

Methoden und Techniken der Ergebnissicherung

Strategien zur konkreten Umsetzung der Ergebnissicherung

DIE THEMEN

- Nachhaltige und systematische Ergebnissicherung: Risikofelder, Strategien, Werkzeuge
- Indikatoren zur Bestimmung des Risikos
- Identifikation von Konjunkturveränderungen und deren professioneller Umgang
- Steuerungsinstrumente zur Umsatzsicherung
- Wie transparente Kommunikation den Unternehmenserfolg voranbringt
- Möglichkeiten, Use-Cases und Practice Beispiele

Hochaktuell durch
Coronakrise!

IHRE REFERENTEN

Dr. Günter Lubos

Mitglied der Geschäftsleitung,
Dr. Wieselhuber & Partner GmbH,
München

Dr. Peter Fey

Mitglied der Geschäftsleitung,
Dr. Wieselhuber & Partner GmbH,
München

Martin Reim

Geschäftsführer und CFO,
Schwanhäuber Industrie Holding GmbH & Co. KG

Ihr Leitfaden für die Ergebnissicherung in der Praxis

Ziel des Seminars

Die konjunkturellen Entwicklungen und dessen Auswirkungen auf die Unternehmen sind oftmals schwer einzuschätzen. Vom Abschwung bis hin zur Depression, negative Auswirkungen und unangenehme Konsequenzen für das Unternehmen bleiben nicht aus. Umso wichtiger ist es angesichts dieser Unsicherheiten eventuelle Risiken frühzeitig zu identifizieren und diese vorausschauend zu minimieren.

Dieses Seminar beantwortet die Frage, wie Risiken frühzeitig erkannt und entschärft werden können. Profitieren Sie von der umfassenden Erfahrung der Referenten und lassen Sie sich anhand eines Praxisfalls darstellen, wie bei einer wirkvollen Ergebnissicherung vorzugehen ist.

Teilnehmerkreis

Fach- und Führungskräfte aus dem Bereich

- Controlling, Reporting
- Planung, Steuerung

sowie CFOs und kaufmännische Leiter, die im Rahmen Ihrer Aufgabenstellung im Unternehmen Maßnahmen zur Ergebnissicherung anregen, einleiten, überwachen und steuern müssen.

Inhouse

Sie haben einen Weiterbildungsbedarf in Ihrem Unternehmen, jedoch nur ein kleines Budget zur Verfügung?

Ein Inhouse-Seminar rechnet sich meist schon ab fünf Teilnehmern. Gerne senden wir Ihnen ein unverbindliches Angebot zu.

IHRE REFERENTEN

Dr. Günter Lubos

Mitglied der Geschäftsleitung,
Dr. Wieselhuber & Partner GmbH,
München

Martin Reim

Geschäftsführer und CFO,
Schwan Stabilo Gruppe,
Schwanhäußer Industrie Holding GmbH & Co. KG,
Heroldsberg

Dr. Peter Fey

Mitglied der Geschäftsleitung,
Dr. Wieselhuber & Partner GmbH,
München

Ihr Nutzen

- Sie erhalten vertiefte Kenntnisse zu Strategien, Instrumente und Vorgehensweisen, mit deren Hilfe Sie in schwankenden und konjunkturell unsicheren Zeiten systematische Ergebnissicherung betreiben können.
- Sie lernen typische Situationen kennen, die eine Ergebnissicherung erfordern und erfahren, wie Sie professionell damit umgehen.
- Sie nehmen konkrete Handlungsempfehlungen mit, die Sie in Ihrer betrieblichen Aufgabenstellung sofort praktisch umsetzen können.
- Sie profitieren von einem ausführlichen Praxisbericht, zahlreichen Anwendungsbeispielen und Experten-Tipps, deren Einsatz Sie wirkungsvoll nutzen können.

