

Management-Kompetenz im Finanz- und Rechnungswesen

8-tägiger Lehrgang in 2-mal 4 Tagen für Führungskräfte, die ihre Kompetenz in den wichtigsten Kernthemen des Finanz- und Rechnungswesens steigern und damit über das notwendige Rüstzeug verfügen wollen, um in finanzwirtschaftlichen Fragestellungen die Abhängigkeit von Spezialisten reduzieren zu können.

Konzept

Dieser Lehrgang ist für Führungskräfte aus Executive und General Management-Funktionen, Marketing, Verkauf, Technik, F+E, Produktion oder sonstigen Funktionen konzipiert. Ihnen gemeinsam ist, dass sie finanzielle Pläne und Budgets erstellen, Controlling Reports auswerten und in Massnahmen umsetzen müssen, für Ergebnisbeitrag, Cash-flow oder Rendite ihres Verantwortungsbereichs verantwortlich zeichnen.

Sie beantragen Investitionsentscheidungen, beeinflussen Kostenstrukturen und Kapitaleinsatz. Sie sollten Bilanzen sowie Gewinn- und Verlustrechnung verstehen und – last, but not least – wissen, mit welchen Massnahmen finanzielle Ziele wie ROI, EBIT, ROE usw. erreicht werden können. Klar, dass die nötigen Grundlagen, Reports und Zahlen dazu vom dafür ja zuständigen Finanz- und Rechnungswesen/Controlling geliefert werden. Damit alleine ist es jedoch nicht getan. «Liefern» bedeutet nicht, die Verantwortung zu tragen. Die Verantwortung für den finanziellen Erfolg ist einzig und alleine eine Sache der dafür zuständigen Führungskräfte. Sie ist nicht delegierbar und muss auch von Führungskräften ohne profunde Aus- und Weiterbildung in diesem Spezialgebiet wahrgenommen werden.

Wir laden Sie ein, Ihre Management-Kompetenz durch diesen kompakten, systematisch aufgebauten Lehrgang weiterzuentwickeln.

Themenschwerpunkte

Teil 1

Die Instrumente des Finanz- und Rechnungswesens

Führungskräfte steuern mit Deckungsbeiträgen und Cash-flow, Investoren und Analysten denken in Rendite- und Shareholder Value-Kategorien.

- > Die wichtigsten Begriffe des Finanz- und Rechnungswesens
- > Zusammenhänge finanzwirtschaftlicher Ziele
- > Instrumente des Finanz- und Rechnungswesens

Bilanzen, Erfolgsrechnungen und Managementreports

Führungskräfte erhalten laufend finanzwirtschaftliche Dossiers: Bilanzen, Erfolgsrechnungen, Managementreports, Controlling-Berichte, Wirtschaftlichkeitsberechnungen usw. In kurzer Zeit sollen das Wesentliche erfasst und die «Zahlen hinter den Zahlen» verstanden worden sein.

- > Bilanzen, Erfolgsrechnungen und Managementreports verstehen
- > Informationsauswertung durch Kennzahlenanalysen
- > Schwachstellen und Ungereimtes rasch erkennen

Aufwand und Erlöse planen

Wer keine Gewinne plant, wird keine erwirtschaften. Ökonomischer Erfolg beginnt mit einer konsistenten Planung von Aufwand und Ertrag. Worauf kommt es an?

- > Die Planung als zentrales Element für Erfolg
- > Strategien, Konzepte und Unternehmensziele in konsistente Pläne überführen
- > Liquidität, Ertragskraft und Renditen planen

Pläne in Budgets überführen

Das Budget und die damit zusammenhängenden Controlling-Berichte und Soll-Ist-Vergleiche gehören zu jenen Führungsinstrumenten, die das Denken und Handeln entscheidend lenken.

- > Der Planungs- und Budgetierungsprozess
- > «Richtige» Budgets als motivierende Leistungsvorgabe
- > Schwachstellen in der Praxis
- > Beyond Budgeting

Finanzierung des Geschäfts

Führungskräfte beeinflussen mit ihren Entscheidungen den Finanz- und Kapitalbedarf des Unternehmens.

- > Die Zusammenhänge zwischen strategischen Entscheidungen und der Finanzierung
- > Wieviel Kapital braucht das Unternehmen?
- > Sinnvoll finanzieren: die Möglichkeiten
- > Leverage-Effekt: Weniger Kapitaleinsatz – höhere Rendite?

