



**HORVÁTH & PARTNERS**  
MANAGEMENT CONSULTANTS

The Performance Architects

Für die Praxis gewappnet.  
Die Summer Schools 2011.

Strategisches Management.  
Innovationsmanagement.  
Prozessmanagement.  
Controlling.

Frühbucherrabatt  
bis 30. April 2011



## »Gönnen Sie sich Zeit zum Lernen!«



Sehr geehrte Damen und Herren,

nehmen Sie sich zum Lernen einmal mehr Zeit, als der schnelllebige Arbeitsalltag gewöhnlich zulässt. Mehr Zeit für den Blick über den Tellerand, aber auch in die Tiefe, zum Reflektieren, Üben und zum Austausch mit Gleichgesinnten. Das bringt Sie fachlich weiter, gibt Ihnen einen persönlichen Entwicklungsschub und macht außerdem einfach mehr Spaß! Damit das erfolgreich gelingt, braucht es den passenden Rahmen: Unsere Summer Schools haben einen Umfang von viereinhalb Tagen, beginnen jeweils an einem Sonntagnachmittag im August und finden in dem im Grünen gelegenen Steigenberger Hotel Treudelberg in Hamburg statt.

Das Konzept der Summer Schools hat sich über die vergangenen sechs Jahre bewährt und ist didaktisch, fachlich und methodisch State of the Art. Wir nehmen uns Zeit, gemeinsam mit Ihnen das Seminar-Curriculum detailliert und ausführlich zu erarbeiten und durch Unternehmenssimulationen, Projektbeispiele sowie Gruppenarbeiten praxisnah zu veranschaulichen. Dabei ist uns besonders wichtig, die anspruchsvollen Inhalte schnell und leicht verständlich in Ihren individuellen Praxiskontext zu transferieren.

Als Performance Architects helfen wir unseren Kunden, die Leistung ihres Unternehmens oder ihrer Organisation nachhaltig zu verbessern. Dazu gehören nicht nur die Entwicklung und Umsetzung der Strategie und ein gut funktionierendes Innovationsmanagement, sondern auch die Anpassung der Prozesse und Strukturen in der Organisation sowie die Ausrichtung der Steuerungssysteme,

die dem Management jederzeit aufzeigen, ob die strategische und operative Performance stimmt. Damit Sie in unseren Seminaren alle relevanten Teilgebiete der Unternehmensführung (kennen) lernen können, bieten wir Summer Schools in allen genannten Bereichen an: vom „Strategischen Management“ über das „Innovationsmanagement“ und das „Prozessmanagement“ bis hin zum „Controlling“.

Mens sana in corpore sano – ein gesunder Geist in einem gesunden Körper: Und deshalb sorgen wir bei den Summer Schools neben der effizienten Wissensvermittlung für eine angenehme Lernatmosphäre, ein abwechslungsreiches Abendprogramm und kulinarische Genüsse von traditionell hanseatischen Gerichten bis hin zur modernen, leichten Küche.

Erfahren Sie auf den folgenden Seiten mehr über die Inhalte und den Aufbau der einzelnen Summer Schools. Und sollten noch weitere Fragen offen bleiben, beraten wir Sie jederzeit gerne persönlich oder stellen den Kontakt zu einem der Trainer her. Besuchen Sie uns im Sommer in der Hansestadt Hamburg! Wir freuen uns auf Sie.

Herzlichst Ihr

Dr. Timo Riedrich  
Leiter Competence Center  
Change Management & Training  
Horváth & Partner GmbH

## »Lernen mit Wohlfühlfaktor und Erfolgsgarantie: ...

### **Effektives Lernen und neue Ideen in Wohlfühlatmosphäre**

Das Konzept der Horváth & Partners Summer Schools sieht vor, dass sich die Seminarteilnehmer einmal mehr Zeit zum Lernen nehmen, als der Zeitdruck des Arbeitsalltags gewöhnlich zulässt. Mehr Zeit für Blicke über den Tellerrand, aber auch für das Abtauchen in fachliche Tiefen, zum Üben, zum Reflektieren des Geübten, Zeit für neue Ideen und zum Austausch mit Gleichgesinnten. Um das erfolgreich zu gestalten, bieten wir mit unseren Summer Schools den Rahmen für effektives Lernen in Wohlfühlatmosphäre: Jedes der vier Seminare hat einen Umfang von viereinhalb Tagen, beginnt jeweils an einem Sonntagnachmittag im August und findet in einem gehobenen Hotel abseits der Großstadtheftik statt.

Wir wissen, dass viereinhalb Tage konsequentes Lernen am Stück sehr anspruchsvoll sind. Deshalb laden wir bei jedem Seminar einen externen Praxisreferenten ein, der die Themen einmal durch eine andere Brille betrachtet. Gelernt wird außerdem in kleinen Gruppen, in denen der Austausch unter den Teilnehmern und das Einfließen individueller Praxisanforderungen gezielt gefördert werden.

Und damit nicht nur der Geist bewegt wird, sondern auch Körper und Sinne, bieten wir Ihnen als Ausgleich zur konzentrierten Wissensaufnahme ein abwechslungsreiches Rahmenprogramm mit interessanten Aktivitäten und kulinarischen Genüssen.

### **Die Themen unserer Summer Schools**

Wir bieten einmal jährlich Summer Schools in den vier folgenden Themenfeldern an:

- Strategisches Management
- Innovationsmanagement
- Prozessmanagement
- Controlling

Damit gewährleisten wir, dass unsere Teilnehmer alle relevanten Teilgebiete der Unternehmensführung kennenlernen und vertiefen können. Und versetzen Sie so in die Lage, aus den unterschiedlichsten Unternehmensbereichen, in denen Sie Verantwortung tragen, zur Leistungssteigerung innerhalb der eigenen Organisation beizutragen.

