

# Budget – Mit Plan zum Erfolg

## Ziele

Jedes Jahr von vorne: Der Planungsprozess steht wieder an, die Budgets müssen erstellt werden.

Welche Faktoren müssen berücksichtigt werden? Wie wird das Budget richtig geplant? Was passiert bei Abweichungen?

Lernen Sie, wie Budgets und Planungen zielgerichtet und effizient erstellt werden.

## Inhalte

- Der Management Zyklus: Von der Zieldefinition hin zur effektiven Kontrolle
- Zielformulierung: Ziele sinnvoll gestalten und kommunizieren
- Budgetierung: Vom klassischen Kostenstellenplan über Zero Based Management bis hin zu Beyond Budget
- Budgetierungs-Instrumente: Ermittlung von realen Planzahlen
- Budget-Analyse: Plausibilitätsprüfung und GAP-Analysen
- Kennzahlen: Vom Cashflow bis EVA
- Budget-Kontrolle: Budgetsteuerung bei Planungsabweichung

Mit den modernen Planungsinstrumenten und Tools können Sie Ihre Budgets plausibel erstellen.

## Ravensberger Garantie

- ✓ Intensive Lernatmosphäre – kleine Gruppen mit maximal 8 Teilnehmern
- ✓ Kurze Dauer – hoher Lernerfolg
- ✓ Umfangreiche Seminarunterlagen – sowohl schriftlich als auch digital
- ✓ Zertifikat
- ✓ Nachbetreuung
- ✓ Kostenlose Parkplätze
- ✓ Kaffee-Pausen mit Imbiss
- ✓ Business Lunch

## Ihre Vorteile

Sie lernen den gesamten Prozess von der Budget-Erstellung bis zur Kontrolle kennen und verstehen. Die Wege zum Ziel werden transparent und somit steuerbar!

## Extra

In den Pausen und nach dem Seminar können auf Wunsch die unternehmensinternen Fragestellungen zum Budget besprochen werden. Bitte bringen Sie dafür Ihre Unterlagen mit.

## Termine

- 27. – 28.08.2012, Bielefeld
- 25. – 26.09.2012, Hannover
- 29. – 30.10.2012, Hannover
- 22. – 23.11.2012, Bielefeld

## Inhouse

Budget – Mit Plan zum Erfolg ist auch als Inhouse-Seminar buchbar. Sprechen Sie uns an. Wir freuen uns auf Ihren Anruf!

## Budget – Mit Plan zum Erfolg

### Tag 1

#### 09.00 Uhr Grundlagen der Planung: Vom Management-Zyklus zur operativen und strategischen Zieldefinition

- Einführung in die Unternehmensplanung
- Planung und Controllingsysteme
- Operative und strategische Werkzeuge
- Management-Zyklus
- Strategischer Planungszyklus

#### 10.45 Uhr Kaffee- und Teepause

#### 11.00 Uhr Betriebswirtschaftliches Rüstzeug – Cashflow, Planbilanz und Controlling

- Grundlagen des Rechnungswesens
- Vollkostenrechnung und Deckungsbeitragsrechnung als Planungsgrundlage
- Aufbau und Funktion der Rechnungssysteme
- Vom einfachen Cashflow zum Discounted Cashflow
- Net Present Value als Planungsgröße (Investitionsrechnung)
- Plan-Bilanz und -GuV als Bestandteil der integrierten Unternehmensplanung

#### 13.15 Business Lunch

#### 14.00 Uhr Moderne Methoden der Unternehmensplanung – Grundsätze ordnungsgemäßer Planung

- Aufbau der Grundsätze ordnungsgemäßer Planung (GOP)
- Funktionen und Grundlagen der Planung
- Operative und strategische Analyseinstrumente (SWOT, Porter's 5-Forces, Portfolio-Analysen, u.v.a.m.)
- Ziel- und Strategiefestlegung
- Strategische und operative Planung
- Forecast und revolvierende Planung

#### 15.45 Uhr Kaffee- und Teepause

#### 16.00 Uhr Kennzahlen – von den Klassikern (ROI, ROS) bis zu den modernen KPIs (EBITDA, EVA, CFROI)

- Klassische Renditekennzahlen
- Strukturkennzahlen (Bilanz und GuV)
- Moderne Kennzahlen / Key Performance Indicators
- Kennzahlen als Planungshilfe
- Kennzahlen-Baum als Management-Tool
- Bedeutung des Leverage-Effektes und Finanzierung
- Kapitalkosten (WACC) und ihre Bedeutung

#### 17.15 Uhr Zusammenfassung der Ergebnisse

#### 17.30 Uhr Ende des ersten Seminartages

Nach dem ersten Seminartag besteht die Möglichkeit, unternehmensinterne Fragestellungen individuell mit dem Trainer zu besprechen.

