

# Controlling für Nichtkaufleute - Tools, Instrumente und Methoden

## Ziele

Wie können Sie Controlling als wichtiges Instrument zur Prioritätensetzung nutzen? Wie erreichen Sie Ihre Ziele und wann arbeiten Sie wirklich wirtschaftlich?

In diesem Seminar wird das Thema Controlling praxisnah als Tool zur planmäßigen Steuerung und Entscheidungsunterstützung vorgestellt. Neben den wichtigen klassischen Grundlagen werden die modernen Kennzahlen (EVA, EBITDA, etc.) und operative Verfahren sowie strategische Instrumente behandelt.

Gerade Sie als Entscheider müssen wissen, wie Sie diese Werkzeuge richtig einsetzen, um Ihren Bereich optimal zu steuern.

## Inhalte

- Einführung in die Grundlagen der Kosten- und Leistungsrechnung (Kosten- und Erlösrechnung, Deckungsbeitragsrechnung, Profit Center) und die modernen Kennzahlen
- Controlling als Führungsinstrument: Management Tools (Management-Erfolgsrechnung, Target Costing, Benchmarking) und Analyseinstrumente
- Planungs- und Budgetierungsprozesse mit Hilfe des Controllings
- Ganzheitliche Controllinginstrumente, vorgestellt anhand der Balanced Scorecard
- Strategisches Controlling
- Produktlebenszyklus, Erfahrungskurvenkonzept, SWOT-Analyse, Portfolio-Analyse

## 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 entwickeln ein Verständnis dafür, welche Informationen für Ihren Bereich wichtig sind und wie Sie Ihre betriebswirtschaftlichen Ergebnisse verbessern können. Nach diesem Seminar werden Sie in Controllingfragen als kompetenter Gesprächspartner wahrgenommen.

## Extra

In den Pausen und nach dem Seminar können auf Wunsch die eigenen Controlling-Unterlagen besprochen werden. Bitte bringen Sie dafür Ihre Unterlagen mit.

## Termine

- 16. – 17.04.2012, Hannover
- 23. – 24.08.2012, Bielefeld
- 10. – 11.12.2012, Hannover

## Inhouse

Controlling für Nichtkaufleute - Tools, Instrumente und Methoden ist auch als Inhouse-Seminar buchbar. Sprechen Sie uns an. Wir freuen uns auf Ihren Anruf!

# Controlling für Nichtkaufleute - Tools, Instrumente und Methoden

## Tag 1

### 09.00 Uhr Controlling als Management-Konzept – Einführung in das interne und externe Rechnungswesen

- Grundlagen des externen Rechnungswesens
- Bilanzierung nach HGB, UFRS und US-GAAP
- Grundlagen der Konzernbilanzierung
- Funktion und Bedeutung des Ratings für das Controlling
- Rechnungssysteme des internen Rechnungswesens

### 10.45 Uhr Kaffee- und Teepause

### 11.00 Uhr Aufbau, Aufgaben und Funktionen des Controllings – Vom Management-Zyklus zur Unternehmensplanung

- Der Management-Zyklus als Planungsinstrument
- Vorgehensweise und Struktur der Unternehmensplanung
- Principal-Agent Problem: Wie Sie mit der Planung motivieren

### 13.15 Business Lunch

### 14.00 Uhr Cashflow – Kapitalflussrechnung und Cash Conversion Cycle

- Definition Cashflow
- Cashflow als Steuerungsinstrument
- Discounted Cashflow / Net Present Value als Investitionsrechnung
- Der Geldumlauf – Mit dem Cash Conversion Cycle die Performance steigern

### 15.45 Uhr Kaffee- und Teepause

### 16.00 Uhr Deckungsbeitragsrechnung – fixe und variable Kosten im Griff behalten

- Vollkostenrechnung: Kostenarten, Kostenstellen und Kostenträger
- Kalkulation mit Hilfe der Vollkosten
- Deckungsbeitragsrechnung als Alternative
- DB I – III: Reporting und Kalkulation mit der DB-Rechnung
- Strukturkennzahlen und Analyse der Kosten

### 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 tieferegehende 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.

# Controlling für Nichtkaufleute - Tools, Instrumente und Methoden

## Tag 2

### 09.00 Uhr Moderne Controlling-Instrumente zur Steuerung nutzen

- Profit-Center-Rechnung und interne Leistungsverrechnung: Mit internen Märkten steuern
- Prozesskosten-Rechnung: Cost Drivers erkennen
- Target Costing: Der Markt hat das Primat
- Vom Shareholder Value zum Value Based Management - Chancen und Grenzen moderner Controlling-Systeme
- EBITDA: Funktion und Wirkungsweise
- Economic Value Added: Praktische Anforderungen an die Unternehmen

### 10.45 Kaffee- und Teepause

### 11.00 Uhr Kennzahlensysteme - Vom ROI-Werttreiber bis hin zu modernen Kennzahlen

- Mit Kennzahlen effektiv führen: Die Stellschrauben an Hand des ROI - Werttreiberbaums
- Moderne Kennzahlen und ihre Entwicklung: Von ROCE, RONA und CFROI
- Der Leverage-Effekt: Wie Sie Kennzahlen beeinflussen

### 13.15 Business Lunch

### 14.00 Uhr Analyseinstrumente effektiv anwenden

- Operative Analysen: Von der Break-Even- bis zur GAP-Analyse
- Portfolio-Techniken: Von der Produkt-Portfolio- bis zur dynamischen Kunden-Portfolio-Technik
- Strategische Instrumente: SWOT-Analyse, Branchenstruktur und Produktlebenszyklus

### 15.45 Uhr Kaffee- und Teepause

### 16.00 Uhr Balanced Scorecard - Strategisches Controlling auf den Punkt gebracht

- Strategisches Controlling: Wie die Balanced Scorecard funktioniert
- Strategische und operative Ziele richtig ableiten
- Treiber ermitteln und Messgrößen definieren
- Mit der Scorecard richtig steuern

### 17.15 Uhr Zusammenfassung der Ergebnisse

### 17.30 Uhr Ende des Seminars

## Voraussetzungen

Betriebswirtschaftliche Kenntnisse sind nicht erforderlich.

## Zielgruppe

Das Seminar ist für Fach- und Führungskräfte, die Controlling als effektives Instrument einsetzen 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

## Controlling für Nichtkaufleute - Tools, Instrumente und Methoden

### 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 verschiedenen 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 980,00 € 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 **„Controlling für Nichtkaufleute - Tools, Instrumente und Methoden“** 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) Sollte 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)