

Weiterkommen.

Kaufmännische Seminare 2022.



Spies Hecker – näher dran.





Inhaltsverzeichnis

BWA	1
Rechnungskürzungen	2
Kalkulation	3
Verhandlungen mit großen Unternehmen	4
Nachfolge	5
Orga gewachsene Betriebe	6
Wie melden Sie sich an?	7



Warum die BWA nicht alles verrät.

Gehen Sie Ihren Zahlen auf den Grund.

Wer seiner betriebswirtschaftlichen Auswertung (BWA) nicht frühzeitig auf den Grund geht, kann ein böses Erwachen erleben! Denn die meist nicht auf K&L-Betriebe spezialisierten Steuerberater sind ohne ein gutes Briefing nicht in der Lage, alle Probleme und Verbesserungspotenziale erkennen zu können. Das liegt vor allem an fehlenden branchenspezifischen Vergleichswerten.

Mit den richtigen Kenntnissen können Inhaber ihre Steuerberater besser briefen. Dann ergibt sich ein vollständiges Bild über negative wie positive Teilaspekte der Betriebs-Performance.

Das sind Ihre Inhalte

- Richtiges Briefen von Steuerberatern für die BWA
- Maßnahmen zur besseren Steuerbarkeit und Transparenz für den Betriebsinhaber
- Kennzahlen, die ein Bild über Werkstattabläufe/-prozesse geben
- Kennzahlen zu Liquiditätssteuerung, Kostenkontrolle, Rentabilität und Umsatzrendite nach Geschäftsbereichen (auch für Filialbetriebe)
- Funktionsweise des Kennzahlenkompasses, „Fütterung“ des Kennzahlenkompasses
- Interpretation der Kennzahlen und Ableitung von Maßnahmen

Referent

Dipl.-Kauffr. Marina Markanian,
bpr Mittelstandsberatung

Dauer

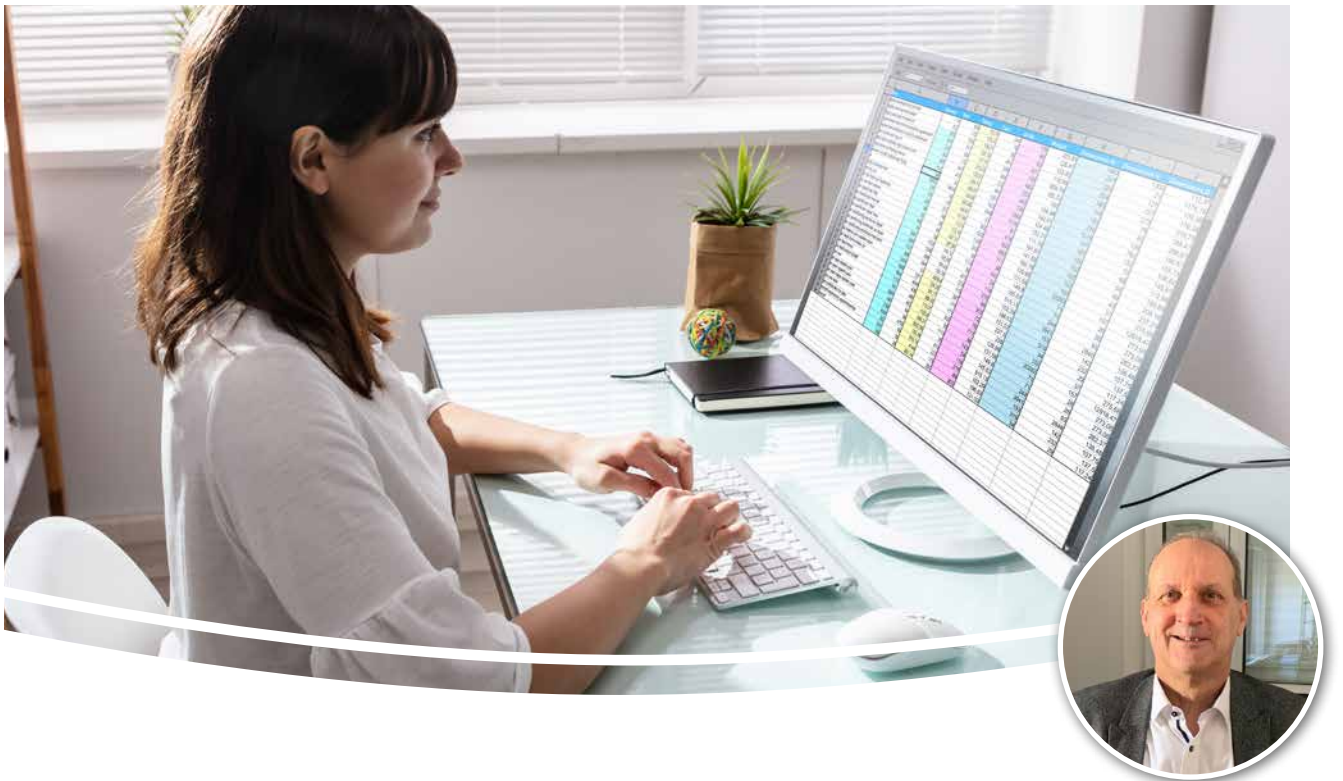
1 Tag

Kosten

295,00 € zzgl. MwSt.



