



## Seminare

# Aktuelles Expertenwissen für Ihren Erfolg

Für Geschäftsführer, Mitglieder der Geschäftsleitung, Bereichsleiter, Führungskräfte aus den Bereichen HR, Vertrieb, Verkauf und Marketing

## Auslandsentsendung von Mitarbeitern und Führungskräften

Arbeits-, steuer- und sozialversicherungs- und rechtliche Aspekte

→ 09. September 2014, Frankfurt/M.

→ 11. Dezember 2014, Frankfurt/M.

## Betriebswirtschaftslehre für Nicht-Betriebswirte

Grundlagen und Fachbegriffe – Abläufe und Zusammenhänge besser verstehen

→ 01. – 02. Oktober 2014, Köln

## Umsatzwachstum durch erfolgreiche Kooperationen

Mit starken Partnern neue Märkte und Zielgruppen erschließen

→ 13. – 14. November 2014, Frankfurt/M. Mörfelden

→ 11. – 12. Dezember 2014, Düsseldorf

## Auftreten und Kommunikation unter Druck

In schwierigen Situationen das Ziel im Blick behalten und erfolgreich kommunizieren

→ 13. – 14. Oktober 2014, Frankfurt/M. Mörfelden

→ 03. – 04. Dezember 2014, Düsseldorf

# Auslandsentsendung von Mitarbeitern und Führungskräften

## Arbeits-, steuer- und sozialversicherungs- und rechtliche Aspekte

Bei der Vorbereitung und Abwicklung der Auslandsentsendung von Mitarbeitern und Führungskräften müssen insbesondere die Problembereiche des Arbeits-, Sozialversicherungs- und Steuerrecht berücksichtigt werden. Es treten viele steuerliche sowie rechtliche Besonderheiten auf, wie beispielsweise nationale lohnsteuerliche Änderungen, Entsendungsverträge, die Auswirkungen auf grenzüberschreitende Arbeitsverhältnisse haben. Deshalb: Lernen Sie kompakt die steuerrechtlichen Kenntnisse für eine erfolgreiche Auslandsentsendung kennen. Die Experten unseres Seminars stellen anhand von Praxisbeispielen die aktuellen Änderungen und Entwicklungen dar.

### Ihr Nutzen

- Erfahren Sie, wie Sie die steuerlichen Risiken für Ihr Unternehmen und Ihre Mitarbeiter verringern.
- Die Referenten erläutern Ihnen die arbeitsvertraglichen Klauseln des Entsendevertrags und gehen individuell auf Ihre Fragestellungen ein.
- Erhalten Sie Tipps, welche sozialversicherungsrechtlichen Besonderheiten Sie beachten müssen.

### Zielgruppe

Geschäftsführer sowie Personalabteilung, HR, Rechtsabteilung, Steuerabteilung, Lohnbuchhaltung, Altersversorgung

### Termine und Orte

09. September 2014, Frankfurt/M.

9.00 – 17.30 Uhr

Lindner Congress Hotel Frankfurt | Fon 069 3300200

11. Dezember 2014, Frankfurt/M.

9.00 – 17.30 Uhr

Lindner Congress Hotel Frankfurt | Fon 069 3300200

### Teilnahmegebühr

895,- € zzgl. MwSt.

inkl. Verpflegung und Seminarunterlagen

### Hinweis

→ 10 % Rabatt für DER BETRIEB-Abonnenten

→ 15 % Rabatt ab der 3. Anmeldung pro Unternehmen

Jetzt gleich auf der Rückseite anmelden →

### Themen

#### Ablaufschema einer Auslandsentsendung

##### Arbeitsrechtliche Fragestellungen:

- Erörterung unterschiedlicher Vertragsmodelle bei internationalen Mitarbeiterereinsätzen
- Durchsprache typischer Vertragsklauseln in Entsendungsverträgen
- Einfluss ausländischer Rechtsordnungen
- Gestaltung von Ruhensvereinbarungen
- Fürsorgepflichten des Arbeitgebers
- Betriebsverfassungs- und tarifvertragliche Aspekte