### Seminarunterlagen

Das umfangreiche Skript stellen wir Ihnen als schriftliche Unterlage und nach dem Seminar auch als digitale Version zur Verfügung.

Die Unterlagen können Sie auch firmenintern weiternutzen.

### Business Coaching

Für tiefergehende unternehmensspezifische Hilfestellungen können Sie zusätzlich ein Business Coaching im Anschluss an das Seminar oder direkt bei Ihnen am Arbeitsplatz buchen.

Gerne beraten wir Sie. Rufen Sie uns an.

# Budget – Mit Plan zum Erfolg

## Tag 2

### **09.00 Uhr Instrumente und Methoden der Budgetierung – Zero Based Management bis Beyond Budget**

- Zero Based Planning und –Budget
- Beyond Budget
- Business Plan
- Business Case
- Target Costing als Budgetierungsverfahren
- Szenario-Techniken

### **10.45 Kaffee- und Teepause**

### **11.00 Uhr Aus der Praxis: Entwicklung der Planzahlen und Plausibilisierung der Planung**

- Top-Down / Bottom-Up:  
Gegenstromverfahren in der Praxis
- Aufbau des Budgets
- Erstellung der einzelnen Teilpläne
  - Umsatz- / Absatzplan
  - Produktionsplanung
  - Lagerplan
  - Investitionsplan
  - Personalplanung
- Methoden zur Ermittlung der Planzahlen:
  - Kennzahlen- bzw. historienbasierte Verfahren
  - Analytische Methode
  - Expertenurteil
  - Analogieschlüsse
  - Algorithmische Verfahren
- Business Case Studies

### **13.15 Business Lunch**

### **14.00 Uhr Analyse des Budgets – Abweichungen erkennen und deren Ursache verstehen**

- Soll- / Ist-Vergleich
- Break-even-Analyse
- ABC-Analyse
- Prozesskostenrechnung

### **15.45 Uhr Kaffee- und Teepause**

### **16.00 Uhr Was tun bei Abweichungen? Budgetsteuerung – Chancen und Grenzen**

- Diskussion
- Klärung offener Fragen
- Praktische Beispiele

### **17.15 Uhr Zusammenfassung der Ergebnisse**

### **17.30 Uhr Ende des Seminars**

## **Voraussetzungen**

Betriebswirtschaftliche Kenntnisse sind nicht erforderlich.

## **Zielgruppe**

Dieses Seminar ist geeignet für Führungskräfte und Kostenstellenverantwortliche, die Budgets zur Steuerung und Planung erstellen wollen.

## **Methoden**

„Aus der Praxis für die Praxis“ ist das Motto aller Seminare von RAVENSBERGER. Unsere Trainer sind grundsätzlich auch als Berater oder Interimsmanager tätig und kennen die täglichen und tatsächlichen Anforderungen.

Mit folgenden Methoden arbeiten wir für den Lernerfolg:

- Impuls-Vorträge
- Aktives Lehrgespräch
- Diskussion und Analyse der Praxis-Fälle
- Entwicklung von praktischen Maßnahmen

## Budget – Mit Plan zum Erfolg

### Trainer



Volker Schulte hat als Diplom Finanzwirt (FH) und Diplom Kaufmann langjährige Erfahrung in vielen verschiedenen Führungsverantwortungen gesammelt.

Sein umfangreiches Wissen konnte er in zahlreichen Beratungsprojekten und als Interimsmanager erfolgreich in der Praxis implementieren. Als Trainer hat er weit mehr als 400 Seminare und Vorträge zu unterschiedlichen Controlling Themen gehalten. Volker Schulte ist geschäftsführender Direktor des Steinbeis Transfer Instituts „Institute for Management Accounting“ und Lehrbeauftragter der FH Bielefeld.