Investitions- und Wirtschaftlichkeitsberechnungen

- > Investitionsplanung
- > Methoden der Investitionsrechnung
- > Beispiele und Praxis aus Investitionsprojekten

Teil 2**Controlling im Überblick**

Controlling ist mehr als nur vergangenheitsorientierte «Erbsenzählerei». Zukunftsorientierte Entscheidungen benötigen eine vorwärtsgerichtete Controlling-Kultur, die sich auf die relevanten Informationen stützt und unnötige Zahlensammlungen umgeht.

- > Ganzheitliches Controlling-Verständnis
- > Controlling-Systeme, -Methoden und -Grundbegriffe

Kostenrechnungssysteme

Aus einer Vielzahl von Kostenrechnungssystemen gilt es, die wichtigsten zu verstehen und die daraus gewonnenen Erkenntnisse im Hinblick auf unternehmerische Entscheidungen gezielt und pragmatisch einzusetzen.

- > Zusammenhänge erkennen und verstehen
- > Vollkostenrechnung versus Teilkostenrechnung
- > Einsatz der Deckungsbeitragsrechnung als Basis für Preiskalkulationen
- > Prozesskostenrechnung
- > Soll-Ist-Vergleiche und Frühwarnsysteme
- > Break-even-Analysen

Unternehmenswert steigern

Anleger und Eigner sind in der Regel nicht primär an Dividenden, sondern an der Wertsteigerung ihrer Aktien und Gesellschaftsanteile interessiert. Die Massnahmen zur nachhaltigen Wertsteigerung unterscheiden sich dabei fundamental von jenen zur kurzfristigen Gewinnmaximierung. Ein verantwortungsbewusstes, an langfristiger Wertsteigerung orientiertes Shareholder Value-Konzept dient allen, Eignern, Management, Mitarbeitern und sonstigen Anspruchsgruppen.

Neue Geschäftsideen kritisch hinterfragen

Jede neue Geschäftsidee konkurriert mit zahlreichen anderen, die finanziellen Ressourcen sind limitiert. Um die nötigen Mittel zu erhalten, werden Businesspläne und Projektvorschläge erstellt, die kritisch zu hinterfragen sind. Wie geht man dabei vor, um Spreu von Weizen zu trennen?

Gewinnpotenziale erkennen

Gewinnziele sollten nicht einfach auf Basis der Vorjahreswerte bestimmt werden. Die zentrale Frage lautet: Welches Gewinnpotenzial steckt in meinem Geschäft, sofern die Möglichkeiten zur Ergebnisoptimierung genutzt werden?

- > Wie wird das Gewinnpotenzial eines Geschäftes erkannt?
- > Durch welche strategischen und operativen Massnahmen kann das Gewinnpotenzial gesteigert werden?
- > Welche Hebel stehen einer Führungskraft zur Verfügung, um ehrgeizige Gewinnziele zu erreichen?

Teilnehmerstimmen

«Die behandelten Themen passten prima zu meinen vorhandenen Wissenslücken. Das Seminar war Klasse!»

«Ich war überrascht, dass eine an sich «trockene» Materie so praxisbezogen und leidenschaftlich vermittelt werden kann. Kompliment den Herren Referenten!»

«Wir werden noch weitere Mitarbeiter in dieses Seminar schicken.»

«Ein toller Lehrgang – genau was ich mir erhofft hatte.»

«Sehr effizient auf den Punkt gebracht. Exzellent!»

«Der Lehrgang wurde sehr lebendig gestaltet und hat meine Erwartungen klar übertroffen!»

«Ich bin vom Seminar begeistert und kann es bedingungslos weiterempfehlen. Die Begeisterung und Freude der Referenten an diesem Thema waren sichtlich spürbar und haben ansteckend gewirkt.»

**Englischsprachige Durchführungen**

Dieses Seminar wird mit ähnlichen Inhalten auch in englischer Sprache durchgeführt. Weitere Informationen und Daten: www.sgmi.ch/ens09

Deutschsprachige Durchführungen

Sem.-Nr.		Ort	Datum
96310	1. Teil	Wildhaus	06.–09. September 2010
	2. Teil	Wildhaus	08.–11. November 2010
96410	1. Teil	Flims	15.–18. November 2010
	2. Teil	Wildhaus	09.–12. Mai 2011
96111	1. Teil	Engelberg	17.–20. Januar 2011
	2. Teil	Wildhaus	09.–12. Mai 2011
96211	1. Teil	Davos	21.–24. März 2011
	2. Teil	Wildhaus	09.–12. Mai 2011

Seminargebühr: CHF 7900.– / EUR 5200.– (abhängig vom aktuellen Tageskurs)
Detailinformationen, Anmeldung via Internet: www.sgmi.ch/fuc03

Administration und Organisation

Information und Beratung

Gerne stehen wir Ihnen für nähere Informationen zu den einzelnen Seminaren oder für die telefonische Beratung zur Auswahl des für Sie geeigneten Weiterbildungsbausteins zur Verfügung.