##### Sozialversicherungsrechtliche Aspekte

- Erläuterungen der Wirkungsweisen der internationalen Sozialversicherung
- Möglichkeiten der freiwilligen (Weiter-)Versicherung in Deutschland
- Fallbeispiele

##### Steuerrechtliche Aspekte

- Erläuterung der Besteuerung des Arbeitslohns für eine Tätigkeit im Ausland
  - > (nationale) Steuerpflicht und Steuerabzug
- Vermeidung der Doppelbesteuerung
  - > Wirkungsweise von Doppelbesteuerungsabkommen
  - > ATE
- Berechnung des in Deutschland zu versteuernden Einkommens (Zuordnung des Lohns, Besteuernachweis und Progressionsvorbehalt)
- Fallbeispiele

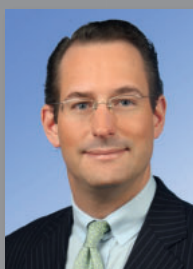
##### Ausblicke und Entwicklungen im Bereich des internationalen Personaltransfers

### Referenten



Susanne Hierl

Associate Partner und seit 2000 bei Rödl & Partner im Bereich „Besteuerung natürlicher Personen“ tätig. Sie ist seit 2009 Teamleiterin im Bereich International Expatriate Consulting und war seit 2007 für den Aufbau des Bereiches „Sozialversicherung“ bei Rödl & Partner verantwortlich. Sie berät weltweit tätige Unternehmen im Bereich der Mitarbeiterereinsätze im Ausland.



Dr. Thomas Wolf

ist Fachanwalt für Arbeitsrecht bei der KPMG Rechtsanwalts-gesellschaft mbH am Standort Berlin. Er hat sich auf die arbeitsrechtliche Beratung von Unternehmen bei internationalen Mitarbeiterereinsätzen spezialisiert. In diesem Bereich berät Herr Dr. Wolf zahlreiche namhafte Unternehmen aller Größenordnungen.



10 %  
Rabatt  
für Abonnenten



# Betriebswirtschaftslehre für Nicht-Betriebswirte

Grundlagen und Fachbegriffe – Abläufe und Zusammenhänge besser verstehen

Betriebliche Entscheidungen setzen betriebswirtschaftliches Know-how voraus. Um hier mithalten zu können, benötigen Fach- und Führungskräfte aus dem nicht-betriebswirtschaftlichen Bereich ein funktionales kaufmännisches Rüstzeug und wirksame Instrumente für den Einsatz in ihrer beruflichen Praxis. Deshalb: Informieren Sie sich in unserem Seminar und erweitern Sie Ihre BWL-Kenntnisse.

## Ihr Nutzen

- Sie lernen die Grundstrukturen der Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung und Cash-Flow-Analyse, Kostenrechnung und Controlling kennen.
- Praxisorientierte Beispiele werden Ihnen helfen, sich die Sprache der BWLer anzueignen.
- Sie werden die Geld-, Kosten- und Finanzströme in Ihrem Unternehmen besser verstehen und durch fundierte Kenntnisse untermauern.

## Zielgruppe

Mitglieder der Geschäftsleitung, Unternehmer, Fach- und Führungskräfte, die keine betriebswirtschaftliche Ausbildung haben oder ihre betriebswirtschaftlichen Kenntnisse auffrischen möchten.

## Termin und Orte

01. – 02. Oktober 2014, Köln

1. Tag: 9.30 – 17.30 Uhr

2. Tag: 9.00 – 17.00 Uhr

Lindner Hotel City Plaza | Fon 0221 20340

## Teilnahmegebühr

1.395,- € zzgl. MwSt.

inkl. Verpflegung und Seminarunterlagen

## Hinweis

→ 150,- € Rabatt für Creditreform-Mitglieder

→ 15 % Rabatt ab der 3. Anmeldung pro Unternehmen

**Jetzt gleich auf der Rückseite anmelden →**

## Themen

### Betriebswirtschaftliches Führen, Rechtsformen und Steuern

- Führung eines Unternehmens aus der Sicht der BWL
- Unternehmen und Rechtsformen
- Kleines Lexikon der Steuerlehre