### **Vorteile unserer Summer Schools**

Die Summer Schools bieten mehr als doppelt so viel Zeit zum Lernen wie gewöhnliche Seminare. Mehr Zeit, die wir sinnvoll nutzen:

- Detaillierte Auseinandersetzung mit den fachlichen Inhalten
- Systematische Betrachtung von thematischen Spezial- und Randfeldern
- Verstärkter Einsatz von Praxisbeispielen, Fallstudien und Gruppenarbeiten
- Mehr Raum für die Betrachtung von Teilnehmerfällen, für Diskussionen und Austausch
- Höhere Lerneffizienz

## ...die Summer Schools von Horváth & Partners.«

### Unsere Trainingsphilosophie

Wir verknüpfen unser Beratungs-Know-how mit Trainingsexpertise - und bieten so unseren Kunden praxiserprobtes und fundiertes Wissen aus über 30 Jahren Beratungserfahrung in der modernen Unternehmensführung und -steuerung. Wir richten unsere Trainingsinhalte an den Managementanforderungen der Praxis aus und vermitteln somit unmittelbar umsetzbares Wissen. Gleichzeitig pflegen wir enge Kontakte zur betriebswirtschaftlichen Forschung und garantieren damit die Vermittlung des State of the Art in all unseren Kompetenzfeldern.

### Termine

Die Summer Schools finden vom 07.08. bis 11.08.2011 in Hamburg im Steigenberger Hotel Treudelberg statt. Teilnahmebedingungen und Informationen zur Anmeldung finden Sie auf Seite 14 dieser Broschüre.

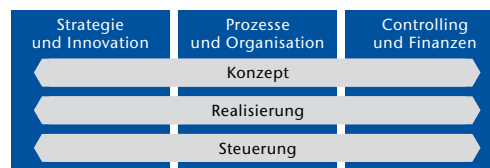
### Attraktives Preismodell für Frühbucher und Wiederholer

Der Besuch einer Summer School kostet 3.250,- Euro zzgl. gesetzl. MwSt. Bei Buchung bis zum 30. April 2011 gilt für alle Teilnehmer ein Frühbucherpreis von 2.900,- Euro zzgl. gesetzl. MwSt. Aber auch Wiederkommen lohnt sich: Wer mehr als eine Summer School besucht, profitiert zusätzlich von unserem attraktiven Rabattsystem (nähere Informationen auf S. 14).

## Horváth & Partners – The Performance Architects

Horváth & Partners ist eine unabhängige, international tätige Managementberatung mit mehr als 400 hochqualifizierten Mitarbeitern. Wir helfen unseren Kunden – Großunternehmen und Mittelstand aus Industrie, Dienstleistung und Handel sowie öffentliche Organisationen – die Leistung (Performance) nachhaltig zu verbessern. Deshalb verstehen wir uns als „Performance Architects“.

Über unseren speziellen Beratungsansatz stellen wir sicher, dass sich Lösungen in den Feldern Strategisches Management und Innovation, Prozessmanagement und Organisation sowie Controlling und Finanzen zur Steigerung der Gesamtpformance ineinander fügen. Dabei begleiten wir unsere Kunden von der betriebswirtschaftlichen Konzeption bis hin zur Realisierung und sorgen für die nachhaltige Verankerung durch die Verbindung mit dem Steuerungssystem.



Der Performance-Architect-Ansatz von Horváth & Partners

Durch unsere Branchenexperten erarbeiten wir branchenspezifische Lösungen und sind zugleich in der Lage, kreativ querzudenken und Erfolgskonzepte branchenübergreifend zu transferieren.

Was für uns neben allem fachlichen Erfolg das Wichtigste ist? Der faire, teamorientierte und partnerschaftliche Umgang miteinander. Wir pflegen echte Partnerschaft mit unseren Kunden und Mitarbeitern – jeden Tag.

# Summer School: Strategisches Management

»Wie Sie Ihr Unternehmen auf Basis eines durchgängigen Strategieprozesses markt-orientiert und zielgerichtet in die Zukunft steuern.«

## Hintergrund

Vor dem Hintergrund der Wettbewerbsdynamik und sinkender Halbwertszeiten von Strategien ist die Gestaltung von effektiven Strategieprozessen heute ein Schlüsselfaktor für eine erfolgreiche und nachhaltige Unternehmensentwicklung. Dabei mangelt es nicht an praktikablen Instrumenten für die einzelnen Prozessschritte. Die Herausforderung liegt vielmehr in der Durchgängigkeit von der strategischen Analyse über die Entwicklung und Bewertung von Strategieoptionen bis hin zur Einbettung der Strategie in die Managementsysteme und das operative Geschäft. Dies beinhaltet auch Fragen nach einer einheitlichen und konsistenten Strukturierung und Darstellung der Ergebnisse aus dem Strategieprozess als Basis für die Entwicklung einer gemeinsamen „strategischen Sprache“ im Unternehmen. Die überzeugende Strategiebeschreibung und -kommunikation auf Basis von Strategy Maps, die Synchronisation von Strategien unterschiedlicher Organisationseinheiten sowie die Steuerung der Strategierealisierung mit Hilfe von Balanced Scorecards und strategischen Aktionsprogrammen sind integrale Bestandteile eines erfolgreichen und flexiblen Strategieprozesses.

## Seminarziele

Das Seminar vermittelt auf Basis einer durchgängigen Fallstudie einen praxisorientierten Leitfadens

zu den einzelnen Phasen des Strategieprozesses und deren konsistentes Zusammenspiel. Zu jedem Prozessschritt werden vormittags praktikable Instrumente und Methoden – ergänzt um eine Vielzahl von Praxisbeispielen – vorgestellt und diskutiert. Nachmittags wenden die Teilnehmer diese Inhalte zur Lösung der Fallstudie jeweils in Gruppenarbeit an. Zum Abschluss eines jeden Tages werden die Ergebnisse präsentiert und diskutiert sowie auf ausgewählte teilnehmende Unternehmen übertragen. Dabei bauen die einzelnen Tagesresultate aufeinander auf und die Teilnehmer erhalten wichtige Impulse für die eigene Arbeit.

