



S&P Unternehmerforum ist ein zertifizierter Weiterbildungsträger nach AZAV, Ö-Cert und DIN EN ISO 9001 : 2008.
Wir erfüllen die Qualitäts-Anforderungen des ESF.

S & P Unternehmerforum
Seminare - Inhouse-Trainings



Bilanzen richtig lesen – verstehen – steuern!

Auch als Nicht-Kaufmann den Jahresabschluss „zwischen den Zeilen“ richtig lesen.

Zielgruppe:

Dieses Seminar wurde speziell für Geschäftsführer, Führungskräfte und Mitarbeiter in den Bereichen Technik, Produktion, F&E sowie Vertrieb konzipiert.

Ihr Nutzen:

1. Tag

Was kann man in einer Bilanz lesen – und was nicht?

Bilanz-ABC: Spielräume bei der Bewertung von Aktiva und Passiva richtig nutzen

Den Jahresabschluss risikoorientiert bewerten

2. Tag

Rentabilität und Liquidität mit Hilfe der Bilanz steuern und gezielt verbessern

Aufbau eines aussagekräftigen Branchen- und Konkurrenz-Vergleichs

Anforderungen an das Risikomanagement und an die Compliance-Organisation sicher erfüllen

Ihr Vorsprung:

- + Bilanzanalyse-Tool gemäß Bankenstandard
- + Branchen-Kennzahlen und Top-Kennzahlen zur optimalen Steuerung des eigenen Jahresabschlusses

Spezial:

- + Zusätzlich händigen wir Ihnen ein international anerkanntes Rating zu Ihrem eigenen Unternehmen aus
- + Praxisleitfaden „Direkter Aufbau des Risikomanagements“ (Umfang ca. 50 Seiten)

Termine:

13.-14.08.2019

München & Köln

29.-30.10.2019

Berlin & Stuttgart

10.-11.12.2019

Leipzig & Hamburg

Preis:

980,- €
zzgl. 19%
MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen als PDF,
3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee,
Erfrischungsgetränke und
Snacks in den Pausen

Programm 1. Seminartag

09.15 Uhr **Begrüßung**
Kaffee und Getränke

09.30 Uhr – 11.00 Uhr **Was kann man in einer Bilanz lesen - und was nicht?**



Jahresabschluss
zukunftsorientiert
analysieren

- > Welche Antworten liefert der Jahresabschluss zur Zukunft des Unternehmens?
- > Aufbau des Jahresabschlusses von Kapitalgesellschaften - Bedeutung von Lagebericht und Anhang
- > Welchen Offenlegungs- und Prüfungspflichten unterliegt Ihr Unternehmen?
- > Prognose- und Risikobericht: Wie gut ist das Unternehmen aufgestellt? Wie wird die Zukunft eingeschätzt?
- > Besonderheiten im Jahresabschluss von Personengesellschaften
- > Der Zeitvergleich - welche sensiblen Informationen kann ein mehrjähriger Bilanz- und GuV-Vergleich liefern?
- > Welche Aussagen im Jahresabschluss deuten auf eine drohende Unternehmenskrise hin?

Fallstudien und Praxisbeispiele: Einsatz unseres Bilanzanalyse-Tools gemäß Bankenstandard – Richtiges Lesen und Interpretieren der Bilanzanalyse

11.00 Uhr – 11.30 Uhr **Diskussion und Erfahrungsaustausch**

11.30 Uhr – 12.30 Uhr **Bilanz-ABC: Spielräume bei der Bewertung von Aktiva und Passiva richtig nutzen**

- > Aussagekräftige Gestaltung der Bilanz und der GuV - Einführung in die wesentlichen Positionen
- > Spielräume bei der Bewertung – Bilanzierungsgrundsätze und -vorschriften der Aktiva und Passiva
- > Abschreibungsmethoden und Bewertungsgrundsätze im Überblick: Anschaffungs- und Herstellungskosten, Sonderfragen zu Abschreibungen
- > Bewertung von Rückstellungen und Grenzen der Rückstellungspolitik
- > Wie kann eine unter handels- und steuerrechtlichen Aspekten optimale Gewinnverteilung erfolgen?