### Das Rechnungswesen als Spiegelbild der Geld- und Güterströme

- Treasury, Rechnungslegung, Kostenrechnung und Controlling
- Die Systematik der Bilanzierung
- Vermögen, Kapital und Liquidität
- Bilanz und GuV

### Struktur und Bewertungsansätze in der Bilanzierung

- Ausgewählte Bilanzpositionen
- Kaufmännische Vorsicht und Gläubigerschutz im HGB
- Spielräume ausnutzen: Die Systematik von Abschreibungen und Rückstellungen

### Bewertungsansätze und Kennzahlen

- Das neue HGB: BilMoG in der Praxis
- Internationale Bilanzierung: die wichtigsten Aspekte zu IFRS
- Gewinnbegriffe: EBT, EBIT, EBITDA
- Rentabilitätsbetrachtungen: ROE, ROI, ROS

### Die Kosten- und Leistungsrechnung als Steuerungsinstrument Controlling: Kostenverantwortung und -analyse

### Investitionsentscheidungen im Unternehmen

- Unterschied: CAPEX und OPEX
- Entwicklungsprojekte und Investitionen: Anforderungen an den Business Case
- Break-Even-Analyse und Shareholder Value
- Investitionsverfahren: Dynamische Amortisationsrechnung

## Referent



Michael Edinger

Diplom-Kaufmann,  
Bankkaufmann, freiberuflicher  
Trainer und Honorar Dozent



# Umsatzwachstum durch erfolgreiche Kooperationen

Mit starken Partnern neue Märkte und Zielgruppen erschließen

Eine Möglichkeit, um Erfolg und Wachstum Ihres Unternehmens zu sichern, ist die Zusammenarbeit bzw. Kooperation mit einem starken Partner. Kooperationen bieten die Chancen, trotz eines begrenzten Marketing- und Vertriebsbudgets, mit einem überschaubaren Risiko neue Märkte und Zielgruppen zu erreichen. Deshalb: Informieren Sie sich, über die potentiellen Möglichkeiten einer Kooperation und die strukturierte und erfolgreiche Vorgehensweise, Gestaltung, Umsetzung und Steuerung. Profitieren Sie von einer praxisnahen Darstellung der Themen, den Fallbeispielen, Checklisten und Handlungsempfehlungen eines erfahrenen Referenten.

## Ihr Nutzen

- Sie lernen Chancen und Synergieeffekte mit potentiellen Kooperationspartnern zu identifizieren.
- Sie erfahren, wie man erfolgreich die passenden Kooperationspartner findet.
- Es wird Ihnen vermittelt, wie Sie strukturiert, systematisch und erfolgreich eine Kooperation aufbauen.
- Sie erfahren, alles Wichtige zu Management und Steuerung von Kooperationen und werden sensibilisiert auf typische Problemfelder.

## Zielgruppe

Geschäftsführer, Mitglieder der Geschäftsleitung, Bereichsleiter, Führungskräfte aus den Bereichen Vertrieb, Verkauf und Marketing.

## Termine und Orte

13. – 14. November 2014, Frankfurt/M. Mörfelden

1. Tag: 9.30 – 17.30 Uhr

2. Tag: 9.00 – 17.00 Uhr

NH Frankfurt Mörfelden | Fon 06105 2040

11. – 12. Dezember 2014, Düsseldorf

1. Tag: 9.30 – 17.30 Uhr

2. Tag: 9.00 – 17.00 Uhr

Lindner Congress Hotel Düsseldorf | Fon 0211 5997599

## Teilnahmegebühr

1.395,- € zzgl. MwSt.

