

- 📅 Frühjahr 2020
- 📍 Wien
- ★ Nutzen Sie die Bildungsoffensive

**BUSINESS**  
circle

# Fachwissen für **Geschäftsführung & Management**

**10. / 11. März VERTRAGS-KNOW-HOW für Nicht-Juristen**

Dos & Don'ts der Vertragsgestaltung  
Fachlicher Leiter: Franz Brandstetter

**12. März PERSÖNLICHE HAFTUNG  
als Geschäftsführer & Vorstand vermeiden**

Minimieren Sie Ihr persönliches Haftungsrisiko  
Fachlicher Leiter: Georg Muhri

**7. / 8. Mai DRAFTING CONTRACTS for Non-Lawyers**

Learn to draft contracts in English and achieve commercial objects  
Fachlicher Leiter: Paul Luiki

**13. Mai SOFTWAREVERTRÄGE in der Praxis**

Rechtssicherheit bei agiler Entwicklung,  
Softwarelizenzierung & -wartung  
Fachlicher Leiter: Dominik Schelling

NEU

**26. Mai BILANZANALYSE für die Geschäftsleitung**

Nutzen Sie Kennzahlen als Instrumente zur Unternehmenssteuerung  
Fachlicher Leiter: Christian Losbichler

# Vertrags-Know-how für Nicht-Juristen

1. Tag: 10. März 2020

## VORTRAGENDE



**Dr. Franz Brandstetter** ist Jurist und Unternehmensberater. Er verfügt über Erfahrung als Unternehmensjurist und Rechtsabteilungsleiter und versteht Recht als eine Chance, die es im Unternehmen zu nutzen gilt. So ist er selbst als Unternehmensjurist tätig, unterstützt Unternehmen bei der Einrichtung und Optimierung von Rechtsabteilungen und bei der Standardisierung und Verwaltung von Verträgen.



**Dr. Wolfgang Renner, LL.M.** ist Rechtsanwalt und Partner in der Kanzlei Renner Wildner Bauer Rechtsanwälte. Zuvor war er als Rechtsanwalt bei Haarmann Hemmelrath & Partner, München/Wien und bei der Kanzlei Schönherr Rechtsanwälte GmbH, Wien tätig.



**RA Dr. Monika Wildner, LL.M. (NYU)** ist Rechtsanwältin und Partnerin in der Kanzlei Renner Wildner Bauer Rechtsanwälte in Wien. Zuvor war sie Partnerin bei Schönherr Rechtsanwälte in Wien und M&A Inhouse Counsel bei der Raiffeisen Zentralbank.

## INHALT 1. TAG

### ► CO-CONFERENCE FRANZ BRANDSTETTER UND WOLFGANG RENNER

#### Grundlagen des Vertragsrechts

- Rechtliche Rahmenbedingungen
- Privatrecht, ABGB
- Grundsatz der Privatautonomie - nutzen Sie den Gestaltungsspielraum
- Zwingendes Recht und Rechtsnormen, die Verträge ergänzen

#### Was Sie von Anfang an beachten sollten

- Vorvertragliche Rechte und Pflichten
- Wann und wozu: Letter of Intent, Memorandum of Understanding, Term Sheet
- Auch ein Vorvertrag begründet bereits Rechte und Pflichten
- Nicht vergessen: Punktation
- Geheimhaltungserklärung und -vereinbarung

#### Exkurs: Wer darf für Unternehmen Verträge abschließen?

- Geschäftsführer und Vorstand
- Prokura und Handlungsvollmacht / Vollmacht und Anscheinsvollmacht
- Achtung: Haftungsproblematik!

#### Verträge abschließen: Wichtige Inhalte mit vielen Praxistipps

- Angebot und Annahme
- Mündliche, schriftliche, (un)verbindliche Angebote, Kostenvoranschlag
- Vertragsgegenstand: Das Wichtigste in jeder Vereinbarung
- Zahlungsbedingungen, Einreden und Sicherheiten
- Abnahme und Erfüllung

#### AGB, das Notwendige im Kleingedruckten

- AGB, Ihre Standardvereinbarung
- Sind eigene AGB notwendig, Verbandsbedingungen?
- Nicht alles, was in AGB steht, ist auch vereinbart
- Einkaufsbedingungen gegen Verkaufsbedingungen: wer gewinnt?

#### Rechtsfallgestaltung - Praxistipp

- Welches Recht soll vereinbart werden und was gilt, wenn nichts vereinbart wird?
- Wann die Vereinbarung Österreichischen Rechts nachteilig sein kann
- Was bringt das UN-Kaufrecht?
- Wahl des Gerichtsstands
- Wann ist eine Schiedsvereinbarung erforderlich?