Jeweils von 9:00 - 17:00 Uhr

Seminarleitung: Dr. Günter Lubos

Grundlagen einer systematischen und nachhaltigen Ergebnissicherung

- Gefahr erkannt - Gefahr gebannt?
- Erfolgs- und Misserfolgsmuster
- An den richtigen Stellschrauben drehen
- Ablauf und Vorgehensweise
- Anforderungen an das Controlling

Standortbestimmung und Risikoprofil

- Größe, Branche und Geschäftsmodell als Risikotreiber
- Instrumente zur Identifikation von Risikograd und Risikodimension
- Kennzahlen zur Bewertung von Performanceentwicklung und -status

Auswirkungen eines Konjunkturabschwungs

- Mengenrückgang und Preiserosion
- Leerkosten und Unterauslastung
- Unzureichende oder fehlende Gemeinkostendeckung

Ein Fall- und Erfahrungsbeispiel aus der Praxis

Martin Reim

- Vorstellung und Ausgangslage
- Herausforderung für das Unternehmen
- Die Vorgehensweise - was lief gut und was lief weniger gut
- Die Lösungsansätze

Strategie zur Ergebnissicherung

Dr. Lubos, Dr. Fey

- Welche kurz- mittel-, und langfristigen Maßnahmen führen zum Ziel?
- Gemeinkostensenkung - ein robuster Schritt zur Ergebnisverbesserung?
- Kostenmaßnahmen vs. Umsatzsicherung als Strategie - welche Prioritäten wann setzen?

Umsatzsicherung - die Risiken auf der Absatzseite minimieren

Dr. Fey

- Vertriebsintensivierung und Umsatzsicherung als ergänzende Mittel
- Relevante Kennzahlen für den Vertrieb/ Vertriebscontrolling
- Erfolgreiche Umsatzstabilisierung im Abschwung

Sicherung des Ergebnisses durch adäquaten Führungsstil

Dr. Lubos

- Wie erreiche ich das Ziel der Ergebnissicherung?
- Auswirkung der Ergebnissituation auf die Führung
- Einfluss der Ergebnissicherung auf die Unternehmensorganisation
- Internes Teambuilding für den Erfolg

Konsequente Kommunikation der Handlungserfordernisse

- Richtige Kommunikationsstrategie für den Erfolg
- Was an wen zu welchem Zeitpunkt kommunizieren?
- Umgang mit Widerständen

Methoden und Techniken der Ergebnissicherung

ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de
www.forum-institut.de
Webcode 2006574

Tel. +49 6221 500-500
Fax +49 6221 500-555



ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

- Methoden und Techniken der Ergebnissicherung
- Ja, ich bin damit einverstanden, dass das FORUM Institut mir Informationen zu Veranstaltungen
- per E-Mail per Telefon übermitteln darf.
- Meine Einwilligung kann ich jederzeit widerrufen.

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort/Land

Tel./Fax

E-Mail

Ansprechpartner/-in im Sekretariat

Datum, Unterschrift

Inhouse-Schulung:

Wir bieten das Seminar auch als Inhouse-Schulung in Ihrem Unternehmen an. Gerne erstellen wir Ihnen ein unverbindliches Angebot. Sprechen Sie mich an.

Termin/Veranstaltungsort:

25. - 26. Juni 2020 in Köln
von 9:00 - 17:00 Uhr
Pullman Cologne
Helenenstr. 14 · 50667 Köln
Tel. +49 221 275-0 · Fax +49 221 275-2205

Gebühr:

€ 1.690,00 (+ gesetzl. MwSt.)
inkl. hochwertiger Dokumentation (auch zum Download), Zertifikat, Arbeitssessen, Erfrischungen und Kaffeepausen.

Das Seminar ist teilnehmerbegrenzt. Eine zeitnahe Anmeldung wird empfohlen.

Zimmerreservierung:

Bitte nehmen Sie für Ihre Zimmerreservierung Kontakt mit dem Tagungshotel oder einem nahe-
liegenden Hotel auf. Wir empfehlen Ihnen möglichst
früh zu buchen.

AGB

Es gelten unsere Allgemeinen
Geschäftsbedingungen (Stand: 01.01.2016), die wir
auf Wunsch jederzeit übersenden und die im
Internet unter www.forum-institut.de/agb
eingesehen werden können.

IHR ANSPRECHPARTNER



Martina Reck
Konferenzmanagerin ReWe/IT
Tel. +49 6221 500-820
m.reck@forum-institut.de