inkl. Verpflegung und Seminarunterlagen

## Hinweis

→ 150,- € Rabatt für Creditreform-Mitglieder

→ 15 % Rabatt ab der 3. Anmeldung pro Unternehmen

Jetzt gleich auf der Rückseite anmelden →

## Themen

- Grenzenlos Führen - Die neuen Herausforderungen der Führung
- Kooperationen in der Praxis: Formen und Arten/ Vor- + Nachteile
- Rahmenbedingungen für erfolgreiche Kooperationen schaffen
- Eigene Ziele und Erfolgskriterien bestimmen
- Kriterienkataloge für Kooperationspartner definieren
- Chancen und Synergieeffekte identifizieren
- Aufbau von Kooperationen/ Pflege von Netzwerken
- Kooperationspartner finden
- Das Profil des idealen Partners
- Kooperationsgespräche strategisch vorbereiten
- Rechtssichere Gestaltung von Kooperationen
- Felder der Kooperation abstecken
- Kooperationen in verschiedenen Bereichen:  
Forschung und Entwicklung/ Innovationsmanagement – Produktion –  
Beschaffung – Marketing und Vertrieb – Service und Dienstleistungen
- Kooperationen erfolgreich steuern
- Typische Fallstricke und Konflikte sowie Lösungsansätze
- Erfolgreiche Praxisbeispiele
- Checkliste: Wie Kooperationen erfolgreich werden



150 €  
Rabatt  
für Mitglieder



## Referent



Prof. Dr. Claus W. Gerberich  
Professor am IFZ Institut für  
Finanzdienstleistungen,  
Hochschule Luzern.





# Auftreten und Kommunikation unter Druck

In schwierigen Situationen das Ziel im Blick behalten und erfolgreich kommunizieren

Im Business-Alltag sind Sie immer wieder schwierigen, emotional aufgeladenen Situationen ausgesetzt. Trotz des großen Konfliktpotenzials emotionalen und zeitlichen Drucks gilt es, einen kühlen Kopf zu bewahren, Gelassenheit auszustrahlen, die Gedanken zu sortieren und die Aussagen zielführend zu formulieren um das Gespräch in die richtige Richtung zu lenken. Deshalb: Lernen Sie, wie Sie konstruktiv kommunizieren.

## Ihr Nutzen

- Lernen Sie die nötigen Strategien für mehr kommunikative Gelassenheit und Stressbewältigung in Ihrem Berufsalltag.
- Erfahren Sie, wie Sie Ihre Interessen und Ziele im Blick behalten, souverän auftreten sowie erfolgreich und konstruktiv kommunizieren, um gute Ergebnisse und Ihr Ziel zu erreichen.
- Üben Sie in konkreten Praxissituationen und erhalten Sie konkretes Feedback, das Sie weiterbringt.

## Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte die in schwierigen Situationen konstruktiv kommunizieren möchten.

## Termine und Orte

13. – 14. Oktober 2014, Frankfurt/M. Mörfelden

1. Tag: 9.30 – 17.30 Uhr

2. Tag: 9.00 – 17.00 Uhr

NH Frankfurt Mörfelden | Fon 06105 2040

03. – 04. Dezember 2014, Düsseldorf

1. Tag: 9.30 – 17.30 Uhr

2. Tag: 9.00 – 17.00 Uhr

Mercure Hotel Düsseldorf City Nord | Fon 0211 989040

## Teilnahmegebühr

1.395,- € zzgl. MwSt.

inkl. Verpflegung und Seminarunterlagen

## Hinweis

→ 150,- € Rabatt für Creditreform-Mitglieder

→ 15 % Rabatt ab der 3. Anmeldung pro Unternehmen

**Jetzt gleich auf der Rückseite anmelden →**

## Themen

- Wie entsteht Ihre Wirkung und wie können Sie diese positiv beeinflussen
- So reagieren Sie souverän und gelassen in Drucksituationen
- Daran erkennen Sie frühzeitig kommunikative Warnsignale von Gesprächspartnern
- Interpretation von Körpersprache – das müssen Sie wissen
- Überzeugend Auftreten und Wirken – was Sie tun müssen
- Erkennen Sie unterschiedliche Kommunikationsstile von unterschiedlichen Gesprächspartnern
- Wie Sie Negativkommunikation vermeiden und positiv überzeugen
- Tipps und Formulierungen für Kommunikation in schwierigen Situationen
- Umgang mit unfairem Verhalten des Gesprächspartners – das hilft Ihnen garantiert
- Wie Sie Ihre persönliche Kommunikationsstrategie entwickeln
- Unterschiedliche Gesprächstypen – unterschiedliches Vorgehen
- Situative Schlagfertigkeit – Charmante Formulierungen in heiklen Situationen
- Intensivtraining mit Videofeedback



**150 €  
Rabatt  
für Mitglieder**



## Referent



**Matthias Hettl**

Coach, Trainer, Managementberater,  
Fachbuch- und Hörbuchautor, Hettl  
Consult, Rohr bei Nürnberg.



