

# Finanzmanagement für Führungskräfte

Mit fundiertem finanzwirtschaftlichem Know-how planen und führen

Für tragfähige Finanzentscheidungen benötigen Sie weitreichende Kenntnisse über die unverzichtbaren Planungs- und Management-Tools aus der Finanzwirtschaft. In diesem Seminar erweitern Sie die Kompetenzen, die Sie als finanzverantwortliche Führungskraft benötigen.



## Was Sie in diesem Seminar erreichen

Dieses anspruchsvolle, 5-tägige Seminar vermittelt und vertieft Kenntnisse über die Zusammenhänge finanzwirtschaftlicher Indikatoren und Steuerungsinstrumente. Sie entwickeln und verbessern Ihre Diagnose- und Entscheidungssicherheit, um hervorragende finanzielle Resultate zu bewirken.

## Zielgruppe

- Unternehmer
- Geschäftsführer
- Führungskräfte mit Ergebnisverantwortung für Unternehmen, Profit Center, Business Units oder Geschäftsfelder

## Inhalte

- **Gewinnziele und Gewinnplanung**
  - aus Geschäfts- und Marktlogik abgeleitete Gewinnziele festlegen
  - Überdurchschnittliches Unternehmensergebnis beginnt bereits mit der richtigen Gewinnplanung
- **Das Design der Kostenstrukturen**
  - Zulässige Kosten bestimmen, Kostenkonzepte erstellen
  - Break-even-Point bestimmen/vorgeben
  - Kostenführerschaft anstreben: ja/nein?
- **Preisstrategien**
  - Strategische Preiskonzepte
  - Preisführerschaft oder Preisaggressivität?
- **Wertschöpfungstiefe und Kapitaleinsatz**
  - Bestimmen der richtigen Wertschöpfungstiefe
  - In- oder Outsourcing?
- **Kapitalkosten, moderne Finanzierung**
- **Liquiditätssteuerung**
- **Gewinnmanagement**
  - Hebel und Maßnahmen zur Ergebnissteuerung und -verbesserung
  - Cashflow-Ziele erreichen, Verlustquellen beseitigen
  - Ungenutzte Ergebnisverbesserungspotentiale nutzen
- **Rendite- und Wertmanagement**
  - Einflussfaktoren auf Rendite und Unternehmenswert
- **Maßnahmen zur Rentabilitäts- und nachhaltiger Unternehmenswertsteigerung**
- **Rentables Wachstum**
  - Wachstum in wachsenden Märkten und stagnierenden Märkten
  - Rentables Wachstum: wie vorgehen?
- **Verhandlungen mit Banken**
  - Die Logik der Bank als Kreditgeber
  - Basel II: zinstreibendes Rating vermeiden
- **Zukäufe, Mergers & Acquisitions**
  - Zukauf von Marktanteil, Unternehmen und Unternehmensteile
  - Bewertung, Due Dilligence
- **Restrukturierung und Portfolio-Bereinigung**
  - Die Notwendigkeit zur Restrukturierung frühzeitig erkennen
  - Rentable und unrentable Geschäfte erkennen
  - Ein tragfähiges Restrukturierungskonzept entwickeln
  - Unternehmensportfolio und Portfolio-Bereinigung
- **Verkauf von Unternehmen oder Unternehmensteilen**
- **Sanierungskonzepte und Turnaround schaffen**
- **Downsizing**
  - Redimensionierung als Anpassung oder Spezialisierungsstrategie
- **Finanzielle Anreize**
  - Möglichkeiten und Grenzen finanzieller Anreizsysteme
  - Stock Options: Vor- und Nachteile
- **Führen mit Kennzahlen, Controlling**
  - Welche Kennzahlen beschränken sich auf das Wesentliche?
  - „Fact book“ als komprimiertes Controlling-Instrument

## Methoden

- Input des Trainers
- Diskussion
- Gruppenarbeit und Erfahrungsaustausch
- Fallbeispiele

Dieses Seminar wird in Kooperation mit der Boston Business School durchgeführt.

- **Trainer/Referent**  
Osama Rifai

- **Dauer**  
5 Tage

- **Beginn/Ende**
  - 1.Tag: 11:00 Uhr bis 18:00 Uhr
  - 2.Tag: 08:45 Uhr bis 18:00 Uhr
  - 3.Tag: 08:45 Uhr bis 18:00 Uhr
  - 4.Tag: 08:45 Uhr bis 18:00 Uhr
  - 5.Tag: 08:45 Uhr bis 16:00 Uhr

- **Termine/Orte**
  - 09. – 13. November 2009  
Luzern, Art Deco Hotel Montana
  - 25. – 29. Januar 2010  
Rottach-Egern am Tegernsee,  
Park-Hotel Egerner Höfe
  - 17. – 21. Mai 2010  
Köln, Günnewig Hotel Stadtpalais
  - 25. – 29. Oktober 2010  
Zürich/Uetliberg, Hotel Uto Kulm

- **Ihre Investition**  
3.850 € (zzgl. MwSt.)