## Zielgruppe

Geschäftsführer, Leiter der Bereiche Unternehmensentwicklung sowie strategische Planung und Leiter operativer Geschäftseinheiten; Führungskräfte, die an strategischen Entscheidungen und deren Umsetzung beteiligt sind, und solche, die ihr Strategie-Know-how aktualisieren und/oder vertiefen wollen.

## Didaktische Schwerpunkte

- Vortrag/Lehrgespräch
- Diskussion/Erfahrungsaustausch
- Gruppenarbeiten inkl. Teilnehmerpräsentationen
- Durchgängige Fallstudie über das ganze Seminar
- Praxisbeispiele
- Teilnehmerfälle
- Planspiel
- Impulsvortrag durch einen Gastreferenten
- Externer Vortrag aus der Praxis

»Das Ambiente sowie der sinnvoll definierte Teilnehmerkreis ermöglichen eine gute Vertiefung anhand von konkreten Praxisbeispielen.«

Constantin Neubeck, Leiter Controlling, F. S. Fehrer GmbH & Co. KG,  
Summer School Strategisches Management 2010

## Trainer



**Dr. Reto Stuber** arbeitet als Senior Project Manager bei Horváth & Partners in Zürich. Nach seiner praxisorientierten Promotion zu einem Thema des Strategischen Managements ist er seit gut zehn Jahren Berater bei internationalen Unternehmensberatungsfirmen. In den von ihm geleiteten Projekten stehen meist Strategiegestaltungs-, Strategieumsetzungs- und Organisationsfragen im Zentrum. Diese Themen prägen auch seine erfolgreiche Lehrtätigkeit in verschiedenen Executive- und Nachdiplomstudiengängen.



**Tim Wolf** ist Senior Project Manager bei Horváth & Partners. Er studierte Betriebswirtschaftslehre an der EBS Universität für Wirtschaft und Recht in Oestrich-Winkel sowie an der EUROMED Marseille (Frankreich) und der Bond University (Australien). Seine Beratungsschwerpunkte sind die Strategieentwicklung (insbesondere Geschäftsmodellgestaltung) sowie die Strategieimplementierung. Er ist Leiter des Competence Teams Geschäftsmodellgestaltung und Autor verschiedener Veröffentlichungen im Bereich Strategie. Darüber hinaus verfügt er über mehrjährige Praxiserfahrung als Trainer, Seminar- und Konferenzleiter.

## Seminarinhalte

### » **Sonntagnachmittag**

#### **Einführung und Überblick**

- Begrüßung
- Grundlagen zum strategischen Management (Rahmen und Praxisbeispiele)
- Kurze Einführung in die Fallstudie
- Einarbeitung in Fallstudie durch Teilnehmer

#### **Abendprogramm**

### » **Montag**

#### **Strategische Analyse**

- Vorstellung und Diskussion von Vorgehensvarianten für die strategische Analyse
- Diskussion und Erfahrungsaustausch zu ausgewählten Instrumenten der strategischen Analyse (individuell - nach Teilnehmerbedürfnissen)
- Fallstudie Teil 1 und Teil 2 (Strategische Analyse)
- Präsentation/Diskussion der Gruppenergebnisse
- Möglichkeit des Praxistransfers durch Teilnehmer

### » **Dienstag**

#### **Entwicklung, Bewertung und Wahl von Strategien**

- Abgrenzung und Entwicklung des strategischen Rahmens: Vision, Mission, Zielposition, Geschäftsmodell, Strategieoptionen, Zielsysteme
- Bestimmung der strategischen Zielposition
- Gestaltung des Geschäftsmodells
- Musterbasierte Strategieentwicklung
- Bewertung und Auswahl strategischer Optionen
- Fallstudie Teil 3 (Geschäftsmodellentwicklung)
- Präsentation/Diskussion der Gruppenergebnisse
- Gastreferat (extern)
- Möglichkeit des Praxistransfers durch Teilnehmer

#### **Abendprogramm**

### » **Mittwoch**

#### **Strategiebeschreibung und -kommunikation**

- Gastvortrag Dr. Bernd Gaiser
- Entwicklung von Strategy Maps
- Strategiekaskadierung/Strategiesynchronisation
- Fallstudie Teil 4 (Strategy Map und BSC Entwicklung)
- Präsentation/Diskussion der Gruppenergebnisse
- Möglichkeit des Praxistransfers durch Teilnehmer

#### **Abendprogramm**

### » **Donnerstag**

#### **Strategieverankerung und -controlling**

- Strategieeinbettung in die Managementsysteme
- BSC und strategisches Aktionsprogramm
- Regelmäßige Strategiediskussion und Strategieanpassung mit Hilfe von Strategy Maps
- Strategieprozessgestaltung
- Strategieplanspiel
- Präsentation/Diskussion der Planspiel-erkenntnisse
- Möglichkeit des Praxistransfers durch Teilnehmer

#### **Zusammenfassung und Verabschiedung**

## Gastreferent



**Dr. Bernd Gaiser** ist seit 2001 Vorstandssprecher der Horváth AG. Zuvor leitete er das Competence Center Strategisches Management. Mit über 20 Jahren beruflicher Erfahrung liegen seine Beratungsschwerpunkte auf den Gebieten Strategisches Management, Prozessmanagement, Organisation und Controlling. Den Kontakt zur Lehre und Forschung pflegt Dr. Gaiser seit mehreren Jahren als Lehrbeauftragter an der Universität Hohenheim. Dr. Gaiser ist Autor von über 50 Fachveröffentlichungen und Referent bei nationalen und internationalen Kongressen.