### Teilnehmerstimmen

„Nochmals herzlichen Dank! Die beiden Tage mit Ihnen waren sehr informativ und Spaß gemacht hat es auch. Hab ich schon weiterempfohlen.“

*Dr. M.W., Controlling verstehen und als Führungsinstrument nutzen, Stuttgart 2011*

Inhalt: 1,36

Vortragsweise: 1,18

Skript: 1,45

*Beurteilung, „Umlaufvermögen aktiv steuern – Working Capital Management nutzen, um Liquidität zu schaffen und Ratingkennzahlen zu verbessern“, 2011 Düsseldorf*

„Know-how des Trainers mit Praxisbezug.“

*V. K., Wichtige Kennzahlen steuern und kommunizieren, Frankfurt, Mai 2009*

„Inhalte wurden mit lebendigen Beispielen sehr praxisnah vermittelt.“

*S. W., Kundennutzen und Kundenwert mit Vertriebscontrolling steigern, Frankfurt, Februar 2007*

### Kontakt

Gerne beraten wir Sie:

RAVENSBERGER

Volker Schulte

Hengeberg 5

33790 Halle (Westfalen)

T + 49 (0) 52 01 . 180 96 87

F + 49 (0) 52 01 . 180 96 88

Service@ravensberger.biz

www.ravensberger.biz

### Seminargebühr

Die Teilnahmegebühr für das Seminar beträgt 1.080,00 € zzgl. der gesetzlichen Umsatzsteuer. Ab 2 Teilnehmern gewähren wir einen Rabatt von 10 %.

### Anmeldung

Sie können sich schriftlich, telefonisch oder über das Internet anmelden. Geben Sie dabei bitte den Namen des Seminars und den Termin an. Gern können Sie auch die beiliegende Fax-Antwort nutzen.



Kontakt:

0 52 01 . 180 96 87

service@ravensberger.biz



## FAX Antwort + 49 (0) 52 01 . 180 96 88

RAVENSBERGER  
Volker Schulte  
Hengeberg 5  
33790 Halle (Westf.)

Bitte ankreuzen

- Ich interessiere mich für eins der In-House Seminare und bitte um Terminabsprache.
- Bitte nehmen Sie mit mir Kontakt auf. Ich bin an einer unverbindlichen Beratung interessiert.
- Für das Seminar „ **Budget – Mit Plan zum Erfolg** “ melde ich mich verbindlich an. Eine Auftragsbestätigung werden wir Ihnen umgehend zusenden.

Termin \_\_\_\_\_

_____	_____
Name	Straße
_____	_____
Vorname	PLZ, Ort
_____	_____
Firma	Telefon
_____	_____
Abteilung/Position	E-Mail

### Datenschutz

Alle personenbezogenen Daten werden grundsätzlich vertraulich behandelt. Die für die Geschäftsabwicklung notwendigen Daten werden gespeichert und im Rahmen der Auftragsabwicklung gegebenenfalls an verbundene Unternehmen weiter gegeben. Ferner werden Adress- und Bestelldaten nur für eigene Marketingzwecke erhoben und verarbeitet. Bei der Datenverarbeitung werden Ihre schutzwürdigen Belange gemäß den gesetzlichen Bestimmungen berücksichtigt.

Hiermit erkläre ich mich einverstanden mit der Weiterverarbeitung meiner o. g. Daten unter Bezugnahme der abgedruckten Datenschutzerklärung.

Datum, Unterschrift

\_\_\_\_\_

# Allgemeine Geschäftsbedingungen

## Seminare, Lehrgänge und Konferenzen

### 1 Zustandekommen des Vertrages

Mit Eingang der Auftragsbestätigung von Ravensberger – Volker Schulte kommt der Vertrag zustande.

### 2 Zahlungsbedingungen

Die Teilnahmegebühr ist bei Erhalt der Rechnung sofort fällig. Bei Verzug ist Ravensberger berechtigt, Verzugszinsen in Höhe von 5 % p.a. über dem jeweils gültigen Basiszinssatz zu berechnen ( § 247 I BGB).