- **Code F 6**

- **Anmeldung/Informationen**  
Internet [www.naa.de](http://www.naa.de)  
Telefon ++49.911.91 97 69-0  
Fax ++49.911.91 97 69-20  
(Anmeldefax hinten im Katalog)

- **Inhouse-Seminar/Coaching**  
Maßgeschneidert auf Ihren Bedarf.  
Sprechen Sie mit uns! (vgl. Seite 23)

## Trainer/Referent



O. Rifai

# Anmeldeformular NAA

Kopiervorlage (bitte kopieren, ausfüllen und faxen) oder einfach anmelden unter [www.naa.de](http://www.naa.de)



Wir freuen uns über Ihre Anmeldung. Für Rückfragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung unter:  
Telefon ++49.911.919769-0 • [service@naa.de](mailto:service@naa.de) • [www.naa.de](http://www.naa.de)

**Fax ++49.911.919769-20**

## Seminar

Ich/Wir melde(n) mich/uns an  Einzelseminar  Tandemseminar

Seminartitel

Seminarcode Termin/Ort

## Teilnehmerdaten

Name, Vorname \*

Position/Abteilung

Telefon/Fax \*

E-Mail \*

Firmenname \*

Straße \*

PLZ/Ort \*

Branche

## Rechnungsadresse (falls von Teilnehmeradresse abweichend)

Firmenname

Abteilung/interner Verrechnungscode

Straße

PLZ/Ort

## Ansprechpartner bei Rückfragen

Name, Vorname \*

Position/Abteilung

Telefon/E-Mail

## Hotelbuchung

Bitte buchen Sie mir/uns ein  Einzelzimmer  Doppelzimmer  Anreise nach 18 Uhr

Einzelseminar von \_\_\_\_\_ bis \_\_\_\_\_

Tandemseminar von \_\_\_\_\_ bis \_\_\_\_\_

Ich organisiere mich selbst und benötige KEINE Hotelbuchung durch Sie.

Ja, ich möchte den monatlich erscheinenden NAA-Newsletter abonnieren. E-Mail: \_\_\_\_\_

Bitte senden Sie mir ein weiteres Katalogexemplar zu.

Bitte senden Sie Ihren Katalog auch an:

Name, Vorname Funktion

E-Mail Telefon

Firmenname

Straße PLZ/Ort

Mit meiner Anmeldung akzeptiere ich die AGB der NAA

Datum Unterschrift/Stempel

\* verbindliche Angaben

NAA Nürnberg Akademie für Absatzwirtschaft GmbH • Erlenstegenstraße 7 • 90491 Nürnberg

## Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)

### A. Allgemeine Bedingungen:

#### §1. Geltung unserer Geschäftsbedingungen

**§1.1.** Die Geschäftsbedingungen der Nürnberger Akademie für Absatzwirtschaft haben ausschließende Gültigkeit. Ergänzungen und Änderungen der Vertragsbedingungen bedürfen der Schriftform. Abweichende Bedingungen des Vertragspartners erkennen wir nicht an, es sei denn, wir haben der Geltung schriftlich ausdrücklich zugestimmt.

**§1.2.** Unsere Geschäftsbedingungen gelten auch für alle künftigen Geschäfte mit dem Vertragspartner.

#### §2. Vertragsschluss

Bestellungen und Anmeldungen durch den Vertragspartner, die über unsere Website zustande kommen, sind bindende Angebote. Die Nürnberger Akademie für Absatzwirtschaft ist berechtigt, das Angebot des Vertragspartners innerhalb von zwei Wochen durch Zusendung einer Auftragsbestätigung per E-Mail, per Post oder per Fax anzunehmen. Mit Zugang der Auftrags- oder Anmeldebestätigung beim Vertragspartner kommt der Vertrag zwischen NAA und dem Vertragspartner zustande.

#### §3. Schlussbestimmungen

**§3.1.** Es gilt das Recht der Bundesrepublik Deutschland. Die Regelungen des internationalen UN-Kaufrechtes finden keine Anwendung.

**§3.2.** Gerichtsstand für alle Verpflichtungen und Streitigkeiten ist - soweit rechtlich zulässig - Nürnberg, Firmensitz der Nürnberger Akademie für Absatzwirtschaft.

Auch wenn die im Klageweg in Anspruch zu nehmende Vertragspartei nach Vertragsabschluss ihren Wohnsitz oder ihren gewöhnlichen Aufenthaltsort aus dem Geltungsbereich der Zivilprozessordnung verlegt oder ihr Wohnsitz oder gewöhnlicher Aufenthalt zum Zeitpunkt der Klageerhebung nicht bekannt ist, ist der Gerichtsstand für alle Streitigkeiten aus dem Vertragsverhältnis Nürnberg.

