bei all dem nie aus den Augen verliert, was zählt: Resultate. Wir zeigen, was Leadership dazu beitragen kann.

Themen Teil 2

Modernes Finanzmanagement

- Instrumente und Methoden der finanziellen Unternehmensführung
- Aussagekraft des Jahresabschlusses
- Welche Kennzahlen erlauben eine Reduktion der finanziellen Führungsaufgabe auf das Wesentliche?
- Steigerung des Unternehmenswerts

Gewinn-, Rendite- und Wert-Management

- Hebel zur Ergebnissteuerung, Massnahmen zur Ergebnisverbesserung
- Massnahmen zur Rentabilitäts-Steigerung
- Massnahmen zur Unternehmenswert-Steigerung

Rentables Wachstum

- Die minimal nötige Grösse überschreiten
- Rentables Wachstum: wie vorgehen?
- Die Bedeutung von Cash Flows

Planung, Budgetierung und Investitionsrechnung

- Neue Trends in der Budgetierung
- Komplexität als Feind sinnvoller Budgetierung
- Moderne Verfahren der Investitionsrechnung

Kostenstrukturen und Preisstrategien

- Systeme der Kosten- und Leistungsrechnung
- Kostenführerschaft anstreben: ja oder nein?
- Strategische Preiskonzepte

Kapitaleinsatz, Kapitalkosten, Wertschöpfung

- Die Kosten der Kapitals senken, Kosten variabilisieren
- Moderne Formen der Finanzierung
- Die richtige Wertschöpfungs-Tiefe: In- oder Outsourcing?

Liquiditätssteuerung und Working Capital Management

- Wie viel Liquiditätsreserve sein muss
- Instrumente zur Liquiditätssteuerung
- Ansätze für Working Capital Management

Kapitalmarkt und Banken

- Die Logik des Kapitalmarkts
- Die Rolle von Analysten und Meinungsmachern
- Investor Relations

Verkäufe, Zukäufe, Mergers & Acquisitions

- Unternehmensbewertung
- Den Unternehmenswert realisieren
- Rentable und unrentable Geschäfte erkennen
- Unternehmens-Portfolio und Portfolio-Bereinigung
- Was man über M&A wissen muss

Controlling, finanzielle Führungsinstrumente

- Mit Kennzahlen führen, finanzielle Ziel- und Steuerungsgrössen
- Zwischen den Zahlen lesen
- Bestandteile eines effektiven Controlling-Systems
- Berichtswesen und Reporting

Daten

SEMINARSPRACHE DEUTSCH

B4510	1. Teil:	09. – 13.03. 2020	Köln
	2. Teil:	23. – 26.03. 2020	Köln
B4520	1. Teil:	09. – 13.03. 2020	Köln
	2. Teil:	15. – 18.06. 2020	Luzern
B4530	1. Teil:	21. – 25.09. 2020	Rottach-Egern
	2. Teil:	23. – 26.11. 2020	Berlin
B4540	1. Teil:	23. – 27.11. 2020	Berlin
	2. Teil:	22. – 25.03. 2021	Stuttgart

Seminardauer: **9 Tage**

Seminargebühr: **EUR 7.900.– | CHF 8.700.–**

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b45
oder mit Anmeldekarte hinten

SEMINARSPRACHE ENGLISCH

B4510-E	1. Teil:	27. – 31.01. 2020	Berlin
	2. Teil:	09. – 12.03. 2020	Berlin
B4520-E	1. Teil:	27. – 31.01. 2020	Berlin
	2. Teil:	11. – 14.05. 2020	St. Gallen
B4530-E	1. Teil:	12. – 16.10. 2020	Berlin
	2. Teil:	19. – 22.10. 2020	London
B4540-E	1. Teil:	12. – 16.10. 2020	Berlin
	2. Teil:	07. – 10.12. 2020	Hamburg

Seminardauer: **9 Tage**

Seminargebühr: **EUR 7.900.– | CHF 8.700.–**

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b45
oder mit Anmeldekarte hinten

INHOUSE DURCHFÜHRUNGEN

Für firmeninterne Durchführungen – auf Wunsch auch massgeschneidert – können Sie uns gerne unter +41(0)43 499 40 20 oder projects@bostonprograms.com kontaktieren.

Wir führen unsere Veranstaltungen weltweit durch.

