

# Anmeldung

Bitte füllen Sie das Anmeldeformular aus und senden dieses an

**Fax +49 (0) 6331 56-1527**  
**oder buchen Sie unter [www.profine-kompetenzcenter.de/akademie](http://www.profine-kompetenzcenter.de/akademie)**

Vor- und Nachname: \_\_\_\_\_

Funktion: \_\_\_\_\_

Firma: \_\_\_\_\_

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

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

Datum: \_\_\_\_\_ Unterschrift: \_\_\_\_\_

- Normalpreis:** € 3.375,-
- Frühbucherpreis:** € 2.950,- (bis Buchungseingang 31.10.2011)
- Bitte beraten Sie mich über mögliche Förderprogramme**

Preis zzgl. MwSt. In den Seminargebühren sind das Mittagessen, Kaffee/Tee/Kaltgetränke während der Tagung und das Abendessen sowie Seminarunterlagen enthalten.

Die Kosten für Übernachtung, Frühstück und Getränke zum Abendessen trägt der Teilnehmer. Gerne buchen wir Ihnen eine Übernachtung zum Selbstkostenpreis.

## Stornogebühren

- bis 4 Wochen vor der ersten Veranstaltung: € 50,- Bearbeitungsgebühr
  - bis 10 Tage vor der ersten Veranstaltung: 50 % Teilnahmegebühr
  - ab 9 Tage vor der ersten Veranstaltung: 100 % Teilnehmergebühr
- Bei zeitweisem Fehlen erfolgt keine Rückerstattung

Entscheidend für die Aufnahme ist die Reihenfolge der Anmeldungen.



**profine GmbH**  
**Kompetenzcenter**

Zweibrücker Straße 200  
66954 Pirmasens  
Telefon 06331 56-1526  
Telefax 06331 56-1527

[kompetenzcenter@profine-group.com](mailto:kompetenzcenter@profine-group.com)  
[www.profine-kompetenzcenter.de](http://www.profine-kompetenzcenter.de)



**2012: noch weiter optimiert –  
speziell für Fensterbauunternehmen.**

**kompetenzCenter**  
PROFESSIONELLES WISSEN RUND UMS FENSTER

Starke Marken:



1 01 S00020 - 11110.KE

# TOP-Managementwissen

für Unternehmensnachfolger/innen

# TOP-Managementwissen

Sie erhalten einen Gesamtüberblick aus Theorie und Praxis für eine branchenspezifische Unternehmensführung. Sie erzielen optimale Lernergebnisse durch systematisch aufeinander abgestimmte und verständlich aufbereitete Inhalte. Sie erhalten direkt anwendbares Wissen und Fähigkeiten durch den Einsatz branchenerfahrener Experten aus Theorie und Praxis. Durch die Reduktion auf effizienteste und relevante Inhalte sparen Sie Zeit und unnötigen finanziellen Aufwand. Sie profitieren von einem moderierten Erfahrungsaustausch im Kreis Ihrer Kollegen/innen. Sie werden Teil eines Netzwerkes, das über das Ausbildungs-Curriculum hinaus Bestand haben soll.

## ► Themen

Das speziell für die Fensterbaubranche entwickelte Ausbildungs-Curriculum „Top-Managementwissen für Unternehmensnachfolger/innen und Nachwuchsführungskräfte in der Fensterbranche wurde bereits zweimal erfolgreich durchgeführt. Aufgrund der sehr positiven Resonanz bieten wir diese Ausbildungsreihe mit optimierten Inhalten auch im Jahr 2012 wieder an.

### MODUL 1: Strategisches Marketing

**20. bis 21.01.2012 – Reinhold-Würth-Hochschule in Künzelsau**  
**Prof. Dr. Dirk Hass**

Im ersten Seminar geht es darum, die langfristigen und wesentlichen Entscheidungen für Ihr Unternehmen zu treffen. Was ist Ziel und Zweck Ihres unternehmerischen Handelns und was müssen Sie tun, um das zu erreichen? Auf der Basis Ihrer Einschätzung, wie sich Kunden, Bedürfnisse, Wettbewerber und wichtige Lebensbereiche in den nächsten Jahren verändern, machen Sie sich ein Bild von der Zukunft. Anschließend entwickeln Sie ein Konzept, wie Sie Ihren Betrieb wirtschaftlich optimal an diese Zukunft anpassen. Die Idee dahinter: Sie laufen nicht mehr Ihren Kunden und Wettbewerbern hinterher sondern voraus.