**Dauer 9.00 -17.00 Uhr**

**Zum Ausklang des ersten Seminartags laden wir Sie zu einem Umtrunk ein.**

# Sicherheit bei der Vertragsgestaltung!

2. Tag: 11. März 2020

## NUTZEN

- Machen Sie sich sattelfest: Nutzen Sie unser praxisorientiertes Seminar, damit Sie in der Vertragsgestaltung den Durchblick haben. Was funktioniert - was nicht?
- Fit für den Arbeitsalltag: Profitieren Sie von den Erfahrungen unserer Experten, die täglich nachteilig formulierte Vertragsklauseln überarbeiten.
- Auf den Punkt gebracht: In 2 Tagen erhalten Sie zu den häufigsten Szenarien die aktuelle und vor allem wesentliche Rechtsprechung.
- Verstehen leicht gemacht: Das Seminarquiz hilft Ihnen, das erworbene Know-how gleich anzuwenden und zu vertiefen - ohne Lernaufwand.

## ZIELGRUPPE

Sie haben laufend oder künftig mit Verträgen zu tun? Sie möchten wissen, was „heikle“ und „nicht heikle“ Vertragsinhalte sind und wie Sie sich absichern können? Speziell für: Geschäftsführer und Manager, Leiter und Mitarbeiter, besonders aus Projektmanagement, Einkauf und Verkauf.

## SEMINARQUIZ

Sie verinnerlichen und reflektieren das Gelernte mit einem Quiz. Nach jedem Kapitel machen Sie einen 5-minütigen Test: Ist die Vertragsklausel „richtig“ oder „falsch“? Im Anschluss besprechen Sie zusammen mit den Vortragenden die Lösung und wir küren den Quizsieger.

## FACTS & ANMELDUNG

- Dauer: 9.00 -17.00 Uhr
- Teilnahmegebühr: EUR 1.499 (exkl. MwSt.)
- Kontakt & Anmeldung  
[businesscircle.at/vertrag](https://businesscircle.at/vertrag)

## INHALT 2. TAG

### ► CO-CONFERENCE FRANZ BRANDSTETTER UND MONIKA WILDNER

#### Anhand eines Vertrages fassen wir den 1. Tag zusammen

#### Vertragserrichtung und Vertragsmanagement

- Professionelle Vertragsgestaltung, Standards
- Die 5 Todsünden im Vertragsmanagement und wie man sie vermeidet
- Klare Sprache und Unklarheitenregelung

#### Gewährleistung und Unmöglichkeit: Maßnahmen bei Schlechterfüllung

- Was tun, wenn die Leistungen mangelhaft erbracht werden?
- Was ist ein Mangel?
- Gewährleistungsfristen und Termine
- Was Sie vertraglich regeln/ausschließen können
- Gegenüberstellung von Verzug und Gewährleistung
- **NEU:** Praxis-Workshop: Umsetzung der Gewährleistung im Vertrag

#### Verzug

- Was tun, wenn die Leistung nicht erbracht werden kann?
- Rücktrittserklärung und Nachfristsetzung
- Fixgeschäft
- Teilverzug
- Preisminderung / Verzugsponale

#### Schadenersatz

- Voraussetzungen
- Wann und wieviel? Beweislast
- Was Sie vertraglich regeln / ausschließen können

### ► **NEU: DOKUMENTATION UND VORBEREITUNG AUF EINEN RECHTSSTREIT**

#### Zusammenfassung mit Q&A

**Dauer 9.00 -17.00 Uhr**

## Teilnehmerstimmen



Angenehme Atmosphäre! Praxisorientiert und sehr brauchbar für mein tägliches Tun.

**Bernhard Rauter**, Leiter Rechnungswesen und Controlling, Haberkorn

Schafft einen guten Überblick über „was ist wichtig“ und auch Bewusstsein für die Bedeutung von lebensgerechten Vertragsformanhängen.

**Gerald Gruber**, Logistikmanager, DM Drogerie Markt Verteilzentrum

# Persönliche Haftung als Geschäftsführer und Vorstand vermeiden

12. März 2020

## FACHLICHER LEITER



RA Dr. Georg Muhri ist Partner von Muhri & Werschitz, Partnerschaft von Rechtsanwälten in Graz. Seine Schwerpunkte: Gesellschafts- und Insolvenzrecht (Insolvenzverwaltung und Unternehmenssanierung) sowie Schiedsgerichtsbarkeit.

## GASTVORTRÄGE



WP / StB Mag. Peter Ertl ist Partner bei KPMG, Wien. Seine Haupttätigkeiten sind die Prüfung von Jahresabschlüssen großer und mittelgroßer österreichischer Kapitalgesellschaften.



