



EDITORIAL:

„Der Frühlingsanfang ist endlich da!“

Liebe Leserinnen und Leser,

lassen Sie sich auch von frischem Frühlingswind und wärmenden Sonnenstrahlen beflügeln? Wir wünschen es Ihnen!

Falls Sie auch für "frischen Wind im Oberstübchen" sorgen wollen, haben Sie nachfolgend die Gelegenheit, sich von unseren Bildungsangeboten anregen zu lassen. Genießen Sie die Sonnenstrahlen.

Ihre
Cathrina Pflug

INHALTSVERZEICHNIS:

| | |
|---|---|
| Betriebswirtschaftliche Führung im Unternehmen Michael Edinger | 1 |
| Und plötzlich Führungskraft – was nun? Kerstin Lösel-Hillberg | 2 |
| Seminar-Tipps des Monats | 3 |
| Seminarangebot März bis Mai 2011 | 3 |
| Impressum | 3 |

Im Folgenden finden Sie aktuelle Beiträge unserer NAA-Referenten und weiterer Experten. Die NAA bietet Ihnen dazu und zu vielen weiteren Themen hochwertige Trainings und Seminare an, die Sie jeweils über den entsprechenden Link am Ende der Beiträge finden.

Betriebswirtschaftliche Führung im Unternehmen – von Michael Edinger



Michael Edinger

Seit im März 2009 der DAX seinen Tiefstand mit knapp 3.700 erreicht hatte, liegt er im Februar 2011 bei 7.400 Punkten. Nach zwei guten Jahren steigt nun die Angst unter Finanzakteuren, dass die Party bald zu Ende ist. Die Aktienmärkte sind noch optimistisch, aber Anleihenmärkte ziehen sich zurück. Die Schuldenkrise einiger Euro-Staaten scheint überwunden. Die Zentralbanken pumpen durch Anleiheaufkäufe Geld in den Markt. Wird die Geldpolitik frühzeitig genug bremsen, um

Inflationsgefahren zu zügeln? Wie lange wird das BIP (Bruttoinlandsprodukt) in Deutschland steigen?

Diese volkswirtschaftlichen Fragen bewegen viele Unternehmen. Und das mit Recht. Wie beeinflussen diese Perspektiven die betriebswirtschaftliche Führung im Betrieb? Ja! Der Grund dafür sind die globalisierten Finanzmärkte, die das weltweit zur Verfügung stehende Kapital dorthin lenken, wo die Rendite am höchsten ist. Um stets genügend Investitionskapital zur Verfügung zu haben, ist die nachhaltige Erwirtschaftung einer ausreichenden Rendite daher oberstes Managementziel jedes Unternehmens.

Rund 25 bis 30 Prozent der Unternehmenspleiten könnten vermieden werden, besäßen alle Betriebe ein effizientes Controlling bzw. betriebswirtschaftliche straffe Führung. Zu diesem Schluss kommt der Internationale Controller Verein. In vielen mittelständischen Betrieben fehlt ein funktionierendes Berichtswesen, das dem Management

wöchentlich und umfassend die neuesten Kennzahlen über die Unternehmensentwicklung und Reaktionsszenarien liefert.

Die Antwort betriebswirtschaftliches Führen!

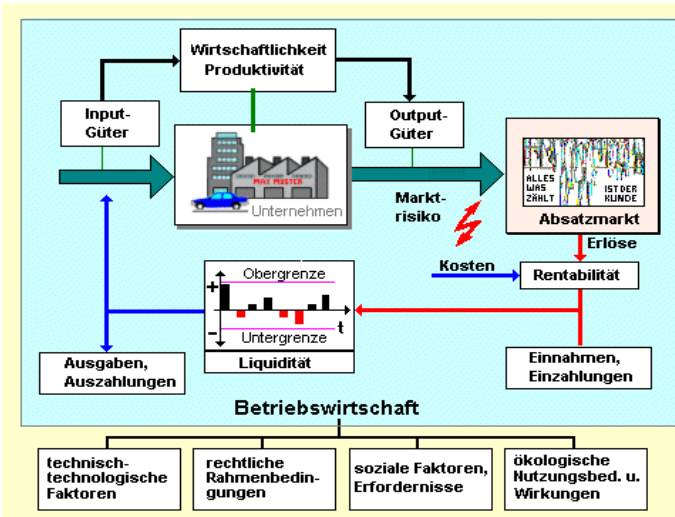
Betriebswirtschaftlich kann unternehmerisches Handeln also als ein Kreislauf aus Finanzierungsaktivitäten, Investitionsaktivitäten und operativer Geschäftstätigkeit beschrieben werden.