## Summer School: Innovationsmanagement

»Wie Wettbewerbsstärke durch mehr Innovationserfolg ausgebaut werden kann.«

### Hintergrund

Wer erfolgreich am Markt mitmischen will, braucht Ideen. Nicht nur manchmal, sondern kontinuierlich. Und er muss in der Lage sein, aus diesen Ideen systematisch marktgerechte Produkte, Dienstleistungen und Prozesse zu entwickeln und erfolgreich am Markt einzuführen. Der Aufbau eines überlegenen Innovationsmanagements ist eine kontinuierliche Herausforderung. Was gestern noch vorbildhaft war, ist heute gegebenenfalls nur noch Standard. Die zunehmende Globalisierung, der schnelle technologische Wandel, steigende Kundenanforderungen usw. stellen bestehende Konzepte kontinuierlich in Frage. Ob forschende, produzierende oder dienstleistende Unternehmen: Für Organisationen, die nicht nur mit Commodities ihr Geld verdienen wollen, ist ein ganzheitliches Innovationsmanagement das Gebot der Stunde!

### Seminarziele

Das Seminar führt State-of-the-Art-Konzepte des F&E-Managements, der Geschäftsmodell- und Dienstleistungsinnovation sowie des kreativen Denkens zusammen. Es versetzt die Teilnehmer in die Lage, ihr Unternehmen oder ihren Geschäftsbereich ganzheitlich auf Innovation auszurichten, konkrete Innovationsvorhaben anzustoßen und Innovationsprojekte erfolgreich zu realisieren. Die Teilnehmer lernen alle wesentlichen Elemente eines ganzheitlichen Innovationsmanagements kennen. Dazu gehört die Innovationskultur als Keimzelle der Innovationskraft, strukturelle Bausteine wie Strategie, Organisation, Controlling, Führung und Projektmanagement sowie die prozessualen, an der konkreten Innovation ablaufenden Entwicklungsschritte (Ideengenerierung, Innovationsentwicklung, Innovations-

realisierung). Auf dieser Grundlage können Teilnehmer bestehende Strukturen auf ihre Innovationseignung hin bewerten und Maßnahmen umsetzen, mit denen die Innovationskraft gezielt gestärkt werden kann.

### Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aus Funktionsbereichen, die maßgeblich an der Entwicklung und Steuerung von Innovationen beteiligt sind (F&E, Unternehmensentwicklung, Produktmanagement, Einkauf, Marketing & Vertrieb, Controlling etc.). Das Seminar richtet sich einerseits an Fach- und Führungskräfte aus Unternehmen, bei denen F&E-basierte Innovationen im Vordergrund stehen (z. B. Maschinenbau, Automobil, Pharma), andererseits dezidiert auch an Vertreter von Unternehmen, bei denen Dienstleistungsinnovationen ohne eigene F&E-Organisation die dominante Innovationsaktivität darstellen (z. B. Versicherung, Telekommunikation, Handel). In gemeinsamen und getrennten Seminarblöcken wird dabei auf die spezifischen Bedarfe der einzelnen Teilnehmergruppen eingegangen.

### Didaktische Schwerpunkte

- Vortrag/Lehrgespräch
- Diskussion/Erfahrungsaustausch
- Gruppenarbeit
- Fallstudien und Übungen
- Praxisbeispiele
- Teilnehmerfälle
- Studienergebnisse
- Externer Vortrag aus der Praxis

### Trainer



**Dr. Oliver Greiner** leitet das Competence Center Strategisches Management & Innovation von Horváth & Partners. Seit über 15 Jahren berät er branchenübergreifend zu Fragen der Strategieentwicklung und -umsetzung. Besonderen Schwerpunkt legt er dabei auf die Berücksichtigung innovativer Gedanken zur Differenzierung. Konzepte wie die musterbasierte Strategieentwicklung oder das 7-K-Prinzip zur Analyse von Geschäftsmodellen gehen auf ihn zurück.



**Dr. Ralf Sauter** ist seit 2008 Partner im Competence Center Consumer & Industrial Goods von Horváth & Partners. Er studierte Betriebswirtschaftslehre (technisch orientiert) an der Universität Stuttgart, wo er auch promovierte. 1997 kam er als Berater zur Horváth & Partner GmbH, wo er von 2001 bis 2004 als CEO die US-Gesellschaft der Beratung leitete. Ralf Sauter hat über 20 Veröffentlichungen im Umfeld der Themen Marktorientiertes Target Costing, Gemeinkostenmanagement und Strategieentwicklung verfasst und ist regelmäßig Referent bei nationalen und internationalen Kongressen.

## Seminarinhalte

### » **Sonntagnachmittag**

#### **Einführung und Überblick**

- Elemente des Innovationsmanagements
- Umgang mit Innovationsbarrieren

#### **Abendprogramm**

### » **Montag**

#### **Innovationskultur als Motor der**

#### **Innovationskraft**

- Aufbau und Führung innovativer Teams
- Förderung einer innovativen Denkhaltung

#### **Innovationsstrategie**

- Strategische Analyse (Märkte, Kunden, Trends, Wettbewerb, Technologien)
- Abgrenzung von Suchfeldern und Definition von Innovationszielen
- Übung/Fallstudie: Innovationsstrategiedefinition
- Strategische Innovationsbudgets
- Planung und Kontrolle der Innovationsstrategieumsetzung
- Übung/Fallstudie: Innovationsbudgetierung

#### **Ideengenerierung**

- Ideen für Produkt- und Geschäftsmodellinnovationen
- Kreativitäts- und Problemlösungstechniken
- Einbinden externer Ideenquellen
- Open Innovation
- Business Cases, Prediction Markets
- Übung/Fallstudie: Kreativität

### » **Dienstag**

#### **Innovations-/F&E-Portfoliomanagement**

- Management der Innovation Pipeline
- Evaluation und Innovationsbewertung
- Übung/Fallstudie: Innovationsportfolio

#### **Parallelsessions (Industrie/Dienstleister)**

#### **Strukturierung des Innovationsprozesses**

#### **Organisation des Innovationsmanagements/ der F&E**

- Rollen und Funktionen
- Effektive Projektorganisationen
- Andere Formen der Innovationsorganisation
- Übung/Fallstudie: Innovationsorganisation