# ANMELDUNG: per Fax an 0211 8872860 oder online [www.fachmedien-veranstaltungen.de](http://www.fachmedien-veranstaltungen.de)

Handelsblatt Fachmedien GmbH | Bereich Veranstaltungen  
Grafenberger Allee 293 | 40237 Düsseldorf

Ich helfe Ihnen gerne weiter:



Ihre Ansprechpartnerin

Jennifer Dreger  
Veranstaltungsorganisation  
Fon 0211 8872850  
[veranstaltungen@fachmedien.de](mailto:veranstaltungen@fachmedien.de)

## Ja, ich/wir nehme(n) teil:

### Seminar Auslandsentsendung von Mitarbeitern und Führungskräften

- [ ] 09. September 2014, Frankfurt/M. | Lindner Congress Hotel Frankfurt | Fon 069 3300200
- [ ] 11. Dezember 2014, Frankfurt/M. | Lindner Congress Hotel Frankfurt | Fon 069 3300200  
9.00 – 17.30 Uhr | 895,- € zzgl. MwSt. | 10% Rabatt für DER BETRIEB-Abonnenten

### Seminar Betriebswirtschaftslehre für Nicht-Betriebswirte

- [ ] 01. – 02. Oktober 2014, Köln | Lindner Hotel City Plaza | Fon 0221 20340  
1. Tag: 9.00 – 17.30 Uhr | 2. Tag: 9.00 – 17.30 Uhr  
1.395,- € zzgl. MwSt. | 150,- € Rabatt für Creditreform-Mitglieder

### Seminar Umsatzwachstum durch erfolgreiche Kooperationen

- [ ] 13. – 14. November 2014, Frankfurt/M. Mörfelden | NH Frankfurt Mörfelden | Fon 06105 2040
- [ ] 11. – 12. Dezember 2014, Düsseldorf | Lindner Congress Hotel Düsseldorf | Fon 0211 5997599  
1. Tag: 9.30 – 17.30 Uhr | 2. Tag: 9.00 – 17.00 Uhr  
1.395,- € zzgl. MwSt. | 150,- € Rabatt für Creditreform-Mitglieder

### Seminar Auftreten und Kommunikation unter Druck

- [ ] 13. – 14. Oktober 2014, Frankfurt/M. Mörfelden | NH Frankfurt Mörfelden | Fon 06105 2040
- [ ] 03. – 04. Dezember 2014, Düsseldorf | Mercure Hotel Düsseldorf City Nord | Fon 0211 989040  
1. Tag: 9.30 – 17.30 Uhr | 2. Tag: 9.00 – 17.00 Uhr  
1.395,- € zzgl. MwSt. | 150,- € Rabatt für Creditreform-Mitglieder

Teilnehmer 1 Vorname, Name	Beruf/Funktion/Abteilung
Teilnehmer 2 Vorname, Name	Beruf/Funktion/Abteilung
Firma	
Straße, Nummer	PLZ, Ort
Fon, Fax	eMail
DER BETRIEB Abo-Nummer   Creditreform-Mitgliedsnummer	

Datum/Unterschrift

- [ ] Ich möchte den Newsletter zu aktuellen Veranstaltungen erhalten.
- [ ] Hiermit erkläre ich mich damit einverstanden, dass mich die Handelsblatt-Gruppe telefonisch, per Post und per eMail über Verlagsangebote informiert.