Finanzmanagement

Im Finanzierungsbereich des Unternehmens gibt es zwei zentrale Fragestellungen: Steht ausreichend Geld zur Verfügung? Und ist das Unternehmen zufrieden mit seinen Kapitalquellen? Die erste Frage ist der Inhalt des unternehmerischen Liquiditätsmanagements (Treasury). Da ein Unternehmen zu jeder Zeit in der Lage sein muss, seine laufenden finanziellen Verpflichtungen zu erfüllen, kommt dieser Funktion eine erhebliche operative Bedeutung zu. Darüber hinaus ist die Sicherstellung des langfristigen Kapitalbedarfs und die Optimierung der Kapitalstruktur Aufgabe der Kapitalbedarfsplanung.

Investitionsmanagement

Zur Vorbereitung zukünftiger Erfolge muss das Unternehmen in die richtigen Vermögensgegenstände investieren. Dabei geht es vor allem um den Aufbau von Produktionskapazitäten, einer Vertriebsorganisation und der Unternehmensverwaltung. Daher müssen Investitionsentscheidungen sowohl qualitativ als auch in ihren quantitativen Auswirkungen auf den künftigen Unternehmenserfolg sehr sorgfältig vorbereitet werden.



Kostenmanagement

Während das Investitionsmanagement der Frage nachgeht, welche Kapazitäten geschaffen werden sollen, dienen die Instrumente des Kostencontrollings dazu, diese nunmehr bestehenden Kapazitäten optimal auszulasten und gewinnbringend zu nutzen. Zentrales Merkmal ist hierbei die Schaffung von Transparenz über die Entstehung und die Höhe der Kosten im Unternehmen. Hieraus ergeben sich zahlreiche Entscheidungen, die die Effizienz positiv beeinflussen können.

Alles weitere zum Thema „Betriebswirtschaft kompakt“ erfahren Sie in unserem Seminar mit Herrn Michael Edinger. Die Seminarinhalte können Sie bereits jetzt [hier](#) einsehen.

Und plötzlich Führungskraft – was nun? - von Kerstin Hillberg



Kerstin Lösel-Hillberg

Man kommt aus dem Büro des Vorgesetzten und hat soeben erfahren, dass man ein neues Projekt umsetzen und leiten soll. Ein Karrieresprung, eine spannende Herausforderung: Projektmanager! Aber bevor man sich so richtig freuen kann, beschleicht einen ein mulmiges Gefühl: „Kann ich das überhaupt? Von einem Tag auf den anderen Manager sein, verantwortlich nicht mehr nur für sich selbst, sondern für ein ganzes Team?“

Vieles wurde bereits während der Ausbildung gelernt. Was fachlich erwartet wird, weiß man genau. Vielleicht wurde attestiert "Sie machen einen tollen Job", doch auf die Führung von Menschen wurde man in den seltensten Fällen vorbereitet. Das kann auch schief gehen. Doch keine Angst: Management und Führung lässt sich erlernen und dies sollte man auch unbedingt tun, um Niederlagen und Überforderung zu vermeiden. In Führungsseminaren werden die nötigen Skills und Werkzeuge vermittelt und - sehr wichtig - man darf in einem sicheren Trainingsumfeld Fehler begehen, ohne die in der Berufspraxis üblichen Konsequenzen tragen zu müssen.

Was trainiert man in so einem Seminar? Zum Beispiel Ziele zu setzen, ein Leitbild zu entwickeln, zu delegieren und zu kontrollieren, ein Budget zu erstellen und Ressourcen zuzuordnen. Man erfährt, warum ganzheitliches Denken, systemisches Arbeiten und Zeitmanagement so wichtig sind. Zudem lernt man, Menschen zu motivieren und deren Leistung zu beurteilen.