RA Dr. Susanne Kappel ist in der Rechtsanwaltskanzlei Gahleitner in Wien seit 2010 tätig. Sie befasst sich schwerpunktmäßig mit dem Bereich Arbeitsrecht. Daneben hält sie Vorträge und publiziert bei juristischen Verlagen.



Dr. Hermann Wilhelmer ist Geschäftsführer von Lauff und Bolz Versicherungsmakler GmbH. Schwerpunkt: Berufshaftpflichtversicherung für rechts- & wirtschaftsberatende Berufe sowie Financial Lines. Er publiziert zum Haftungs- und Versicherungsrecht und hält laufend Vorträge.

## INHALT VORMITTAG

### Aufgaben der Organe und Haftungsgrundlagen

- Die gesellschaftlichen Organe der Kapitalgesellschaft  
Das Spannungsverhältnis „Geschäftsführung - Eigentümer“
- Gesellschaftsrechtliche Aufgaben des Managements
  - Inhaltliche und Formalerfordernisse der Einberufung einer Generalversammlung
  - Rechte und Pflichten der Kapitalgeber
  - Firmenbuchrechtliche Verpflichtungen
- Vorstand / Geschäftsführung gewerberechtliche & handlungsrechtliche Leitung des Unternehmens  
Corporate Governance / Corporate Compliance
  - Die Sorgfaltspflicht der Geschäftsleitung (Wettbewerbsverbot / In-Sich-Geschäfte, usw.)
- Der Aufsichtsrat: als Pflichtorgan der AG, als Organ der GmbH und als Pflichtorgan der GmbH
- Aktuelle Gesetzgebung und deren Auswirkungen (GesRÄG 2011)

### Risikoanalyse — Haftungspotenzial

- Verantwortlichkeit gewerberechtl. Geschäftsführer: Haftungsrisiko vermeiden
- Haftung handelsrechtlicher Geschäftsführer
  - Haftung gegenüber der Gesellschaft
  - Haftung gegenüber Dritten
  - Auswirkungen einer Ressortverteilung/Gesamtverantwortung
  - Haftungsausschlussvereinbarung

### „Zivilrechtliche“ Haftung

- Gegenüber Gesellschaftsgläubigern aufgrund besonderer Bestimmungen des GmbHG/AktienG: Einforderung — Herabsetzung Stammkapital
- Gegenüber den Gesellschaftern: Auskunftspflicht usw. bei Verletzung von Schutzgesetzen

Georg Muhri, Muhri & Werschitz RAe

### Managerhaftung im Rechnungswesen

- Bücher ordnungsgemäß führen
- Prognoserechnungen erstellen
- Berichtspflichten
- Das Unternehmensreorganisationsverfahren nach dem URG
- Die „öffentlich-rechtliche“ Haftung: gegenüber der Abgabenbehörde, dem Sozialversicherungsträger und sonstigen Behörden
- Checkliste

Peter Ertl, KPMG

Dauer 8.30 -14.00 Uhr Vormittag

# Minimieren Sie Ihr persönliches Haftungsrisiko!

12. März 2020

## NUTZEN

- Rüsten Sie sich für den Ernstfall: Erfahren Sie Risiken und Absicherungsmaßnahmen inkl. Diskussion expliziter Haftungsfälle
- Gehen Sie auf Nummer sicher: Treffen Sie die richtigen (Protokoll-)Maßnahmen im Alltag
- Behalten Sie den Überblick: Informieren Sie sich über gesetzliche Regelungen, aus denen sich Haftungsansprüche Ihnen gegenüber ergeben können
- Jetzt handeln: Aktuelle gerichtliche Entscheidungen verdeutlichen die Brisanz des Themas
- Die Experten klären Ihre konkreten Fragen zu Gesellschaftsrecht, Arbeits-, Straf- und Insolvenzrecht



## Teilnehmerstimmen

Inhalt sehr umfangreich, aber doch praxisbezogen.

Georg Muhri hat mir besonders gut gefallen

**Manfred Lödl**, Niederlassungsleiter,  
ERGO Versicherung AG

Gutes Überblicksseminar mit Praxisbezug.

**Johann Hoffelner**, Wissenschaftlicher  
Geschäftsführer, Linz Center of Mechatronics

Sehr gutes Seminar, welches sich durch  
Praxisnähe und -relevanz auszeichnet.

**Robert Koubek**, Geschäftsführer,  
VERBUND Thermal Power

Sehr umfangreiche Materie in hoher Kompetenz  
und extremer Praxisnähe dargebracht!