Anmeldung

Bitte füllen Sie beiliegende Anmeldekarte aus, und senden Sie diese an uns.

SGMI Management Institut St. Gallen
Tellstrasse 18, CH-9000 St. Gallen
Telefon +41 (0)71 223 50 30
Telefax +41 (0)71 223 50 32
Internet www.sgmi.ch
E-Mail seminare@sgmi.ch

Nach Erhalt Ihrer Anmeldung senden wir Ihnen per Post:

- > die Bestätigung Ihrer Anmeldung mit Rechnung
 - > Informationen zu Ablauf, Hotel und Anreise
 - > das Zimmerreservationsblatt für Ihre Hotelbuchung
- Sollte das Seminar bereits ausgebucht sein, werden Sie unverzüglich davon unterrichtet. Kleinere Programmänderungen und Referentenumstellungen bleiben vorbehalten.

Seminargebühr, Euro

Die Seminargebühr beinhaltet die Kosten für das Seminar (ohne allfällige Mehrwertsteuer) und die Seminarunterlagen. Nicht enthalten sind sämtliche Hotelleistungen wie Übernachtung und Verpflegung, die vom Teilnehmer direkt dem Hotel zu bezahlen sind. Die Seminare können nur als Ganzes gebucht werden. Versäumte

Seminartage oder Seminarteile können nicht nachgeholt werden. Die Seminargebühr kann in Schweizer Franken oder in Euro zum jeweiligen Tageskurs bezahlt werden.

Umbuchung, Stornierung

Umbuchungen von einer Semindurchführung auf eine andere sind nur einmalig bis 6 Wochen vor Seminarbeginn gegen eine Gebühr von CHF 350.– möglich. Stornierungen sind bis 3 Monate vor Seminarbeginn kostenlos. Bei Stornierungen zwischen 3 Monaten und 6 Wochen vor Seminarbeginn werden 40% der Seminargebühr verrechnet. Die volle Seminargebühr wird verrechnet, wenn die Abmeldung weniger als 30 Werkstage vor Seminarbeginn erfolgt. Wir empfehlen, eine Annullationsversicherung bei Ihrer Versicherungsgesellschaft abzuschliessen, die Stornokosten wegen Krankheit und anderer Ereignisse abdeckt.

Hotel

Unsere Seminarhotels sind meist Vier- oder Fünfsternehotels, die unseren Seminarteilnehmern preisgünstige Seminarpauschalen verrechnen. Die Zimmerreservation übernimmt das Management Institut St. Gallen aufgrund Ihres retournierten Zimmerreservationsblattes. Wir bitten Sie, das Zimmerreservationsblatt auszufüllen und an SGMI, Tellstrasse 18, CH-9000 St. Gallen, zu senden. Das Hotel stellt jedem Teilnehmer individuell Rechnung, die Bezahlung der Rechnung erfolgt durch den Teilnehmer direkt beim Auschecken am letzten Seminartag. Angaben zu Hotel und Anreise erhalten Sie mit der Anmeldebestätigung.

Die vollständigen «Allgemeinen Geschäftsbedingungen» können im Internet unter www.sgmi.ch/agb entnommen werden.

Anmeldekarte

Wir melden uns für folgende Seminare an:

Nummer/Datum	Name	Vorname
	Geburtsdatum	
	Firma	
	Strasse	
	PLZ/Ort	
	Telefon	Fax
	E-Mail	Anzahl Beschäftigte
	Branche	Funktion
	Datum	Unterschrift

Wir freuen uns über Ihre Anmeldung. Bitte senden Sie uns den Anmeldebogen per Post oder Fax.

SGMI Management Institut
St. Gallen
Tellstrasse 18
CH-9000 St. Gallen
Telefon +41 (0)71 223 50 30
Telefax +41 (0)71 223 50 32
Internet www.sgmi.ch
E-Mail seminare@sgmi.ch

oder registrieren Sie sich via Internet unter www.sgmi.ch