12.30 Uhr – 13.30 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

Programm 1. Seminartag

13.30 Uhr – 15.30 Uhr **Bilanz und GuV als Instrumente zur Steuerung des Unternehmens**

- > Welche sind die Schlüsselkennzahlen und wie werden die relevanten Informationen effektiv herausgefiltert?
- > Welche Antworten kann die GuV zur Unternehmensentwicklung liefern?
- > Wie entwickeln sich Wertschöpfung, Deckungsbeitrag und Umsatzrentabilität?
- > Mehr Ertrag durch den richtigen Ausweis von Bestandsveränderungen

Fallbeispiel: Analyse und richtige Beurteilung ausgewählter Ertrags- und Aufwandspositionen

15.30 Uhr - 16.00 Uhr **Diskussion und Erfahrungsaustausch**

16.00 Uhr – 17.30 Uhr **Den Jahresabschluss risikoorientiert bewerten**



**Sensible
Informationen
zwischen den
Zeilen lesen**


- > Bilanzen und Jahresabschluss richtig lesen, Chancen und Risiken frühzeitig erkennen
- > Analyse und richtige Interpretation des Jahresabschlusses
- > Unternehmensziele im Fokus: Stärkung des Eigenkapitals, Liquidität und Solvenz sowie Steueroptimierung
- > Offenlegungspolitik: Wie transparent möchten Sie Ihr Unternehmen darstellen?
- > Bilanzoptimierung für das Rating: Welche Bilanz-Kennzahlen sind für ein gutes Rating maßgeblich?
- > Welche Angaben im Anhang prüfen die Banken auf Plausibilität?

Fallstudien und Praxisbeispiele: Einsatz unseres Rating-Tools zur Erstellung des eigenen Unternehmens-Ratings – Kennenlernen der entscheidenden Rating-Stellschrauben

Ab 17.30 Uhr **Offene Gesprächsrunde**

Programm 2. Seminartag

8.30 Uhr - 10.00 Uhr **Versteckte Liquiditätsreserven in der Bilanz finden und erfolgreich heben**



Liquidität und
Cash Flow
sicher steuern

- > Aufbau einer Kapitalflussrechnung nach Bankenstandard - Geschäftstätigkeit, Investitionstätigkeit und Finanzierungstätigkeit
- > Wirksame Steuerung der Zahlungsströme durch eine strukturierte Finanz- und Cash Flow-Planung
- > Cash Flow und Kapitaldienstfähigkeit als Visitenkarte im Bankgespräch
- > Worauf müssen Sie bei der kurzfristigen Steuerung Ihres Unternehmens besonders achten?

Fallstudien und Praxisbeispiele: Fit für das Bankgespräch – Gemeinsame Analyse und Interpretation der Kapitalflussrechnung und Bewegungsbilanz. Damit können Sie Ihr Bankgespräch auf Augenhöhe führen.

10.00 Uhr - 10.30 Uhr **Diskussion und Erfahrungsaustausch**

10.30 Uhr - 12.00 Uhr **Rentabilität und Liquidität mit Hilfe der Bilanz steuern und gezielt verbessern**

- > Neue Anforderungen aus Basel III: Beurteilung der Bonitäts-Kennzahlen zur Vermögens- und Kapitalstruktur
- > Wie rentabel ist Ihr Unternehmen? Richtig Steuern und Entscheiden mit Hilfe ausgewählter GuV-Kennzahlen
- > Cash ist King: Zahlungsfähigkeit in unsicheren Euro-Zeiten sicherstellen
- > Top-Kennzahlen für das Treasury-Management – Analyse der strukturellen Liquidität
- > Den Cash-Kreislauf im Unternehmen gezielt verbessern: aktive Steuerung des Working Capitals - Analyse von Debitoren- und Kreditorenlaufzeiten sowie der Lagerreichweite

Fallstudien und Praxisbeispiele: Analysen zur Bilanzstruktur, den Erfolgsquellen sowie zur Liquiditätsstruktur