### MODUL 2: Kundenorientierung & -management

**02. bis 03.03.2012 – Reinhold-Würth-Hochschule in Künzelsau**  
**Prof. Dr. Dirk Hass**

Im Rahmen der Kundenorientierung steht die Entwicklung zielgruppengerechter Vermarktungskonzepte im Fenstermarkt im Vordergrund. Es werden zunächst die Grundlagen der „klassischen“ Kommunikation (Positionierung, Marke, Werbung etc.) behandelt. Anschließend werden aus Kundensicht die Anforderungen an Produkte, Sortiment und Service zielgruppenspezifisch behandelt und vor dem Hintergrund des eigenen Unternehmens diskutiert und bewertet. Insbesondere erlernen die Teilnehmer, Konzepte aus Kundensicht zu entwickeln

### MODUL 3: „Coaching der Generationen“

**27. bis 28.04.2012 – Hagen**  
**Dr. Daniel Krämer**

Eine der größten Herausforderungen bei der Unternehmensübergabe an die nächste Generation ist zum einen das Loslassen (können) der "alten" Generation und zum anderen das Übernehmen (können) der Verantwortung der "jungen" Generation.

In diesem generationenübergreifenden Modul lernen Sie sowohl Ihre eigenen emotionalen Hürden zu überwinden, als auch mit einer verbesserten Kommunikation Ihr Unternehmen zum Erfolg zu führen. Außerdem entdecken Sie Methoden, die Ihnen helfen, Konflikte zu bereinigen. Sie werden in diesem Modul Ihre persönliche Weiterentwicklung vorantreiben und lernen "Erfolgsgeheimnisse" kennen, um Ihr Unternehmen auch in Zukunft auf Spur zu halten.

### MODUL 4: Prozessoptimierung

**22. bis 23.06.2012 – Herzogenrath**  
**Dr. Andreas Schmälzle**

Fensterbaufachbetriebe gehören nicht zu den großen, sondern zu den klein- bis mittelständischen Unternehmen. Deshalb sind sie aber noch lange nicht „schlank“ – ganz im Gegenteil. In diesem Seminar schauen wir einmal genau hin, wo und wie Unternehmens- und Produktionsprozesse optimiert werden können. Sie werden staunen, wie viel Sie überall „sparen“ können.

### MODUL 5: Kosten, Controlling, Finanzierung

**21. bis 22.09.2012 – Würzburg**  
**Dipl.-Ing. Ludwig Schreiner**

Auch für Nichtkaufleute in der Unternehmensnachfolge ist betriebswirtschaftliches Managementwissen notwendige Voraussetzung, um sich an den Entscheidungs- und Steuerungsprozessen im Unternehmen beteiligen zu können. Hierzu benötigen Sie kein Spezialistenwissen sondern breites und solides Know-How in den Themenfeldern Controlling und Unternehmenssteuerung. Das konzeptionelle Grundgerüst der Unternehmensanalyse, in das die einzelnen betriebswirtschaftlichen Controlling- und Managementinstrumente wie z. B. die Kostenrechnung, Finanzierung oder Kalkulation eingebunden sind, wird vermittelt, um den eigenen betriebswirtschaftlichen Standpunkt besser zu vertreten und in Entscheidungssituationen markt- und ergebnisorientiert zu handeln.

### MODUL 6: Führung

**19. bis 20.10.2012 – Seminarhaus Oberstaufen (Allgäu)**  
**Prof. Dr. Christoph Tiebel**

Führung ist Interaktion: Den umfassenden Führungsstil gibt es nicht! Aber es gibt Situationen, die eine bestimmte Art der Führung oder Machtausübung erfordern. Im Seminar werden mit ganz konkreten und individuellen Übungen und Trainings solche Situationen geübt. Kurze Impulsreferate zu Themen wie Konflikt- und Krisenmanagement, Leitung von Sitzungen, Körpersprache, Führungsthesen ergänzen den Praxisteil. Gemeinsam werden auch Themen des Führungsverständnisses, der Selbst- und Fremdwahrnehmung und des eigenen, authentischen Kommunikationsstiles erarbeitet.