* die speziellen Konditionen erfragen Sie
im Profi Club Service Center



Rechnungskürzungen

Richtig begegnen.

Jeder Betrieb unserer Branche hat seine Erfahrungen mit Rechnungskürzungen durch Versicherungen. Diese beauftragen oftmals Prüfdienstleister, welche dann dem Betrieb entsprechende Feedbacks zu seinen Rechnungen geben. Die Kürzung vor allem kleinerer Beträge hat System: Es wird darauf spekuliert, dass die betroffenen Betriebe den Aufwand scheuen, sich dagegen zu wehren.

Mit dem richtigen juristischen Know-how und konsequentem Vorgehen lässt sich das aber vermeiden. Betriebe können sich so vor standardmäßigen Rechnungskürzungen schützen und endlich auch die tatsächlich am Fahrzeug geleisteten Arbeiten bezahlt bekommen.

Das sind Ihre Inhalte

- Wer ist der richtige Adressat, wenn man einer Rechnungskürzung widerspricht?
- Mit welchen Formulierungen widerspricht man wirksam Rechnungskürzungen?
- Welche Rechtsprechungen aus diesem Bereich sind aktuell und gültig?

Referent

Jochen Pamer, Rechtsanwalt,
Geschäftsführer der Plattform
autorechtaktuell.de

Dauer

1 Tag

Kosten

295,00 € zzgl. MwSt.



* die speziellen Konditionen erfragen Sie im Profi Club Service Center



Schäden kalkulieren

Und Kalkulationssysteme besser durchschauen.

Dank der Digitalisierung sind viele Dinge deutlich einfacher geworden. Allerdings kann auch das beste Computerprogramm menschliches Mitdenken nicht ersetzen. Das gilt besonders für Kalkulationsprogramme wie SilverDAT oder Audatex. Wer sich hier zu sehr auf die Systeme verlässt, verliert Geld! Häufig werden nämlich Leistungen nicht abgerechnet, die der Betrieb erbracht hat. Als ein Beispiel sei hier die Farbmustererstellung genannt, bei der die hinterlegte Vorgabezeit in den Systemen häufig zu gering gehalten ist. Hinzu kommen regelmäßig neue manuelle Positionen, die man ebenfalls kennen muss. Das können Services wie eine Fahrzeug-Überführung oder -Reinigung sein. Aber auch die Bereitstellung eines Ersatzwagens muss manuell in die Kalkulation übernommen werden.

Das Training mit Tobias Metzner wurde bereits mehrere Male als Kurzseminar, als Tagesseminar sowie als eintägiges Coaching im Betrieb durchgeführt. Die Teilnehmer bestätigen, seitdem mehr Positionen abzurechnen und dadurch Mehreinnahmen zu generieren

Das sind Ihre Inhalte

- Wo kommt es oftmals zu Versäumnissen in der Kalkulation?
- Was sind die Gründe dafür?
- Was ist zu beachten?

Referent

Tobias Metzner, Kfz-Sachverständiger und Gerichtsgutachter

Dauer

1 Tag

Kosten

295,00 € zzgl. MwSt.



* die speziellen Konditionen erfragen Sie im Profi Club Service Center



Verhandlungen

mit großen Kunden gezielt vorbereiten.

„Beiße nicht die Hand, die dich füttert“, so heißt ein altes Sprichwort, das sich auch viele Betriebsinhaber im Umgang mit großen Kunden zu Herzen nehmen. Das führt dazu, dass ihnen große Summen an Einnahmen entgehen. Denn nur, weil Autohäuser oder Schadensteuerer das wirtschaftliche Rückgrat vieler Betriebe bilden, sollten Inhaber sich nicht ihre Verhandlungsposition schwächen lassen.

Durch ein selbstbewusstes und kompetentes Auftreten lässt sich das verhindern. Michael Zülch und Peter Opitz zeigen in einem zweitägigen Seminar, was man dafür beachten muss. Mit der entsprechenden Klarheit über die eigenen Kennzahlen, Strategien und Fähigkeiten hat jeder Betrieb das passende Rüstzeug für Verhandlungen mit großen Kunden.

