

BWL Intensivseminar

inkl. BWL-Unternehmenssimulation

Warum dieses Training:

Der immer schnellere Wandel auf nationalen und internationalen Märkten macht Entscheidungen »aus dem Bauch heraus« und ohne betriebswirtschaftliche Absicherung immer gefährlicher. Ein entscheidender Erfolgsfaktor für Unternehmen besteht heutzutage darin, **dass auf allen Ebenen und in allen Funktionen unternehmerisch gedacht und gehandelt wird.**

Warum mit einer Simulation:

Die Unternehmenssimulation gibt Ihnen die Möglichkeit, das **zuvor gelernte betriebswirtschaftliche Grundwissen anhand praktischer Beispiele zu vertiefen und zu „begreifen“**. Sie sind in der Lage, die wesentlichen Fachbegriffe inhaltlich und im Gesamtzusammenhang zu verstehen. Ihnen werden die wichtigsten Instrumentarien der Unternehmensplanung, der Erfolgsrechnung und der Finanzierung näher gebracht.

Das brauchen Sie:

Planung, Steuerung und Kontrolle sind unentbehrliche Komponenten einer professionellen Unternehmensführung. Die Bereitstellung und Interpretation von „relevanten“ Informationen sind entscheidend für den **Erfolg**. Die hierzu erforderlichen Kenntnisse werden Ihnen im Zusammenhang mit konkreten Anwendungen vermittelt. Sie müssen die Brücken zwischen den technischen und betriebswirtschaftlichen Bereichen eines Unternehmens verstehen, da diese ein **wichtiges Bindeglied** zwischen den produktbezogenen und den kaufmännischen Bereichen sind.

Nach dem Seminar:

- Verstehen Sie betriebswirtschaftliche Zusammenhänge und komplexen Abläufe und können diese auch in Ihrem beruflichen Umfeld analysieren und anwenden.
- Verstehen Sie, wie Unternehmensbereiche miteinander verknüpft sind.
- Wissen Sie, wie Sie Ihre Kosten beeinflussen können und tragen somit direkt zum Unternehmenserfolg bei.
- Beherrschen Sie das „BWL-Fachchinesisch“ und nutzen dies souverän in Ihren Gesprächen.
- Erkennen Sie, wie Sie die gesteckten Ziele unter Berücksichtigung wirtschaftlicher Aspekte erreichen.
- Erfahren Sie, wie Sie notwendige Investitionen absichern, welche Finanzierungsmöglichkeiten Ihnen zur Verfügung stehen und wie Sie diese bewerten.
- Wissen Sie mit finanz- und erfolgswirtschaftlichen Kennzahlen den Unternehmenserfolg zu messen und zu beeinflussen. Gewinnen Sie Sicherheit im Umgang mit betriebswirtschaftlichen Instrumenten.
- Wissen Sie wovon Kaufleute reden - und vor allem: warum!



BWL Intensivseminar

inkl. BWL-Unternehmenssimulation

Szenario der Unternehmenssimulation:

Einzelne Teams übernehmen ein Produktionsunternehmen mit der Aufgabe, dieses über mehrere Geschäftsjahre erfolgreich zu führen. Die Unternehmen (Teams) treten in realistischen Wettbewerbssituationen gegeneinander an und müssen zahlreiche unternehmerische Probleme lösen. Das Unternehmen wird als physisches Modell auf einem Spielbrett abgebildet. Die Entscheidungsebenen umfassen die Bereiche Einkauf, Produktion, Marketing und Verkauf, Finanz- und Rechnungswesen. Maschinen, Mitarbeitende und Material werden in Form von Spielsteinen von einem Unternehmensbereich zum nächsten bewegt. Somit herrscht jederzeit 100% Transparenz. Das aktuelle Marktumfeld und die eigene Unternehmenssituation sind den Teams immer vor Augen. Sie können genau nachvollziehen, wie sich getroffene Entscheidungen auswirken.

Beschreibung der Unternehmenssimulation:

Sie übernehmen die Führung eines international agierenden Unternehmens. Ihre Aufgabe ist es Ihre Firma zu einem erfolgreichen und international tätigen Unternehmen mit einem ausgewogenen Produktportfolio zu entwickeln und mehrere Produkte auf mehreren internationalen Märkten zu vertreiben.