12.00 Uhr - 13.00 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

Programm 2. Seminartag

13.00 Uhr - 14.30 Uhr **Aufbau eines aussagekräftigen Branchen- und Konkurrenz-Vergleichs**

Ratinganalyse
zum eigenen
Unternehmen und
zur Branche

- > Aussagekraft und Grenzen von Branchen- Vergleichskennzahlen
- > Wie können Benchmarks und Vergleichsgruppen zielführend aufgebaut werden?
- > Welche Brancheninformationen stehen für nationale und/oder internationale Konkurrenz-Vergleiche zur Verfügung ?
- > Auf welche Kennzahlen kommt es bei der Beurteilung der Konkurrenz an ?
- > Welche sensiblen Informationen liefern Bilanz, GuV, Anhang und Lagebericht zwischen den Zeilen?

*Zusammen mit den Teilnehmern erfolgen Branchen- und Konkurrenz-Analysen mit Hilfe von **Fallstudien** und Praxisbeispielen.*

14.30 Uhr -15.00 Uhr **Diskussion und Erfahrungsaustausch**

15.00 Uhr - 16.30 Uhr **Anforderungen an das Risikomanagement und an die Compliance-Organisation sicher erfüllen**

Leitlinien für
Risikomanagement
und Compliance
in der Praxis

- > Bestandteile eines Risikomanagement-und Compliance-Systems im Überblick
- > Von der Risikostrategie bis zum Aufbau eines Risikohandbuches
- > Anforderungen an eine erfolgreiche Risikoinventur
- > Tax Compliance – neue Überwachungs- und Kontrollpflichten für den Mittelstand
- > Mindestanforderungen an ein internes Kontroll- und Steuerungssystem gegen Betrug und Wirtschaftskriminalität

***Muster-Leitfaden** für den direkten Aufbau des Risikomanagements im eigenen Unternehmen (Umfang ca. 50 Seiten)*

ab 16.30 Uhr **Offene Gesprächsrunde**

Referenten



Achim Schulz

Geschäftsführer Schulz & Partner GmbH

Herr Achim Schulz gründete Schulz & Partner 2007. Er berät seit 22 Jahren mittelständische Unternehmen und Banken.

Zu seinen Branchen-Schwerpunkten zählen Anlagenbau, Automotive, Banken, Finanzdienstleister, Gesundheitswesen, Handel sowie Non-Profit-Organisationen. Er berät Unternehmen in Umbruch- und Veränderungssituationen, bei Nachfolgelösungen sowie in Team-Entwicklungsprozessen.

Reiner Schon

Partner bei Schulz & Partner

Herr Reiner Schon war 23 Jahre lang im Segment Privat- und Firmenkunden bei der Dresdner Bank und der Commerzbank tätig.

Er kennt alle Facetten des Bankgeschäfts und verfügt über „Insider-Wissen“, wenn es um erfolgreiche Kreditentscheidungen geht. Gerade im Rahmen seiner letzten Funktion hat er viele Finanzierungen von Selbständigen und mittelständischen Unternehmen zur erfolgreichen Auszahlung gebracht.

Dr. Winfried Heide

Steuerberater und Wirtschaftsprüfer

Seit 1990 war Herr Dr. Heide für verschiedene große und mittelständische Wirtschaftsprüfungsgesellschaften als Geschäftsführer und Gesellschafter tätig.

2006 gründete er die eigene Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungskanzlei mit Sitz in Dresden und Freiberg. Zu seinen Schwerpunkten zählen die Prüfung mittelständischer Unternehmen, Konzernrechnungslegung sowie internationale Rechnungslegung.