**§3.3.** Sollten einzelne Bestimmungen des Vertrages mit dem Vertragspartner einschließlich dieser Allgemeinen Geschäftsbedingungen ganz oder teilweise unwirksam sein oder werden, so wird dadurch die Gültigkeit der übrigen Regelungen nicht berührt. Die ganze oder teilweise unwirksame Regelung soll dann durch eine Regelung ersetzt werden, die der unwirksamen in ihren wirtschaftlichen Konsequenzen möglichst nahe kommt.

### B. Seminare und Veranstaltungen:

**§1.** In den Seminargebühren sind folgende Leistungen enthalten: Praxisnahe und kompetente Referenten, umfangreiche Teilnehmerunterlagen, Teilnehmerzertifikat, Mittagessen, Pausengetränke und ein alkoholfreies Frischgetränk zum Mittagessen.

Nicht im Preis enthalten sind hingegen Übernachtungskosten, Parkgebühren, Frühstück und Abendessen. Diese müssen direkt mit dem Hotel abgerechnet werden.

**§2.** Der Rechnungsbetrag wird 14 Tage nach Rechnungsstellung fällig. Sollte die Anmeldung kurzfristig (weniger als 14 Tage vor Beginn) erfolgen, muss der Rechnungsausgleich in jedem Falle vor Antritt des Seminars erfolgt sein.

Die NAA ist berechtigt, den Teilnehmer auszuschließen, wenn sie ihn nach Ablauf der jeweiligen Zahlungsfrist eine Nachfrist zur Zahlung gesetzt und erklärt hat, dass sie dem Teilnehmer nach erfolglosem Ablauf der Nachfrist vom Seminar bzw. Studium ausschließt. Bei Zahlungsverzug werden - der gesetzlichen

Regelung entsprechend - 5% Verzugszinsen über dem jeweils aktuellen Basiszinssatz verlangt und berechnet.

### **§3. Rücktrittsregelung und Vertragsaufhebung bei Seminaren:**

Die NAA ist bis spätestens 2 Wochen vor Beginn des vom Teilnehmer gewählten Programms berechtigt, vom Vertrag zurückzutreten, wenn sie die Veranstaltung wegen ungenügender Teilnehmerzahl nicht durchführen kann. Selbiges gilt bei einer Verhinderung des Trainers bzw. Veranstaltungsleiters aus wichtigem Grund. Weitergehende Ansprüche des Teilnehmers sind ausgeschlossen.

Nach der rechtsverbindlichen Anmeldung zu Veranstaltungen oder Seminaren können Stornierungen oder Umbuchungen bis 35 Tage vor Beginn gegen eine Bearbeitungsgebühr von 120 Euro vorgenommen werden. Bei Stornierungen oder Umbuchungen weniger als 35 Tage vor Veranstaltungsbeginn wird die Seminar- oder Studiengebühr in voller Höhe fällig. Wird ein Ersatzteilnehmer angemeldet, entstehen keine zusätzlichen Kosten. Stornierungen und Umbuchungen des Teilnehmers müssen schriftlich erfolgen.

**§4.** Geringfügige Änderungen in den Inhalten und der Zeitdauer des Studiums bzw. Seminars bleiben vorbehalten. Sie berechtigen den Teilnehmer nicht zur Vertragskündigung. Sollten Trainer ihre Teilnahme absagen müssen, bemüht sich die NAA um eine Verschiebung der Veranstaltung oder einen geeigneten Ersatzreferenten. Eine weitergehende Haftung der NAA ist ausgeschlossen.

### **§5. Urheberrecht**

Alle Urheberrechte bleiben vorbehalten, NAA oder berechtigte Dritte behalten sich alle Veröffentlichungs-, Vervielfältigungs-, Bearbeitungs- und Verwertungsrechte an den Inhalten von Veranstaltungen, insbesondere den ausgegebenen Arbeitsunterlagen in schriftlicher, wie auch in digitalisierter Form ausdrücklich vor. Bei Zuwiderhandlungen ist durch den Vertragspartner gegebenenfalls Schadensersatz zu leisten.

### **§6. Datenschutz/ Angaben des Anmelders**

**§6.1.** Anmelder müssen ihre korrekten Adressdaten angeben. Im Falle der Missachtung behält sich die NAA vor, rechtliche Schritte in die Wege zu leiten.

**§6.2.** Personenbezogene Daten werden gespeichert und unter strikter Beachtung der geltenden Datenschutzvorschriften verarbeitet und genutzt. Wir wahren den Grundsatz, personenbezogene Daten nicht zu verkaufen, zu vermieten oder auf andere Weise verfügbar zu machen. Wir versichern, dass Ihre Daten mit Sorgfalt behandelt und nur für Zwecke des mit dem Vertragspartner geschlossenen Vertrages oder eigene Werbezwecke genutzt werden. Durch die Anmeldung erklärt sich der Kunde mit der Speicherung seiner Daten einverstanden.