Zu Beginn legen alle Unternehmen ihre individuelle Strategie fest. Entsprechend tätigen sie Investitionen in die Entwicklung neuer Produkte und/oder neuer Märkte, erarbeiten eine Vertriebsstrategie aus und entscheiden sich dann für eine Positionierung und eine dementsprechende Produktionsstrategie. **Sie übernehmen alle (!) Rollen eines Unternehmens:**

Geschäftsführung: Sie bestimmen die strategische Ausrichtung Ihres Unternehmens sowie die Unternehmensentwicklung. Dies beinhaltet die Planung des Produktportfolio und der Marktteilnahme. Sie entscheiden, welche Produkte Sie zu welchem Zeitpunkt auf welchem Markt vertreiben möchten. Diese Entscheidungen müssen Sie mit dem Vertrieb, der Produktion und dem Controlling abstimmen und gemeinsam einen Finanzplan erstellen.

Controlling und Finanzwesen: Sie planen die Investitionen der Anlagen, Produkt- und Marktentwicklungen sowie Personal. Sie verbuchen die Aufträge sowie den daraus resultierenden Gewinn und führen die Gewinn- & Verlustrechnungen über die einzelnen Perioden durch. Ebenso sind Sie verantwortlich für die Bilanz und die daraus resultierenden Kennzahlen. Außerdem verantworten Sie den Cash Flow und die Liquidität, so dass Sie nicht Insolvenz anmelden müssen.

Marketing & Vertrieb: Sie planen die Produktentwicklung sowie die Marktbearbeitung die in Zusammenarbeit mit dem Controlling und der F&E Abteilung. Ebenso sind Sie verantwortlich für die Akquisition von Aufträgen auf den unterschiedlichen Märkten. Je nachdem zu welchem Zeitpunkt welches Produkt und welcher Markt entwickelt sind, können Sie unterschiedliche Auftragsvolumen generieren. Diese Volumina müssen mit der Produktion abgestimmt werden, damit keine Engpässe bei der Produktion entstehen.

Einkauf & Produktion: Bestimmt das Einkaufsvolumen der nötigen Materialien und deren zeitliche Staffelung, entscheidet über Ausgestaltung und Entwicklung der Produktionsanlagen und ist zuständig für die interne Auftragsabwicklung und die rechtzeitige Produktion der jeweiligen Produkte. In Absprache mit dem Marketing und dem Vertrieb muss das Verkaufsprogramm abgestimmt werden. Je nachdem auf welchem Markt welches Produkt zu welchem Zeitpunkt verkauft wird, müssen die in jeder Periode neu geplant werden.

Erobern Sie internationale Märkte und machen Sie Gewinn! Führen Sie Ihr Unternehmen zum Erfolg und entwickeln Sie Ihr Unternehmen zu einem internationalen Weltmarktführer!

Formulare zur Planung und Auswertung des finanziellen Erfolges der Simulation:

Gewinn- & Verlustrechnung (Umsatz- & Gesamtkostenverfahren sowie Gewinn- & Verlustrechnung laut IFRS)
Bilanz inkl. Bilanzkennzahlen (Eigenkapitalrentabilität, Umsatzrentabilität, Return-on-Investment ROI, CashFlow, etc.), mehrstufige Deckungsbeitragsrechnung (Gesamt-Deckungsbeitrag und Stück-Deckungsbeitrag pro Produkt), Betriebsabrechnungsbogen, Zuschlagskalkulation mit dem Betriebsabrechnungsbogen (BAB und Zuschlagssätze werden firmenindividuell berechnet), etc.

BWL Intensivseminar

inkl. BWL-Unternehmenssimulation

Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre

- Warum ist BWL überhaupt wichtig?
- Was bedeutet ökonomisches Handeln?
- Wie trifft man ökonomische Entscheidungen?
⇒ Wie sieht ein Entscheidungsmodell aus?
- Was bedeutet strategische Unternehmensführung?
⇒ Wie sieht eine Unternehmensstrategie aus?

Management-Tools im Überblick

- SWOT-Analyse
⇒ Wo sind die Stärken und Schwächen Ihres Unternehmens?
⇒ Welche Chancen bietet der Markt?
- Produkt-Lebens-Zyklus
⇒ Wie muss ich mich in welcher Phase verhalten?
- Produkt-Markt-Portfolio
⇒ Was ist eine Cash-Cow?
- Branchenstruktur-Analyse vs. Wettbewerbsstrategie
⇒ Welche Möglichkeiten habe ich grundsätzlich einen Markt erfolgreich zu bearbeiten?
- Marktorientierte Produktstrategie
⇒ Welche Produkte kann ich auf welchen Märkten erfolgreich vertreiben?

