

# Finanzielle Führung und Controlling

## Inhouse Durchführung

**Seminarnummer:** INH650

**Dauer:** 6 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/inh650](http://www.sgbs.ch/inh650)

### Beratung und Infos:

Telefon: +41 71 225 40 80

Mail: [inhouse@sgbs.ch](mailto:inhouse@sgbs.ch)

## Zielgruppe

1. Führungskräfte mit Budgetverantwortung.
2. Verantwortliche für Ergebnis-, Umsatz- und Kostenziele
3. Führungskräfte, die eine praxisbezogene, gut strukturierte Systematik zur finanziellen Führung, zur Planung und Erfolgssteuerung benötigen.

## Konzept

Sie haben Budgetvorgaben und stellen fest, dass die Zielerreichung anspruchsvoller wird. Sie haben Gewinn- und Rentabilitäts-Ziele und überlegen, wie Sie diese in einem harten Wettbewerbsumfeld erreichen können. Sie möchten die Kosten besser in den Griff bekommen. Sie wollen rentables Wachstum. Das Management Know-how dazu vermitteln wir in diesem Seminar. Es bezweckt, Führungskräfte bei der Erfolgssteuerung und Ergebnisverbesserung ihres Verantwortungsbereichs zu unterstützen. Wir zeigen, wie Möglichkeiten zur Ergebnissteigerung ausgelotet werden; Gewinnsteigerungspotenziale erkannt werden; ein Programm zur Optimierung von Erfolg, Cashflow oder Rendite entwickelt wird.

## Themen

### Optimistisch planen

- Aufbau und innere Logik der Planung
- Zusammenwirken einzelner Planungsgrössen
- Prämissen für «best case» und «worst case»
- Ehrgeizig planen, die Plausibilität prüfen

### Realistisch budgetieren

- Den Budgetierungsprozess verstehen
- Geschäftsmodelle als Basis des Budgets
- Realistische, dennoch fordernde Budgets erstellen
- Markt und Umfeldeinflüsse richtig bewerten

### Flexibilität erhalten

- Auswirkungen möglicher negativer Veränderungen auf die Ertragslage
- Der Schubladenplan für schnelles Reagieren, falls Umsätze oder Margen einbrechen
- Das Gewinnpotenzial erkennen
- Das Gewinnoptimum bei günstigen Voraussetzungen und guter Führung
- Das Verlustrisiko kennen und begrenzen

### Finanzielle Ziele vorgeben

- Finanzielle Zielvorgaben als notwendige Leitplanke

- Hohe, aber realisierbare Ziele setzen

### Wertschöpfungstiefe festlegen

- Alternative Wertschöpfungsstrategien
- Vertikale Integration oder geringe Wertschöpfungstiefe?
- Die rentablen Teile der Wertschöpfung besetzen
- Outsourcing und Kostenvariabilisierung

### Ergebnisverbesserung dank Expansion

- Ergebnisverbesserung durch sinnvolle Grösse erreichen
- Das Potenzial bestehender Kunden besser nutzen
- Kundenzufriedenheit steigern, Kunden sichern, Recovery
- Marktbearbeitung und Neukundenakquisition

### Kapitalintensität steuern

- Zu viel Kapitaleinsatz gefährdet die Renditeziele
- Bewusster Einsatz von Kapital

### Controlling

- Controlling als Führungsaufgabe
- Controlling Instrumente nutzen
- Führen mit finanziellen Kennzahlen

## 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](http://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

