

Hohe Ebit-Ziele erreichen

Ergebnisverbesserung und Profitabilitäts-Steigerung

AUSGANGSLAGE

Nur wer heute gutes Geld verdient, kann ausreichend in die Zukunft investieren. Hohe Gewinnziele auch tatsächlich zu erreichen ist somit ein wichtiges Ziel nicht nur für das Unternehmen, sondern auch für all seine Mitarbeiter. Nur wer überdurchschnittlich rentiert, kann auch überdurchschnittlich in den Aufbau neuer Kernkompetenzen, neuer Geschäfte und neuer Marktpositionen investieren, und attraktive Arbeitsbedingungen und Entwicklungsperspektiven für Mitarbeiter und neuen Nutzen für Kunden bieten.

Um mindestens 20%, besser 50% rentabler als die Konkurrenz zu arbeiten und gleichzeitig hohen Kundennutzen und hohe Arbeitszufriedenheit zu erreichen, benötigt ein Unternehmen einen hohen Reife- und Kenntnisstand in Sachen ‚Gewinnmanagement‘. Viele Leistungsträger müssen dabei integriert werden, um das gemeinsame Ziel, ein hoch rentables Unternehmen zu bleiben oder zu werden, tatsächlich auch erreichen zu können. Sie als Entscheidungsträger sind dafür zuständig, die Sehnsucht nach Erfolg in das ganze Unternehmen hineinzutragen. Die Programme dazu stellen wir an diesem Seminar vor.

SEMINARZIELE

Wie wird aus einem normal rentierenden Unternehmen eine Ertragsperle? Wie können die schlummernden Gewinnsteigerungs-Potenziale im Unternehmen erkannt und gehoben werden? Was kann die Geschäftsleitung alleine bewerkstelligen, um Ebit-Ziele zu erreichen, wo

aber muss die Mitarbeiterschaft mit einbezogen werden? Wie entsteht eine positive, ganzheitlich ausgerichtete Gewinnkultur?

ZIELGRUPPE

Teilnehmende sind Executive Führungskräfte, die für Ebit-Ziele und Profitabilität verantwortlich sind und gemeinsam mit ihren Mitarbeitern die Profitabilität des Unternehmens sichern oder steigern wollen.

THEMEN

Sie lernen, ihr Unternehmen zu einer Ertragsperle zu entwickeln:

- Strategische und operative Gewinnposition
- Das Gewinnpotenzial eines Geschäfts erkennen
- Gewinn-Typologie: Welcher Gewinntyp ist das eigene Unternehmen?
- Ebit-Treiber und Gewinn-Hebel, Ehrgeizige Ebit-Ziele definieren
- Das Analysetool: Die Gewinnanalyse
- Gewinnchancen und Verlustrisiken im heutigen Geschäftsmodell
- Der Masterplan: Gewinnsteigerungs-Programm planen und realisieren
- Gewinnsteigerungspotenziale erkennen, erschliessen, kommunizieren
- Verlustquellen erkennen und abbauen
- Umsatzsteigerung, Margensteigerung
- Kostensenkung und Kostenvariabilisierung
- Optimale Kapitaleinsatz-Strategien
- Individuelles Ebit-Verbesserungsprogramm unter Einbezug zahlreicher Leistungsträger (Grossgruppen-Ebit-Konferenz)

Durchführungen und Anmeldung

Nr.	Ort	Datum
MK 5214	Küsnacht am Zürichsee	05. März 2014
MK 5224	Küsnacht am Zürichsee	02. Juli 2014
MK 5234	Küsnacht am Zürichsee	07. November 2014
Seminargebühr:	CHF 2.400.– / Euro 2.000.– zzgl. Mwst.	
Dauer:	1 Tag	
Zeit:	Start 09.45 Uhr – Lunch 13.00 Uhr – Ende 17.30 Uhr	
Anmeldung:	Mit Anmeldekarte oder im Internet: www.mab-edu.ch/mk52-ebit	

Dieses Seminar kann auch firmenspezifisch als Inhouse-Veranstaltung gebucht werden. Tel. +41 (0)44 913 15 80