#### **Gastvortrag aus der Praxis**

#### **Abendprogramm**

### » **Mittwoch**

#### **Methoden und Instrumente der Innovationsentwicklung**

- Ermittlung von Kundenanforderungen und Conjoint-Verfahren
- Ermittlung von marktfähigen Preisen
- Methoden der Zielkostenplanung
- Projektmanagementverfahren

#### **Parallelsessions (Industrie/Dienstleister)**

- Übung/Fallstudie: Methoden der Produktentwicklung

#### **Innovationscontrolling**

- Strategisches und operatives Innovationscontrolling
- Innovationsplanung
- Innovation Performance Measurement
- Innovation Balanced Scorecard

#### **Parallelsessions (Industrie/Dienstleister)**

- Übung/Fallstudie: Innovationscontrolling

#### **Abendprogramm**

### » **Donnerstag**

#### **Vermarktung von Innovationen**

- Marktspezifische Eintrittsstrategien
- Stakeholder Management
- Veränderungen in der Organisation managen
- Übung/Fallstudie: Stakeholder Management

#### **Innovationsforum, Lessons Learned und Verabschiedung**

## Trainer



**Dr. Frank Lindner** ist Berater im Competence Center Strategisches Management & Innovation bei Horváth & Partners. Nach seinem Ingenieurstudium an der Universität Stuttgart mit dem Schwerpunkt Technologiemanagement arbeitete er als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Strascheg Institute for Innovation and Entrepreneurship (SIIE) der EBS Universität für Wirtschaft und Recht. Frank Lindner hat zahlreiche Studien im Bereich Innovations- und Projektmanagement begleitet und Fachartikel dazu verfasst.



**Dr. Sylvie Römer** ist Senior Project Manager im Competence Center Strategisches Management & Innovation bei Horváth & Partners. Nach ihrem Volkswirtschaftsstudium an der Universität in Heidelberg und Freiburg promovierte sie am Lehrstuhl für Marketing und Gesundheitsmanagement der Universität Freiburg. Neben der Beratungstätigkeit begleitet Sylvie Römer zahlreiche Seminare und Schulungen im Bereich Strategie und Innovation als Referentin und Trainerin.

# Summer School: Prozessmanagement

»Lernen Sie die Einsatzmöglichkeiten von Prozessmanagement in Ihrem Unternehmen kennen!«

## Hintergrund

Das große Ergebnispotenzial eines Unternehmens liegt in dessen Fähigkeit, Prozesse zu managen. Dauerhafter Erfolg wird dann erreicht, wenn Unternehmen in der Lage sind, Prozesse zu modellieren, zu implementieren und regelmäßig zu optimieren. Eine konsequente prozessuale Ausrichtung auf die Unternehmensstrategie, Kunden und Märkte geht somit einher mit dem Etablieren eines gelebten Prozessmanagements als Garant nachhaltiger Ergebnissicherung und Ergebnissteigerung.

## Seminarziele

Das Ziel der Summer School Prozessmanagement ist es, Prozessmanagement als einen umfassenden Ansatz zur konsequenten Ausrichtung der Prozesse an der Unternehmensstrategie zu verstehen. Die Teilnehmer lernen anhand von zahlreichen Praxisbeispielen mittels welcher Instrumente Prozesse höchster Effektivität und Effizienz gestaltet werden.

Des Weiteren lernen die Teilnehmer den Nutzen einer klaren Prozessorganisation, personifizierten Prozessverantwortung und der Anbindung an Steuerungs- und Anreizsysteme kennen. Die Teilnehmer werden in die Lage versetzt, die vorgestellten Themen für ihr Unternehmen zu erkennen und anzuwenden.

## Zielgruppe

Führungskräfte und Mitarbeiter, die mit „Prozessansätzen“ die Leistung im Unternehmen verbessern wollen. Betriebswirtschaftliche Vorkenntnisse sind von Vorteil, jedoch nicht Voraussetzung.

## Didaktische Schwerpunkte

- Vortrag
- Diskussion/Erfahrungsaustausch
- Begleitende Fallstudien mit Gruppenarbeit
- Simulation/„Prozess-Werkstatt“
- Teilnehmerpräsentationen
- Praxisbeispiele/Teilnehmerfälle
- Impulsvortrag durch einen Gastreferenten
- Externer Vortrag aus der Praxis

»Eine praxisorientierte Ergänzung des persönlichen Management-Werkzeugkastens. Klar verständlich und umsetzungsorientiert. Die ideale Gehirnnahrung für den Sommer in einem perfekt organisierten Rahmen!«

Mag. Matthias Pastl, Assistent des Vorstandes/Corporate Development, voestalpine Profiform GmbH, Summer School Prozessmanagement 2010

## Trainer



**Gerrit von der Hardt** ist seit 2008 Senior Project Manager und Prokurist im Competence Center Prozessmanagement & Organisation. Er studierte Wirtschaftsinformatik an der Universität Münster und University of Alabama und kam im Jahr 2001 zu Horváth & Partners, wo er das Team Process Performance Management leitet. Neben zahlreichen Veröffentlichungen ist er auch Dozent an mehreren Hochschulen zum Themengebiet Prozessmanagement.



**Dr. Timo Riedrich** ist seit 2008 Leiter des Competence Centers Change Management und Training bei Horváth & Partners. Er studierte Betriebswirtschaftslehre mit den Schwerpunkten Unternehmensführung und Controlling und promovierte zum Thema Steuerung von Produktentwicklungsprojekten. Er war zunächst als Managementberater mit den Schwerpunkten Controlling und Strategieimplementierung tätig, später im Bereich Markenstrategieentwicklung und Steigerung der Arbeitgebermarkenattraktivität. Im Mittelpunkt seiner Arbeit stehen Change Management, interne Markenführung sowie die Konzipierung und Steuerung von Entwicklungsprogrammen.