### 3 Teilnahmegebühren

Die Gebühren verstehen sich zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer. Gebührenerhöhungen werden nur weiterbelastet, wenn zwischen dem Vertragsabschluss und dem Beginn des Auftrages ein Zeitraum von mehr als vier Monaten liegt.

### 4 Rücktritt

(1) Der Kunde kann jederzeit vor Veranstaltungsbeginn seine Buchung schriftlich stornieren.

(2) Der Kunde kann bis zum Veranstaltungstermin kostenlos einen Ersatzteilnehmer benennen. Dieser muss sich verbindlich anmelden. Eine Änderungsgebühr entsteht nicht.

(3) Die Stornierung der Veranstaltung ist kostenlos, wenn sie spätestens 14 Kalendertage vor dem Termin bei der Firma Ravensberger – Volker Schulte in Schriftform eingeht. Maßgeblicher Zeitpunkt ist das Datum des Eingangs der Stornierung bei Ravensberger. Bei später eingehenden Absagen und bei Nichterscheinen wird die volle Gebühr in Rechnung gestellt.

(4) Umbuchungen innerhalb der Stornofristen werden einer Stornierung gleichgesetzt.

### 5 Leistungsinhalt

(1) Die Leistungsbeschreibungen und inhaltlichen Ausgestaltungen sind der jeweiligen Beschreibungen der gebuchten Leistung zu entnehmen.

(2) Die Leistungen werden durch entsprechend qualifizierte Referenten und Berater durchgeführt. Soweit erforderlich, hat die Firma Ravensberger – Volker Schulte ausdrücklich das Recht, Ersatzreferenten zu bestellen. Hierbei wird eine entsprechende Qualifizierung der Ersatzdozenten bzw. -berater sichergestellt. Eine Namensnennung der Referenten bzw. Berater innerhalb des Vertrages begründet keinen Anspruch des Kunden auf Durchführung des Seminars durch diesen Referenten bzw. Berater.

### 6 Haftung

(1) Die Haftung der Firma Ravensberger – Volker Schulte und ihrer Erfüllungsgehilfen ist auf Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit beschränkt, soweit nicht gesetzlich zwingend gehaftet wird.

(2) Die Firma Ravensberger – Volker Schulte haftet nicht für mittelbare Schäden, Mangelfolgeschäden sowie für entgangenen Gewinn, soweit nicht gesetzlich zwingend gehaftet wird.

(3) Die Haftungshöhe der Firma Ravensberger – Volker Schulte ist auf bei Vertragsschluss vertragstypische und vorhersehbare Schäden beschränkt, soweit eine derartige Begrenzung gesetzlich zulässig ist, also namentlich nicht in Fällen von Vorsatz und grober Fahrlässigkeit.

(4) Der Kunde wird im Rahmen seiner gesetzlichen Schadensminderungspflicht an der Vermeidung und Minderung von Schäden sowie an Ihrer Feststellung und Behebung mitwirken.

### 7 Absage von Aufträgen

(1) Weiterhin ist die Firma Ravensberger – Volker Schulte berechtigt, einen Auftrag aufgrund höherer Gewalt oder aus wichtigem Grund abzusagen und von dem Vertrag zurückzutreten.

(2) In Fällen einer Absage durch die Firma Ravensberger – Volker Schulte wird der Kunde umgehend informiert und bereits geleistete Anzahlungen werden zurückerstattet. Darüber hinausgehende Ansprüche des Kunden gegenüber der Firma Ravensberger – Volker Schulte sind ausgeschlossen.

### 8 Sonstiges

(1) Nebenabsprachen bedürfen der Schriftform. Die Aufhebung dieses Schriftformerfordernisses muss ebenfalls schriftlich erfolgen.

(2) Sollten eine oder mehrere Bestimmungen dieser Teilnahmebedingungen unwirksam sein oder werden, so bleibt die Wirksamkeit der übrigen Bestimmungen hiervon unberührt.

(3) Es gilt ausschließlich das Recht der Bundesrepublik Deutschland.

(4) Gerichtsstand ist Bielefeld.

Bielefeld, den 01. August 2004  
Ravensberger

(Stand 01/2012)