Eine wichtige Voraussetzung für den Weg zur Führungskraft ist, dass man weiß, was bei den Entscheidungen, die man zu treffen hat, eigenen Wertvorstellungen, Motiven und Bedürfnissen entspringt. Nur wer sich selber kennt, kann andere führen.

Es gibt nicht *den* einen Führungsstil, der für alle Anforderungen der Richtige ist. Aber es gibt einen *persönlichen* Führungsstil, der sich entwickeln lässt. Dafür ist es auch wichtig, die eigene Position im Unternehmen zu kennen und die Bezüge zu Kunden, Mitarbeitern, zum eigenen Chef und zu den Kollegen einzuschätzen.

In Rollenspielen und Simulationen lassen sich im Seminar Situationen durchleben, die auf die zukünftigen Herausforderungen vorbereiten und die mehr Sicherheit für die Aufgaben als Führungskraft geben. Feedback und Best Practice sind dabei ebenso notwendig, wie die gemeinsame Reflektion des Erlebten.

Arbeitsaufgaben und Herausforderungen werden immer komplexer und unterliegen einem immer rascheren Wandel. Virtuelle Führung, interkulturelles Arbeiten und cross-funktionale Teams sind heute so selbstverständlich wie die tägliche Besprechung im Konferenzraum. Dies alles gilt es in den Arbeitsablauf zu integrieren.

Niemand wird als Führungskraft geboren, doch die notwendigen Qualifikationen lassen sich erlernen - das ist die gute Nachricht. Der eigene Erfolg hängt nicht davon ab, wie viele Chancen existieren, sondern welche genutzt werden.

Mehr zum „Führen von Projekten“ [erfahren Sie hier](#)

Seminar-Tipps des Monats

Unternehmerische Vertriebssteuerung

Klug eingesetztes Vertriebs-Know-how entscheidet über die Marktplatzierung Ihres Unternehmens oder Produktes. Die virtuose Erfüllung der Aufgaben eines Vertriebsmanagers wird in Zukunft an Bedeutung zunehmen. In diesem Seminar lassen sich die relevanten, modernsten und effizientesten Tools, die ein Vertriebsleiter braucht, erlernen. Die entscheidenden Weichenstellungen für höheren und profitableren Markterfolg werden in zwei Tagen vermittelt. Dieses Seminar ist besonders empfohlen für

- Leiter von Vertriebsorganisationen und des Außendienstes
- Kaufmännische Geschäftsführer, Niederlassungsleiter
- Verkaufsleiter und Teamleiter des Key Accounting

Was Sie in diesem Seminar erreichen

Sie kennen die Hebel, mit denen Sie die Leistung Ihrer Vertriebsorganisation erhöhen können. Sie erhöhen die Motivation und Performance Ihrer Außendienstmitarbeiter und Führungskräfte. Sie verbessern die Attraktivität Ihres Unternehmens für Topverkäufer. Sie entwickeln Vertriebspotentiale systematisch. Sie richten Ihr Gehaltssystem vertriebsorientiert aus. Sie erhalten mehr Transparenz über die Wertschöpfungsströme Ihres Unternehmens. Sie optimieren Ihre Führungskompetenz.

Eine ausführliche Seminarbeschreibung finden Sie [hier](#).

Seminar-Tipps des Monats

Online-Marketing

Integrierte Kommunikation im Web für Ihr Unternehmen

Das Internet ist inzwischen bei vielen Unternehmen nicht mehr aus der Kommunikation wegzudenken. Fast jedes Unternehmen verfügt über einen Internetauftritt. Doch entspricht dieser auch wirklich den Anforderungen der Zielgruppen oder schlummern hier noch ungenutzte Marketingpotentiale? Lohnt sich die Investition in Google Adwords oder ist ein eigener Blog oder das Engagement in sozialen Netzwerken (Facebook & Co.) sinnvoll?