Das S&P Team betreut aktuell folgende **Umsetzungsprojekte bei Unternehmen:**

- > Optimierung des Unternehmens-Ratings
- > Erstellen von Bankberichten, Unterstützen bei Kreditverhandlungen und Club-Deals
- > Auswahl zinsgünstiger Kredite für Projekt- und Wachstumsfinanzierungen
- > Diskrete Kapitalsuche für Wachstum und Investitionen
- > Gutachter für Unternehmensbewertungen und Kaufpreisermittlungen
- > Nachfolge und Generationenwechsel erfolgreich umsetzen
- > Erfolgreich im Vertrieb: Sales Training und Preismanagement

Leistungsangebot von Schulz & Partner

- > Optimierungsprogramme zur Steigerung des Unternehmenswerts
- > Ratingberatung
- > Vertriebssteigerungs-Programme für Mittelstand und Banken
- > Beteiligungs- und Finanzierungsberatung
- > Operative Umsetzungsbegleitung und Interim Management
- > Erstellen von Firmen- und Unternehmensbewertungen
- > Nachfolgelösungen
- > Restrukturierungs- und Sanierungsgutachten

Ihr Vorsprung in der Praxis



Gerne informieren wir Sie über weitere Seminare und Inhouse-Trainings. Sie erreichen uns auch über www.sp-unternehmerforum.de

Teilnehmer haben auch folgende Seminare gebucht:

- > **Pricing, Sales & Marketing**
Preis-Strategien für den nationalen und internationalen Vertrieb
- > **Mit Motivation zu Spitzenleistung**
Richtig motivieren und Ziele sicher erreichen!
- > **Richtig führen in der Praxis**
Anspruchsvolle Führungssituationen von Zielvereinbarung bis Konfliktmanagement
- > **Liquidität ausbauen - Finanzen planen - Erfolg sichern**
Liquiditäts- und Finanzplanung von A bis Z
- > **Königdisziplin Finanzierung**
Finanzen sicher steuern – Wachstum erfolgreich finanzieren

Anmeldung online:

<https://sp-unternehmerforum.de/seminar-formular/>

oder E-Mail an: service@sp-unternehmerforum.de

S & P Unternehmerforum

Seminare - Inhouse-Trainings

Bilanzen richtig lesen – verstehen – steuern!

Seminarpreis: 980 € zzgl. 19 % MwSt. - Produkt-Nr. C02b

Es gelten unsere AGB's, welche Sie unter www.sp-unternehmerforum.de einsehen können.




Förderung möglich! Teilnehmer aus fast allen Bundesländern können sich vom Europäischen Sozialfonds fördern lassen. Die Fördervoraussetzungen finden Sie auf unserer Förder-Landkarte unter www.sp-unternehmerforum.de/seminarfoerderung/

Ja, ich nehme am folgenden Seminar teil (bitte auswählen):

- | | | | |
|--------------------------------------|-------------------------------|---------------------------------|---|
| <input type="radio"/> 13.-14.08.2019 | <input type="radio"/> München | <input type="radio"/> Köln | <input type="checkbox"/> Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine |
| <input type="radio"/> 29.-10.10.2019 | <input type="radio"/> Berlin | <input type="radio"/> Stuttgart | <input type="checkbox"/> Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte übersenden Sie uns die Vortragsunterlagen als PDF-Version gegen eine Schutzgebühr von 375,- € zzgl. 19 % MwSt. |
| <input type="radio"/> 10.-11.12.2019 | <input type="radio"/> Leipzig | <input type="radio"/> Hamburg | |

Wie sind Sie auf uns aufmerksam geworden? Vielen Dank für Ihre Auskunft.

- | | | | |
|---|---|--|-------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Empfehlung | <input type="checkbox"/> Internet | <input type="checkbox"/> Newsletter | <input type="checkbox"/> Xing |
| <input type="checkbox"/> Telefon / Persönlicher Kontakt | <input type="checkbox"/> Zeitung | | |
| <input type="checkbox"/> ESF-Förderung ist beantragt
(Bitte legen Sie eine Kopie des Antrages bei) |  | Bei Anmeldung eines 2. Teilnehmers erhalten Sie jeweils 10% Preisnachlass. | |

Name und Position im Unternehmen

Name und Position im Unternehmen

Unternehmen

Anzahl der Beschäftigten

Straße, PLZ / Ort

Telefon

Telefax

E-Mail

Datum / Unterschrift

Diese Anmeldung wird durch meine Unterschrift verbindlich!

Service 
089/452 429 70-100