## Seminarinhalte

### » **Sonntagnachmittag**

#### **Einführung und Überblick**

- Begrüßung
- Abfrage: Prozessmanagement in Ihrem Unternehmen (IST/SOLL)
- Was ist „Prozessmanagement“?
- Vorstellung des Horváth & Partners-Prozessmanagementansatzes

#### **Abendprogramm**

### » **Montag**

#### **Prozesse modellieren und gestalten**

- Prozessmodelle als Basis von Prozessmanagement
- Grundaufbau von Prozessmodellen
- End-to-End-Prozessmodelle
- „Beyond ARIS“: Moderne Ansätze der Prozessmodellierung
- Interaktive Fallstudie Teil 1: Prozessmodellierung und Prozessvalidierung mit Workflow Management Tool

#### **Prozesse an der Unternehmensstrategie ausrichten**

- Ableitungen von strategischen Prozesszielen
- Strategische Prozessausrichtung unter Anwendung der „SPA“-Matrix

#### **Prozesstransparenz mit Hilfe der Prozesskostenrechnung**

- Vorgehenskonzept von Prozesskostenanalysen
- Prozesskostenrechnung im Unternehmen mit gesundem Aufwand-/Nutzenverhältnis etablieren
- Interaktive Fallstudie Teil 2: Prozesskostenanalyse

### » **Dienstag**

#### **Prozesse optimieren und transformieren**

- Horváth & Partners-Optimierungsansatz „Process Performance“
- Benchmarkinggestützte Optimierung
- Reorganisationsansätze
- Konzeptvorstellung: Lean Six Sigma
- Interaktive Fallstudie Teil 3: Optimierung und Transformation

#### **Change Management & Prozesskultur**

- Veränderungsprozesse mit Change-Management-Ansätzen begleiten
- Kommunikation anhand von Change Maps
- Aufbau einer „Prozesskultur“

#### **Abendprogramm**

### » **Mittwoch**

#### **Simulation Lean Six Sigma**

Lean-Six-Sigma-Methodik am praktischen Beispiel erleben und ausgewählte Lean-Six-Sigma-Werkzeuge anhand einer „Prozess-Werkstatt“ kennen und eigenständig anwenden lernen.

#### **Abendprogramm**

### » **Donnerstag**

#### **Prozessorganisation und -verantwortung**

- Szenarien von prozessorientierten Organisationsformen
- Prozessverantwortung sicherstellen
- Process-Governance-Konzept

#### **Prozessorientierte Steuerung aufbauen**

- Prozessorientierte Kennzahlen
- Prozess-Cockpits aufbauen
- Prozessorientierte Simulation von Personalkapazitäten und Kosten
- Integration in Kalkulation und Ergebnisrechnung

#### **Zusammenfassung und Verabschiedung**

## Gastreferent



**Dr. Reinhold Mayer** ist Mitglied des Vorstands der Horváth AG. Er betreut u. a. das Beratungsfeld „Prozessmanagement & Organisation“. Als wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Universität Stuttgart von 1984 bis 1988 war Dr. Mayer Entwickler und Namensgeber der Prozesskostenrechnung. 1989 trat er bei Horváth & Partners ein und war maßgeblich an der Entwicklung eines umfassenden Prozessmanagementansatzes beteiligt. Seit 1992 ist Dr. Mayer Partner, seit 2000 Vorstand der Horváth AG. Dr. Mayer ist Lehrbeauftragter an der Universität Stuttgart sowie Autor und Herausgeber zahlreicher Fachveröffentlichungen, u. a. des Buchs „Prozessmanagement umsetzen“.

# Summer School: Controlling

»**Wie Sie als Führungskraft mit Controllingkompetenz Ihren betriebswirtschaftlichen Standpunkt vertreten.**«

## Hintergrund

Auch für Nichtkaufleute in Unternehmen ist heute in vielen Positionen betriebswirtschaftliches Managementwissen notwendige Voraussetzung, um sich an den unternehmerischen Entscheidungs- und Steuerungsprozessen beteiligen zu können. Hierzu benötigen sie kein Spezialistenwissen, sondern breites und solides Basis-Know-how in den Themenfeldern Controlling und Unternehmenssteuerung.

## Seminarziele

Das Seminar vermittelt systematisch, intensiv und praxisorientiert umfassendes Basiswissen zur Unternehmenssteuerung. Für Nichtkaufleute sind in der Zusammenarbeit mit den Kaufleuten im Unternehmen besonders folgende Aspekte relevant: Zum einen benötigen sie das konzeptionelle Grundgerüst der Unternehmenssteuerung, in das sie die einzelnen betriebswirtschaftlichen Controlling und Managementinstrumente wie z. B. die Kostenrechnung oder das wertorientierte Management einordnen können. Zum anderen benötigen sie eine pragmatische Erklärung und die Möglichkeit der Systematisierung wichtiger Managementbegriffe aus der Unternehmenssteuerung. Sie lernen aber auch, dass ein Steuerungskonzept immer ein „Maßanzug“ ist, d. h. auf die individuellen Anforderungen und Bedürfnisse des Unternehmens angepasst sein muss.

## Zielgruppe

Führungskräfte ohne oder mit nur geringen betriebswirtschaftlichen Vorkenntnissen, die für ihre Tätigkeit praxisorientiertes Controllingwissen benötigen. Mitarbeiter, die sich einem kompakten Überblick über das State of the Art des Controllings verschaffen wollen.

## Didaktische Schwerpunkte

- Vortrag/Lehrgespräch
- Diskussion/Erfahrungsaustausch
- Fallstudien mit Gruppenarbeit
- Praxisbeispiele
- Teilnehmerfälle
- Teilnehmerpräsentationen
- Arbeit mit Geschäftsberichten
- Planspiel
- Impulsvortrag durch einen Gastreferenten
- Externer Vortrag aus der Praxis

»Sehr engagierte und fundierte, auf die Bedürfnisse der Teilnehmer eingehende Veranstaltung.«

Matthias Schal, Abteilungsleiter, Glöckle OHG,  
Summer School Controlling 2009

## Trainer



**Babette Drewniok** ist Senior Management Trainer und führt für Horváth & Partners seit 1996 sowohl offene als auch Inhouse-Trainings durch. Sie studierte Betriebswirtschaftslehre an der Universität Mannheim sowie an der Rice University in Houston (USA). Danach war sie mehrere Jahre als Controller in der pharmazeutischen Industrie sowie in der Mittelstandsberatung tätig. Zu ihren Themenschwerpunkten im Training zählen führungsorientierte Kosten- und Ergebnisrechnung, externes und internes Reporting, Vertriebscontrolling, IFRS für Controller sowie Strategisch Denken und Handeln. Daneben führt sie betriebswirtschaftliche Trainings für Führungskräfte durch und verfügt über umfangreiche Planspielerfahrungen.

