

Executive Finanzmanagement Programm

Inhouse Durchführung

Seminarnummer: INH602

Dauer: 11 Tage, nur firmenspezifisch

Ort, Termin: zu vereinbaren

Sprache: wahlweise Deutsch oder Englisch

Projektanfrage: Bitte verlangen Sie ein massgeschneidertes Angebot für ein firmenspezifisches Projekt unter: www.sgbs.ch/inh602

Beratung und Infos:

Telefon: +41 71 225 40 80

Mail: inhouse@sgbs.ch

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Verantwortliche für den wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens oder bedeutender Teilbereiche, wie

- Vorstände, Verwaltungsräte, Top Management
- Geschäftsführer und Bereichsleiter
- Verantwortliche zentraler Servicecenters, Querschnittsfunktionen, Zentralfunktionen

Konzept

Wie steuert das ergebnisverantwortliche Management den finanziellen Erfolg eines oder mehrerer Unternehmen? Wie können finanzielle Ergebnisse unter Einbindung der Führungskräfte und Zentralfunktionen erreicht werden? Welche Entscheidungen und Aufgaben des Finanzmanagements sind aus Sicht der Unternehmensführung zu treffen, um erstklassige finanzielle Resultate nachhaltig zu erwirtschaften?

Themen

Teil 1: Strategisches Management

Normatives Vorgaben

- Das Machtzentrum des Unternehmens
- Die Eigner und ihre Vertreter: Aktionärsgruppen, Gesellschafter, Aufsichtsrat, Vorstände, Handlungsbevollmächtigte, Personen mit besonderer Vertrauensstellung
- Was von oben verbindlich vorgegeben werden sollte
- Wie die Leitplanken für das nachgelagerte Management definiert werden
- Mit welchen Instrumenten deren Einhaltung kontrolliert werden

Themen

Strategische Weichenstellungen

- Die strategische Ausgangslage
- Der strategische Handlungsbedarf
- Die Unternehmensstrategie erarbeiten
- Umsetzung der strategischen Vorgaben in den Zielsystemen, den Werten und den Strategien der Bereiche und Geschäftsfelder
- Fallstricke bei der Implementierung kennen
- Mitarbeiter und Management für Neues motivieren
- Die gewollte Führungskultur prägen

Teil 2: Finanzmanagement

Die Erwartungen definieren

- Finanzielle Ziele und Erwartungen aus Sicht der Geschäftsleitung festlegen
- Finanzielle Ziele vereinbaren

Finanzielle Transaktionen, M&A

- Lizenzen für Marken, Know-How, Patente
- Management fees für Leistungen
- Zinsen für Darlehen
- Dividendenzahlungen
- Gesetzeskonforme Verrechnungspreise
- Weitere Leistungsverrechnungen

Modernes Finanzmanagement

- Messgrößen für Profitabilität und Rentabilität
- Die Gesetzmässigkeiten der eigenen Branche bzgl. Profitabilität und Rentabilität interpretieren
- Ehrgeizige Gewinnziele setzen, anspruchsvolle Budgets ausarbeiten

Teil 3: Ebit-Performance

Die eigene Gewinn-Position

- Welcher «Gewinntyp» ist mein Business?
- Der richtige Break-Even-Punkt?
- Die Schwankungslogik der Branche
- Wie flexibel müssten wir sein und wie erreichen wir die notwendige Kostenflexibilisierung?

Das Gewinnsteigerungs-Programm

- Die Treiber für die eigene Profitabilität
- Die Massnahmenprogramme
- Zu einer Ertragsperle werden oder die gute Ertragssituation erhalten

Finanzielle Resultate erreichen

- Ebit-Ziele erreichen
- Rentabilität steigern
- Kapitaleinsatz optimal gestalten
- Wertschöpfungstiefe, make or buy
- Unternehmenswert steuern
- Liquide bleiben

Inhouse-Anfrage

Planen Sie eine firmenspezifisches Seminar? Ein massgeschneidertes Management Programm? Brauchen Sie einen engagierten Partner für Management Development oder Talententwicklung? Oder geht es darum, die Kompetenz unserer Business School für einen Workshop mit Vorständen, Geschäftsführern und Executives zu nutzen? Oder unsere

Consultants dafür einzusetzen, Ihre zentrale Welt-Strategie in 100 Ländern gemeinsam mit dem lokalen Management umzusetzen: Vom 1-Tages-Workshop bis zum mehrjährigen Projekt:

Die St. Gallen Business School ist Ihr Partner für anspruchsvolle firmenspezifische Projekte. Lokal. National. Global.

Wir sind für Sie da!



Christian Abegglen
Dr. oec. HSG
Präsident des Verwaltungsrates der St. Galler Business School



Andreas Rippberger
Dipl. Betr.-Wirt.
Director Consulting
Spezialist für Strategie und Umsetzung



Markus Müllner
Dr. oec. HSG
Director Corporate Programs
Spezialist für Führung 4.0 und Strategie



Robert Neumann
ao. Univ. Prof. Dr.
Wissenschaftliche Leitung
MBA-Studiengänge der St. Galler Business School

Inhouse Anfrage

Wir sind an einer Zusammenarbeit mit der St. Gallen Business School im Bereich eines firmenspezifischen Projekts interessiert und bitten um Ihre Kontaktaufnahme.
Anfrageformular im Internet: www.sgbs.ch/inhouse-anfrage

Angaben zur Durchführung

Programm

Hierarchische Stufe/Funktionen der Teilnehmer

Nummer

Gewünschter Durchführungszeitraum

Gewünschte Seminarsprache

Voraussichtliche Anzahl Teilnehmende

Angaben zur Kontaktperson

Firma

Anzahl Beschäftigte

Anrede

Strasse, Nummer

Vorname

PLZ

Name

Ort

Titel (nur wenn gewünscht)

Land

Abteilung

E-Mail Kontaktperson

Funktion

Telefon Kontaktperson

Was sagen unsere Kunden?

«Besonders hervorheben möchte ich dabei die konsequente Ausrichtung der Lehrmethoden an der Selbstbefähigung der Seminarteilnehmer.»



WITTENSTEIN

Dr. Manfred Wittenstein



«Die Trainings wurden inhaltlich sehr praxisnah gestaltet, darüber hinaus sind firmeninterne Inhalte mit eingeflossen. Daraus entstand ein hoher Umsetzungstransfer, der anhält.»

ALTANA

Annette Lampe, Verantwortliche für die Durchführung des Management Development Programmes bei ALTANA Chemie AG



«Yes, excellent. In all cases, we had a very good mix of pragmatic people who possessed both good theoretical background and solid real world experience.»

HEIDELBERG

Robert Crooker,
Senior Vice President Product Strategy
Heidelberg Druckmaschinen AG



«Insgesamt erzielten wir sehr gute Ergebnisse, die sich in überdurchschnittlichen Feedback-Werten widerspiegeln aber auch an der intensiven Nachfrage seitens der Mitarbeiter.»

Microsoft

Andrea Fichtelmann,
Field Readiness Managerin BMO
Microsoft Deutschland GmbH