Das sind Ihre Inhalte

- Tag 1 (BWL-Trainer Zülch):
 - Betriebswirtschaftlichen Kennzahlen
 - Kundenanalyse
 - Wechselwirkung der verhandelbaren Kenngrößen
- Tag 2 (Verkaufstrainer Peter Opitz):
 - Zielgerichtete Selbstvermarktung
 - Verhandlungsgeschick

Referenten

Michael Zülch, zülch consulting (1.Tag)
und Peter Opitz, Opitz Training (2. Tag)

Dauer

2 Tage

Kosten

555,00 € zzgl. MwSt.
+ 120,00 € (zzgl. Übernachtung und Frühstück)



* die speziellen Konditionen erfragen Sie im Profi Club Service Center



Wer wird meinen Betrieb später weiterführen?

Optionen für die Nachfolge bewerten.

Irgendwann geht jede berufliche Laufbahn ihrem Ende entgegen. Im Vergleich zu Angestellten müssen Inhaber von Betrieben sich allerdings – neben der Sicherung der Altersrente – zwei weiteren großen Herausforderungen stellen: Sie wollen ihr Lebenswerk erhalten und dafür Sorge tragen, dass Arbeitsplätze bestehen bleiben.

Das Seminar richtet sich sowohl an Inhaber, deren Nachkommen oder Mitarbeiter gewillt sind, den Betrieb später zu übernehmen, als auch an solche, die weder in ihrer Belegschaft noch in ihrer Familie bisher einen geeigneten Nachfolger finden konnten. Ziel ist eine Unterstützung im Abgabe- bzw. Übergabeprozess.

Das sind Ihre Inhalte

- Was muss geklärt werden? (Unternehmenswert, Altersvorsorge)
- Welche Planungsschritte gibt es? (Rechtsform, Besteuerung, Fristen)
- Wie findet man einen Nachfolger bzw. Käufer außerhalb der Familie? (Unternehmerbörsen, Konkurrenten in der Region, Beteiligungsgesellschaften)
- Wie gestaltet man die Tandemphase?
- Auf was muss man sich als Senior einstellen, wenn der Tag der finalen Übergabe gekommen ist?

Referenten

Herbert Prigge, bpr Mittelstandsberatung

Dauer

2 Tage

Kosten

295,00 € zzgl. MwSt.



* die speziellen Konditionen erfragen Sie im Profi Club Service Center



Der Betrieb wächst, aber nicht die Organisation:

Anpassung der Prozesse für mehr Effizienz.

Wachstumsschmerzen kennt wahrscheinlich jeder aus der eigenen Jugend. Doch nicht nur Menschen, auch Betriebe erleben dieses Phänomen. Dort lösen diese sich allerdings nicht von selbst, sondern müssen aktiv behandelt werden. Andernfalls drohen Effizienzverluste.

Personelles Wachstum stellt viele Betriebe vor Herausforderungen. Denn nur, wenn Strukturen und Abläufe mitwachsen und sich ebenfalls weiterentwickeln, können Effizienzverluste vermieden werden.

Unter suboptimalen Abläufen leidet nicht nur die Zufriedenheit der Mitarbeiter, sondern auch die der Betriebsinhaber. Während erstere oft zu wenig Entscheidungsspielraum haben, haben letztere zu wenig Zeit, um sich ihren Managementaufgaben zu widmen.

Das sind Ihre Inhalte

- Überarbeitung der Arbeitsorganisation unter Anleitung des Trainers und Austausch mit den anderen Teilnehmern
- Erstellung eines Gerüsts für ein Betriebshandbuch, um Optimierungen und Einsparungen zu erzielen
- Minderung von Mitarbeiter-Widerständen gegen Veränderungen

Das Seminar kann den Startpunkt für eine institutionalisierte Vorgehensweise des Betriebes zu seinen Abläufen darstellen und auf Wunsch in eine ISO Zertifizierung münden.

Referent

Marc Bergweiler, easy-zert

Dauer

1 Tag

Kosten

295,00 € zzgl. MwSt.



* die speziellen Konditionen erfragen Sie im Profi Club Service Center



Wie melden Sie sich an?

Im Jahr 2022 bieten wir Ihnen unsere kaufmännischen Trainings „on-demand“ an. Teilen Sie uns bis zum 31. Mai 2022 mit, welche Seminare Sie interessieren.

Wir bieten bei genügend Interesse im 2. Halbjahr 2022 dann konkrete Termine an. Sollten nicht genügend Interessenten da sein, informieren wir Sie im Laufe des Monats Mai/Juni, damit Sie sich anderweitig orientieren können.

Ihre Interessensbekundung (bzw. die Ihres Kunden, falls Sie vom Spies Hecker Vertrieb antworten), schreiben Sie ganz einfach an folgende E-Mail Adresse: Margarita.Debos@axalta.com

Wir brauchen die vollständige Firmenanschrift, die Sie bitte ergänzen, falls Sie keine E-Mail Signatur nutzen (bzw. falls Sie für Ihren Kunden antworten).

Vielen Dank schonmal!

Ihr Spies Hecker kaufmännisches Trainingsteam