Kostenrechnung

- Zusammenhang zwischen Umsatz, Kosten und Gewinn
⇒ Viel Umsatz heißt nicht automatisch viel Gewinn!
- Fixe Kosten, variable Kosten, Einzelkosten und Gemeinkosten
⇒ Wie beeinflussen diese meine Produktkosten?
- Preis-Absatz-Funktion
⇒ Wie viel Produkte verkaufe ich bei welchem Preis?
⇒ Was ist der optimale Preis?
- Deckungsbeitragsrechnung
⇒ Wie viel Geld bleibt beim Produkt übrig, um damit erfolgreich zu wirtschaften?
⇒ Welche Deckungsbeiträge gibt es?
⇒ Welche Entscheidungen leite ich von welcher Zahl ab?
- Break-Even-Analyse
⇒ Ab wann machen Sie Gewinn?
⇒ Wie viel Umsatzeinbruch kann ein Unternehmen verkraften, ohne Verlust zu machen?
- Teilkostenrechnung vs. Vollkostenrechnung
⇒ Wie plane und berechne ich meinen Absatz?
⇒ Welche Produkte sollen produziert werden?
- Kosten- und Preisberechnung: Die Zuschlagskalkulation und der Betriebsabrechnungsbogen (BAB)
⇒ Wie sieht eine Produktkalkulation aus?
⇒ Woher kommen Zuschlagssätze?
⇒ Wie mache ich mein Produkt billiger?

Investition und Finanzierung

- Statische und dynamische Kostenrechnung
- Kostenvergleich vs. Gewinnvergleich
- (kalkulatorische) Zinsen und Abschreibungen
- Barwert, Endwert, Kapitalwert, Annuität und Rentabilität
- Kapitalwertmethode und Interne-Zinsfuß-Methode
- Statische und dynamische Amortisationsrechnung
⇒ Wann habe ich mein investiertes Geld wieder drin?

Jahresabschluss und Bilanzierung

- Bilanzen lesen und selber erstellen
⇒ So sehen Sie, wie Ihre Firma dasteht!
⇒ In der Unternehmenssimulation werden Sie Ihre eigene Bilanz zu Ihrem Unternehmen berechnen.
- Gewinn- & Verlustrechnung verstehen und selber berechnen!
⇒ Je nachdem, wie Sie Ihr Unternehmen führen und ausrichten, werden Sie jedes Jahr/Quartal eine andere Erfolgsrechnung ausweisen.
- Betriebsergebnis, Finanzergebnis und Gewinn nach Steuern
Diese Kennzahlen werden Sie in der Unternehmenssimulation individuell für Ihr Unternehmen berechnen.
- Bilanzkennzahlen verstehen und in der Unternehmenssimulation selber erstellen
⇒ Umsatzrentabilität (ROS), Gesamtkapital-Rentabilität (ROI), Eigenkapital-Rentabilität (ROE), EBIT(DA), Cash-Flow, RoCE, ...
⇒ Mit diesen Kennzahlen **steuern Sie Ihr Unternehmen** – und werden auch gesteuert!
⇒ **Die wichtigsten Kennzahlen selber berechnen!**
Zuerst theoretisch – In der Unternehmenssimulation werden Sie diese Kennzahlen für Ihr (simuliertes) Unternehmen selber berechnen und sich mit Ihren Mitbewerbern vergleichen.

DIE UNTERNEHMENSSIMULATION

In der brettspiel-basierten Unternehmenssimulation werden Sie die einzelnen unternehmerischen Entscheidungen physisch auf dem Spielbrett ausführen. Somit herrscht jederzeit 100% Transparenz. **Sie können sofort nachvollziehen, wie sich getroffene Entscheidungen auswirken.** Der Fokus liegt nicht auf dem Spielen und Gewinnen, sondern auf dem Erkennen unternehmerischer und betriebswirtschaftlicher Zusammenhänge. **Ihr neues und verbessertes Verständnis und Entscheidungsverhalten und der dadurch verbesserte Einfluß auf Ihre Geschäftsprozesse fördern Ihre Wettbewerbsfähigkeit und Ihren Erfolg.**