ADMINISTRATION

ANMELDUNG

Ihre Anmeldung nehmen wir gerne per Post, Fax, Internet oder E-Mail entgegen. Bitte füllen Sie untenstehende Anmeldekarte vollständig aus und senden oder faxen Sie uns diese zu. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie von uns die schriftliche Anmeldebestätigung, Angaben zum Seminarort und Hotel sowie die Rechnung für die Seminargebühr. Sind keine freien Plätze verfügbar, werden Sie unverzüglich darüber informiert. Kleinere Programmänderungen und Umdispositionen von Referenten oder Hotels bleiben vorbehalten.

UMBUCHUNG, ANNULLIERUNG

Ein Seminarbesuch kann aus zwingenden Gründen von einem Termin auf die nächste Durchführung verschoben werden. Wird eine solche (im Ausnahmefall) nicht durchgeführt, so erfolgt die Umbuchung auf ein Seminar resp. Programm mit ähnlichen Inhalten. Eine Umbuchung ist nur einmalig und nur bis 6 Wochen vor Seminarbeginn möglich. Die Umbuchungsgebühr beträgt EUR 300.-. Die Annullierung einer Anmeldung ist bis 3 Monate vor Seminarbeginn kostenlos. Danach werden bei einem Rücktritt bis 6 Wochen vor Seminarbeginn 40% der Seminargebühr verrechnet. Erfolgt der Rücktritt innerhalb von 6 Wochen vor Seminarbeginn, so ist die gesamte Seminargebühr zu entrichten. Eine Vertretung kann bis 7 Tage vor Seminarbeginn gebucht werden.

SEMINAR GEBÜHREN

In der Seminargebühr enthalten sind das Kurshonorar (ohne allfällige Mehrwertsteuer) sowie ausführliche Seminarunterlagen. Auch enthalten ist eine Teilnahmebestätigung bzw. ein Zertifikat über den Besuch des Kurses. Nicht inbegriffen sind die anfallenden Kosten für Unterkunft und Verpflegung sowie der Tagespauschalen-Anteil. Die Seminargebühr kann in Schweizer Franken oder in Euro entrichtet werden.

UNTERKUNFT, VERPFLEGUNG

Unsere Veranstaltungen finden in Seminar-Zentren, meist Business-Hotels statt. Die Teilnehmenden übernachten im Seminarhotel oder in einer selbst gewählten Unterkunft. Die Übernachtungskosten sind in der Seminargebühr nicht enthalten. Die Hotels stellen den Teilnehmenden individuell Rechnung, die Hotelrechnung ist am letzten Seminartag beim Auschecken durch den Teilnehmenden zu bezahlen. Die Tagespauschale (inkl. Mittagessen) ist zusammen mit den sonstigen Aufwendungen wie Getränke u.a. vom Teilnehmer am letzten Seminartag direkt an das Hotel zu bezahlen, sofern sie nicht im Halbpension-Preis bereits inbegriffen ist. Details siehe Zimmerreservations-Blatt. Dies ermöglicht es, eine Unterkunft eigener Wahl (von Economy bis Luxus – Seminarhotel oder auswärts) zu buchen und vor allem auf Preisaktionen und günstige Angebote für Flug und Unterkunft der Reiseanbieter zurückzugreifen.

VERSICHERUNG

Es ist Sache der Teilnehmer/innen, allfällige Versicherungen abzuschliessen. Boston Business School erbringt keine Versicherungsleistungen und kann für Schäden aus Unfall, Krankheit, Diebstahl, usw. nicht haftbar gemacht werden. Wir empfehlen eine Annullationsversicherung bei Ihrer Versicherung abzuschliessen, die Stornokosten wegen Krankheit und anderer Ereignisse abdeckt.

ANREISE ZUM STANDORT

Zusammen mit der Anmeldebestätigung erhalten Sie Angaben zu Hotel und Anreise. Weitere Informationen zu unseren Seminarzentren finden Sie im Internet unter www.bostonprograms.com.

Alle früheren Angaben und Preise verlieren ihre Gültigkeit. Die vollständigen Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) finden Sie im Internet unter www.bostonprograms.com/AGB

ANMELDE- KARTE

Bitte senden oder faxen Sie den Anmeldecoupon an:

Boston Business School
Kirchstrasse 3
CH-8700 Küsnacht/Zürich

Telefon +41 (0)43 499 40 20
Telefax +41 (0)43 499 40 21

E-Mail:
info@bostonprograms.com

Internet:
www.bostonprograms.com

Ich melde mich wie folgt an:

Programm

Nummer

Datum

Teilnehmer

Anrede

Herr

Frau

Titel

Name

Firma

Strasse, Postfach

PLZ

Ort

Land

E-Mail Teilnehmer/in

E-Mail Kontaktperson

Telefon

Telefax

Funktion

Branche

Anzahl Mitarbeiter bis 200 bis 1000 über 1000

Unterschrift