### MODUL 7: Unternehmensplanspiel

**22. bis 24.11.2012 – Reinhold-Würth-Hochschule in Künzelsau**  
**Prof. Dr. Dieter Witt**

Mit dem Unternehmensplanspiel werden die einzelnen Module abschließend in einer marktrealen Wettbewerbssituation zusammengeführt. Es sollen grundlegende Managementfähigkeiten mit Schwerpunkt Planung und Steuerung, Analyse und Entscheidungsfindung erlernt werden. Im Vordergrund stehen konzeptionelle Fähigkeiten mit Schwerpunkt auf der Ziel- und Strategieentwicklung im Wettbewerb. Dabei trainieren Sie auch, effektiver und effizienter Entscheidungen in Teams und in begrenzter Zeit zu treffen. Sie arbeiten im Team und werden in verschiedene Rollen der Unternehmensführung versetzt.

### Abschlussveranstaltung

**25.11.2012 – Reinhold-Würth-Hochschule in Künzelsau**

Am Abend lassen alle Teilnehmer und Referenten gemeinsam das Ausbildungs-Curriculum „Top-Managementwissen für Unternehmensnachfolger“ Revue passieren. Das Gewinnerteam des Unternehmensplanspiels erhält eine Auszeichnung für die beste Umsetzung des gelernten Wissens. Überreichung der hochwertigen Teilnahmezertifikate und gemeinsames Ausklingen der Veranstaltung beim Abendessen. Am 25. November 2011 individuelle Abreise der Teilnehmer.

# Trainer und Referenten



**Prof. Dr. Dirk Hass**  
Professor für Marketing, Produkt- und Kundenmanagement an der Hochschule Heilbronn, Marketingberatung und Marktforschung mit Schwerpunkt im Mittelstand mit zahlreichen Marketing- und Marktforschungsprojekten in der Bau- und Fensterbranche



**Dr. Daniel Krämer**  
Dozent und Fachreferent der IHK und der Handwerkskammer für die Bereiche Betriebswirtschaft und Management. Dozent für Trainerausbildungs- und Zertifizierungsmaßnahmen der IHK und bestellter Auditor für die Zertifizierung zum Trainer (IHK) und zum Business Coach (IHK). Langjährige Berufserfahrung als Unternehmensberater für internationale Großkonzerne und mittelständische Unternehmen.



**Ludwig Schreiner**  
20 Jahre Erfahrung als Unternehmensberater, Prokurist/Werksleitung im Innenausbau, Dozent an der SHS Biel/CH, seit 1995 Betriebs-Beratung KÖMMERLING mit dem Schwerpunkt Restrukturierung/Finanzierung, Analyse und Optimierung von Geschäftsprozessen in nationalen und internationalen Projekten. Trainer für die Bereiche Betriebswirtschaft und Management im Fensterbau. Seit 2009 Leiter profine Kompetenzcenter.



**Prof. Dr. Dieter Witt**  
Professor für Unternehmensführung und Management im Studiengang Betriebswirtschaft und Marketing an der Hochschule Heilbronn. Er ist spezialisiert auf die Anwendung computergestützter Business-Simulationen, wie z. B. das Unternehmensplanspiel. Davor war er als Produktmanager und Marketingdirektor in namenhaften Unternehmen tätig.



**Prof. Dr. Christoph Tiebel**  
Professor für Betriebswirtschaft, insbesondere Unternehmensführung und Management an der Hochschule Heilbronn sowie Inhaber der Managementberatung Prof. Dr. Tiebel GmbH. Sein Schwerpunkt liegt auf Führungskräftetraining, Jahreszielvereinbarung und Coaching. Herr Prof. Dr. Tiebel verfügt über umfangreiche Erfahrungen in mittelständischen Betrieben.



**Dr. Andreas Schmälzle**  
Spezialist (promovierter Dipl.-Ing.) für schlanke Produktionssysteme und Fertigungsplanung. Langjährige Berufserfahrung bei der Robert Bosch GmbH und MBtech Consulting, einer Tochter der Daimler AG. Leiter der Academy der MBtech Consulting.

► **Geeignet für Unternehmensnachfolger/innen und Nachwuchsführungskräfte in der Fensterbranche**

Max. Teilnehmerzahl: 12

► Das Ausbildungs-Curriculum für Unternehmensnachfolger in der Fensterbaubranche erhalten Sie nur als Komplettangebot über insgesamt 15 Tage.