## Seminarinhalte

### » **Sonntagnachmittag**

#### **Einführung und Überblick**

- Begrüßung
- Grundlagen des Controllings

#### **Abendprogramm**

### » **Montag**

#### **Controlling auf Basis des externen**

#### **Rechnungswesens**

- HGB, IFRS und US-GAAP als Rechnungslegungskonzeptionen
- Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung
- Wichtige Kennzahlen: Rentabilitätsanalyse (RoE und RoCE), EBIT, EBITDA

#### **Cashflow-basiertes Controlling**

- Cashflow als Steuerungsgröße
- Cashflow-Konzeptionen: Brutto-Cashflow und Free-Cashflow
- Die Kapitalflussrechnung als Instrument zur Cashflow-Analyse
- Der Cash-to-Cash-Zyklus

#### **Planspiel „Business Manager“: Teil 1**

### » **Dienstag**

#### **Controllingbasis: Die Kostenrechnung**

- Grundlagen:  
Ziele und Aufbau der Kostenrechnung
- Kostenstellenrechnung:  
Steuerung mittels Center-Konzepten und Service Level Agreements (SLAs)
- Grundlagen der Kalkulation
- Ergebnisrechnung als Deckungsbeitragsrechnung, Break-even-Analysen

#### **Planspiel „Business Manager“: Teil 2**

#### **Abendprogramm**

### » **Mittwoch**

#### **Die Unternehmensplanung**

- Strategische Planung
- Strategieumsetzung: Die Balanced Scorecard
- Operative Planung
- Trends in der Unternehmensplanung
- Advanced Budgeting
- Berichtswesen

#### **Controlling von Investitionen**

- Der Investitionsprozess
- Qualitative und quantitative Methoden zur Wirtschaftlichkeitsbeurteilung von Investitionen: Überblick, Nutzwertmethode, Kapitalwertmethode, Interne-Zinsfuß-Methode

#### **Planspiel „Business Manager“: Teil 3**

#### **Abendprogramm**

### » **Donnerstag**

#### **Wertorientierte Unternehmenssteuerung**

- Grundlagen der wertorientierten Steuerung
- Kerngedanke und das Konzept der Kapitalkosten: WACC (Weighted Average Cost of Capital)
- Die Wertmanagementkonzepte im Überblick: Economic Value Added, DCF und CFROI
- Möglichkeiten zur Wertsteigerung, insbesondere Management des gebundenen Kapitals (Asset Management)

#### **Risikomanagement**

- Grundlagen: Risikobegriff, Risikomanagementkonzept, Anforderungen des KonTraG
- Instrumente und Vorgehen in der Risikoanalyse, Risikoportfolios, Risikokategorisierung, Risikoindikatoren

#### **Zusammenfassung und Verabschiedung**

## Gastreferent



**Jörg Leyk** ist Partner im Competence Center Controlling und Finanzen und leitet den Berliner Horváth & Partners-Standort. Er beschäftigt sich seit vielen Jahren mit dem Thema Planung und Budgetierung und hat den Planungsansatz von Horváth & Partners (Advanced Budgeting) mitentwickelt. Jörg Leyk ist Mit-herausgeber mehrerer Standardwerke zum Thema Planung und Budgetierung.



Bereits zum dritten Mal in Folge wurde Horváth & Partners 2009 von Top-Managern als beste Beratung beim Thema Controlling gekürt. Quelle: Studie „Hidden Champions des Beratungsmarktes“ der Wissenschaftlichen Gesellschaft für Management und Beratung unter der Leitung von Prof. Dr. Dietmar Fink.

# Informationen und Anmeldung

## Veranstaltungstermin

7. bis 11. August 2011

## Veranstaltungsort

Die Summer Schools finden im Steigenberger Hotel Treudelberg in Hamburg statt, das sich inmitten des Naturschutzgebietes „Alstertal“, umgeben von saftigen Wiesen, stillen Teichen und den mächtigen Kronen alter Eichen befindet. Den Teilnehmern stehen Zimmer zur Sonderrate von EUR 111,- inkl. Frühstücksbuffet und gesetzl. MwSt. zur Verfügung. Die Zimmer können bis 8 Wochen vor Anreise abgerufen werden.

Wir bitten Sie, die Übernachtung selbst zu buchen und abzurechnen. Ihr Zimmer können Sie unter dem Stichwort „Horváth & Partners/Summer Schools“ buchen.

## Preis & Rabattmodell

Der Preis einer Summer School beträgt EUR 3.250,- zzgl. gesetzl. MwSt. Bis zum 30.04.2011 gilt für alle Teilnehmer ein Frühbucherpreis i.H.v. EUR 2.900,- zzgl. gesetzl. MwSt. Ehemalige Summer School Teilnehmern bieten wir zusätzlich folgende personenbezogene Rabatte an:

2. Summer School	5%
3. Summer School	10%
4. Summer School	15%

In den Teilnahmegebühren sind ausführliche Seminarunterlagen, Erfrischungs- und Pausengetränke, Mittag- und Abendessen sowie ein abwechslungsreiches Rahmenprogramm enthalten.

## Teilnehmerzahl

Die Seminargruppe ist auf 20 Teilnehmer begrenzt; bei mehr als 20 Teilnehmern werden zwei Gruppen gebildet und ein zweiter Trainer eingesetzt. Es werden mindesten fünf Teilnehmer für eine Summer School erwartet. Liegen weniger Anmeldungen vor, so liegt es im Ermessen von Horváth & Partners, die Summer School durchzuführen. Die bereits gezahlten Teilnahmegebühren werden bei Veranstaltungsabsage zurückerstattet.