Handelsblatt Fachmedien GmbH | Bereich Veranstaltungen  
Grafenberger Allee 293 | 40237 Düsseldorf  
Fon 0211 8872850 | Fax 0211 8872860  
[veranstaltungen@fachmedien.de](mailto:veranstaltungen@fachmedien.de) | [www.fachmedien-veranstaltungen.de](http://www.fachmedien-veranstaltungen.de)

**Handelsblatt**  
**FACHMEDIEN**  
Veranstaltungen

### Teilnahmebedingungen:

Die Gebühr für die Veranstaltungen enthält die Kosten für die Veranstaltung, Veranstaltungsunterlagen, Mittagessen, Kaffeepausen sowie Erfrischungsgetränke. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und Rechnung, die Sie bitte unter Angabe der Rechnungsnummer ohne Abzug innerhalb von 14 Tagen überweisen.

### Stornierung:

Bei schriftlicher Stornierung bis 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn fallen 50,- € Bearbeitungsgebühr p.P. an. Danach wird die gesamte Teilnahmegebühr ohne Umsatzsteuerbelastung fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers kostenfrei möglich. Storniert die Handelsblatt Fachmedien GmbH eine Veranstaltung, wird die Teilnahmegebühr zurückerstattet. Weitere Ansprüche können nicht geltend gemacht werden.

### Umbuchung:

Die Umbuchung des gebuchten Seminars auf ein anderes Seminar an einem anderen Termin ist einmalig gegen eine Bearbeitungsgebühr von 50,- € bis 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn möglich. Die bereits gezahlte Teilnahmegebühr wird mit der neuen Seminarbuchung verrechnet. Ein ggf. bestehendes Restguthaben kann für andere Seminare eingesetzt werden. Eine Erstattung der Teilnahmegebühr ist ausgeschlossen. Sollten Sie das umgebuchte Seminar stornieren wird eine Stornierungsgebühr von 100% ohne Umsatzsteuerbelastung in Rechnung gestellt.

### Rabattregelung:

Doppelrabattierungen sind ausgeschlossen. Bitte beachten Sie, dass der Abonnentenrabatt einmal pro Abonummer gewährt wird. 15% Rabatt auf den regulären Preis bei Anmeldung von mehr als zwei Personen eines Unternehmens. Der Rabatt wird ab der 3. Anmeldung gewährt.

### Hotelbuchung:

Wir haben mit dem Veranstaltungshotel für Sie Sonderkonditionen vereinbart. Diese können Sie als Selbstzahler unter dem Stichwort „Handelsblatt“ abrufen. Bitte beachten Sie, dass Sonderkonditionen zeitlich begrenzt sind und i.d.R. bis 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn Gültigkeit haben.

### Datenschutz:

Sie können der Verarbeitung oder Nutzung Ihrer Daten für Zwecke der Werbung jederzeit bei der Handelsblatt Fachmedien GmbH, Bereich Veranstaltungen, Grafenberger Allee 293, 40237 Düsseldorf, Fon 0211 8872850, Fax 0211 8872860, eMail [veranstaltungen@fachmedien.de](mailto:veranstaltungen@fachmedien.de) (verantwortlich i.S.d. BDSG) widersprechen.

Unsere vollständigen AGBs finden Sie unter [www.fachmedien-veranstaltungen.de/agb](http://www.fachmedien-veranstaltungen.de/agb)

### Creditreform Mitgliedschaft – Ihre Vorteile

Falls Sie sich für eine Mitgliedschaft bei Creditreform entscheiden, profitieren Sie nicht nur durch den Vorzugspreis bei ausgewählten Seminaren der Handelsblatt Fachmedien GmbH. Neben dem Zugriff auf das umfangreiche Dienstleistungsportfolio der Unternehmensgruppe Creditreform umfasst die Mitgliedschaft auch ein Abonnement des Magazins Creditreform, dem Unternehmermagazin aus der Verlagsgruppe Handelsblatt. Das Spektrum der Creditreform Dienstleistungen reicht von der bonitätsbasierten Auswahl und Ansprache von Neukunden über Bonitätsinformationen zu Unternehmen und Privatpersonen bis hin zu kompletten Systemplattformen für das unternehmensinterne Risikomanagement und ausgefeilten Forderungsmanagement-Tools.

Informieren Sie sich über die weiteren Vorteile einer Mitgliedschaft unter [www.creditreform.de](http://www.creditreform.de).