Was Sie in diesem Seminar erreichen

Das Seminar gibt den Teilnehmern einen Überblick über das Instrumentarium der Online-Kommunikation. Sie werden in die Lage versetzt die wichtigsten Instrumente der strategischen Online-Kommunikation für Ihr eigenes Unternehmen zu planen, zu steuern, neue Entwicklungen zu bewerten und die weiteren Schritte einzuleiten. Sie erhalten einen systematischen und strukturierten Überblick über die Möglichkeiten der Online-Kommunikation generell und die aktuellen Entwicklungen im Speziellen.

Alle Inhalte des Seminars sehen Sie **hier**.

Seminarangebot März bis Mai 2011

| Trainer/In | Seminarthema | Datum | Ort |
|--------------------------|--|----------------------|----------------------|
| Prof. Ralph E. Hartleben | Marketing-Controlling | 28. - 29. März 2011 | München |
| Klaus J. Aumayr | Produktmanagement und -strategie | 30. - 31. März 2011 | Frankfurt/Oberursel |
| Kerstin Hillberg-Lösel | Projektmanagement – Projekte effizient und konfliktfrei führen | 09. - 11. Mai 2011 | Nürnberg |
| Dr. Michael Schade | Unternehmerische Vertriebssteuerung | 11. - 12. April 2011 | Mannheim-Viernheim |
| Andrea Stasche | Mit Stimme, Sprache und Körpersprache überzeugen | 03. - 04. Mai 2011 | Frankfurt/Oberursel |
| Rainer H. G. Großklaus | Erfolgreiche Positionierung – Märkte schaffen und besetzen | 03. - 04. Mai 2011 | Köln |
| Kerstin Hillberg-Lösel | Projektmanagement – Projekte effizient und konfliktfrei führen | 09. - 11. Mai 2011 | Nürnberg |
| Michael Edinger | Betriebswirtschaft kompakt I | 09. - 10. Mai 2011 | Stuttgart |
| Wolfgang Steffen | Verhandlungs- und Verkaufsrhetorik | 10. - 11. Mai 2011 | München |
| Wolfgang Steffen | Überzeugen und Verkaufen am Telefon | 12. - 13. Mai 2011 | München |
| Petra Schächtele | Überzeugend verhandeln und argumentieren | 12. - 13. Mai 2011 | Stuttgart |
| Dr. Burkhardt Radtke | Führen unter schwierigen Bedingungen | 19. - 20. Mai 2011 | Timmendorfer Strand |
| Conny Kozub | Texten für Marketing und Vertrieb | 26. - 27. Mai 2011 | Markdorf am Bodensee |

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann rufen Sie uns an. Unter der Telefonnummer 0911.919769-0 sind wir gern für Sie da.

Weitere Seminare aus unserem aktuellen Katalog finden Sie auch unter www.naa.de.

IMPRESSUM

Herausgeber: NAA NÜRNBERGER AKADEMIE
für Absatzwirtschaft GmbH

Anschrift: NAA NÜRNBERGER AKADEMIE für Absatzwirtschaft GmbH
Erlenstegenstraße 7 | 90491 Nürnberg
Telefon ++49.911.919769-0 | Fax ++49.911.919769-20
E-Mail: service@naa.de | Internet: www.naa.de

Handelsregister Nürnberg HRB 11584
V.i.S.d.P.: Dietmar Fischer, Geschäftsführer

Bankverbindung: EthikBank | Kto-Nr. 3012590 | BLZ 83094495
Steuerangaben: USt.-IdNr.: DE 157417032 | Steuer-Nr.: 24113300406

Gestaltung, Inhalt, Layout:

NÜRNBERGER AKADEMIE für Absatzwirtschaft GmbH

Disclaimer: "Für die technische und konzeptionelle Erstellung des PDF-Newsletter sowie die redaktionellen Inhalte ist die Nürnberger Akademie für Absatzwirtschaft verantwortlich. Wir weisen darauf hin, dass es sich bei Links, die auf fremde Internet-Angebote hinweisen, um unverbindliche Empfehlungen handelt. Die NAA GmbH vermittelt über die Links lediglich den Zugang zu diesen Angeboten; sie hat keinen Einfluss auf deren Inhalte und macht sich diese Inhalte auch nicht zu eigen."

Copyright © 2011 NÜRNBERGER AKADEMIE für Absatzwirtschaft