## Teilnahmebedingungen

Im Falle einer Absage durch den Teilnehmer bis drei Wochen vor dem Veranstaltungstermin entstehen Verwaltungsgebühren in Höhe von EUR 150,- zzgl. gesetzl. MwSt. Bei einer späteren Absage oder Nichtteilnahme wird die Teilnahmegebühr leider nicht erstattet. Die Anmeldung kann gerne auf einen Ersatzteilnehmer übertragen werden.

## Teilnahmebestätigung

Jeder Teilnehmer erhält nach erfolgreicher Teilnahme an der Summer School eine Teilnahmebestätigung.

## Rahmenprogramm

Zum Ausgleich bieten wir Ihnen ein abwechslungsreiches Rahmenprogramm an (Stadtrundfahrt/-führung, Museumsbesuch, o. ä.). Lassen Sie sich überraschen und freuen Sie sich auf die schöne Hansestadt Hamburg.

## Anmeldung

Auf unserer Internetseite [www.horvath-partners.com/summerschools](http://www.horvath-partners.com/summerschools) melden Sie sich bequem online an und finden nochmals alle wichtigen Informationen rund um die Summer Schools. Alternativ können Sie das beiliegende Anmeldeformular (Seite 15) ausgefüllt per E-Mail an [training@horvath-partners.com](mailto:training@horvath-partners.com) oder per Fax an die +49 711 66919-99 senden. Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme.

## Weitere Veranstaltungen von Horváth & Partners

Neben den Summer Schools bieten wir das Horváth-Controller-Kolleg, das berufsbegleitende Zertifikatsprogramm zum Business Controller (EBS) an. Außerdem veranstalten wir zahlreiche Fachkonferenzen und Kongresse wie das alljährlich stattfindende Stuttgarter Controller-Forum. Näheres erfahren Sie auf unserer Homepage:

[www.horvath-partners.com/veranstaltungen](http://www.horvath-partners.com/veranstaltungen)

**Haben Sie Fragen zu den Veranstaltungen? Möchten Sie ein Inhouse-Training buchen?  
Wir beraten Sie gerne persönlich.**



Diána Ivicz  
Veranstaltungsorganisation

Telefon: +49 711 66919-358  
[divicz@horvath-partners.com](mailto:divicz@horvath-partners.com)



Tanja Kipa  
Leiterin Inhouse-Training

Telefon: +49 711 66919-355  
[tkipa@horvath-partners.com](mailto:tkipa@horvath-partners.com)

# Anmeldung

Nutzen Sie die Online-Anmeldung unter [www.horvath-partners.com/summerschools](http://www.horvath-partners.com/summerschools).

**E-Mail:** training@horvath-partners.com

**Fax:** +49 711 66919-99

**Schriftlich:** Frau Diána Ivicz  
Horváth & Partner GmbH  
Phoenixbau, Königstraße 5,  
70173 Stuttgart

## JA, ICH MELDE MICH ZUR

- ▶  Summer School: **Strategisches Management**
- ▶  Summer School: **Innovationsmanagement**
- ▶  Summer School: **Prozessmanagement**
- ▶  Summer School: **Controlling**

vom 07.08. - 11.08.2011 in Hamburg zum Preis von EUR 3.250,- zzgl. gesetzl. MwSt. an.

**Bis zum 30.04.2011** gewähren wir einen Frühbucherpreis in Höhe von EUR 2.900,- zzgl. gesetzl. MwSt.!

Aber auch Wiederkommen lohnt sich: Nähere Informationen zu unserem Rabattmodell finden Sie auf S. 14.

## HORVÁTH & PARTNERS E-NEWS

- ▶  Ja, ich möchte künftig (ca. 4 Mal jährlich) den kostenfreien **E-Mail-Newsletter** von Horváth & Partners erhalten.

\_\_\_\_\_  
Meine E-Mail-Adresse für die Newsletter-Anmeldung

## IHRE KONTAKTDATEN

- ▶  Frau  Herr

▶ \_\_\_\_\_  
Name, Vorname

\_\_\_\_\_  
Position, Abteilung

\_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Straße/Postfach

\_\_\_\_\_  
PLZ, Ort

\_\_\_\_\_  
Telefon

\_\_\_\_\_  
E-Mail (für die Zusendung der Anmeldebestätigung)

▶ \_\_\_\_\_  
Datum, Unterschrift

## RECHNUNGSANSCHRIFT (falls abweichend)

▶ \_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Position, Abteilung

\_\_\_\_\_  
Name, Vorname

\_\_\_\_\_  
Straße/Postfach

\_\_\_\_\_  
PLZ, Ort

\_\_\_\_\_  
Telefon

\_\_\_\_\_  
E-Mail

Wir möchten Ihre Daten dazu nutzen, Sie zukünftig über unsere Produkte und Dienstleistungen zu informieren. Falls Sie hiermit nicht einverstanden sein sollten, können Sie uns dies jederzeit mitteilen, damit wir die Daten entsprechend sperren können. Ihre personenbezogenen Daten werden grundsätzlich nicht an Dritte weitergegeben.

**Horváth & Partner GmbH**

Phoenixbau  
Königstr. 5  
70173 Stuttgart

Telefon: +49 711 66919-0  
training@horvath-partners.com  
www.horvath-partners.com

Ein Unternehmen der  
HORVÁTH & PARTNERS-Gruppe

Berlin · Budapest · Bukarest · Dubai · Düsseldorf · Frankfurt · München · Stuttgart · Wien · Zürich  
Highland-Worldwide-Büros in Australien, Belgien, China, Frankreich, Großbritannien, Italien, den Niederlanden,  
Singapur, Spanien und den USA

[www.horvath-partners.com/summerschools](http://www.horvath-partners.com/summerschools)