**Gerhard Freissmuth**, Geschäftsführer,  
IDS Anlagenbau-Sicherheitstechnik

## INHALT NACHMITTAG

### Geschäftsführung/Vorstand bei Insolvenz der Gesellschaft

- Insolvenzverwalter — Geschäftsführung/Vorstand — Insolvenzgericht
- Gleichbehandlungsgrundsatz
- Bedeutung des Unternehmensreorganisationsgesetzes (URG)
- Strafrechtliche Konsequenzen aus Fehlverhalten
  - Sonder-Strafdelikte des Gesellschaftsrechtes
  - betrügerische und fahrlässige Krida; Gläubigerbegünstigung
  - Umtriebe im Insolvenzverfahren
- Exkurs: EKEG — praktische Auswirkungen
  - Grundtatbestand nach dem Eigenkapitalersatzgesetz
  - Rechtsfolgen der Rückgewähr von Eigenkapital ersetzenden Gesellschafterleistungen
- Exkurs: Unternehmensstrafrecht (VbVG)
  - Bedeutung und Auswirkungen für Geschäftsführung und Vorstand

**Georg Muhri**, Muhri & Werschitz RAe

### Arbeitsrechtliche Aspekte der Haftung

- Arbeitsvertragsgestaltung und Haftung
- Arbeitsrechtliche Sonderstellung von Geschäftsführern und Vorständen
- Dienstnehmerhaftpflichtgesetz – Anwendbarkeit?
- Weisungsrechte/Weisungsfreiheit
- Arbeitsrechtliche Folgen von Managementfehlern (Auflösung von Dienstverhältnissen / Schadenersatzpflicht).

**Susanne Kappel**, Gahleitner RAe

### Managerhaftung aus Versicherungssicht

- Marktüberblick über einschlägige Versicherungslösungen
  - Managerhaftpflicht/D&O
  - Strafrechtsschutz
  - Dienstvertragsrechtsschutz

### Praxisbeispiele

**Dr. Hermann Wilhelmer**, von Lauff und Bolz

**Dauer 14.00 -18.00 Uhr Nachmittag**

# Drafting Contracts for Non-Lawyers

May, 7, 2020

## SPEAKER



RA Dr. Paul Luiki, J.D. is a partner at Fellner Wratzfeld & Partner Rechtsanwälte GmbH (fwp). His main area of expertise is the drafting of international contracts, in particular sale of goods contracts, M&A, Joint Ventures and the drafting of General Terms and Conditions, in which he has more than 20 years of experience. He is from the US (English native speaker) and worked as a lawyer in the US before moving to Austria. He is also a member of the Austrian Bar. Based in Vienna and representing clients that are leaders in the field, fwp is one of the top 10 business law firms in Austria with a staff of over 90.

## METHODOLOGY

The speaker will use a balanced mix of sample clauses and case studies. Through a joint review of clauses you will also get a chance to test your knowledge. Examples of good and bad drafting will be analyzed.

## WHO SHOULD ATTEND?

This workshop has been specifically developed for those who want to acquire or enhance their practical drafting skills. The seminar is targeted for managing directors, sales personnel and other company employees who deal with contracts.

## CONTENT DAY 1

### 1. Common Law versus Civil Law

- Understanding the differences
- Different level of detail, Codification trend in Common Law
- Increasing dominance of Anglo-American style

### 2. Pre-contractual Phase: Issues to consider

- Rights and duties: Prevention is better than cure
- Negotiations:
  - Who negotiates?
  - Close cooperation between direct negotiators, contract drafters and company insiders
  - Gathering background information and details of commercial parameters and aims
- Essential for contract drafters
  - Who makes the first draft? Right choice important to be efficient
- Confidentiality agreement and liquidated damages
- Agreements to agree:
  - Letter of Intent, Memorandum of Understanding, Term Sheet, Heads of Agreement
- Check signing power for conclusion of contracts: Validity of contract depends on it!
  - Different options: managing director, special agent, persons with special powers of attorney
  - Approvals of corporate bodies

### 3. Contract Drafting Essentials

- Keep it short and simple, avoid ambiguity and using defined terms
- Common Contract Drafting mistakes and the costs of deficient drafting, problematic words and phrases
- Importance of understanding common law drafting
- Bringing it all together: Rephrasing sample provisions

### 4. Different Types of Contracts

- Sale of goods & Contract for services
- Distribution agreement / Commercial agent agreement
- M&A / Joint Venture / Loan agreements
- Contracts with consumers

### 5. Contract Structure Essentials

- Minimum content & the function and layout of recitals
- Implementing basic business terms
- Payment mechanisms, consideration: Who pays what and when?
- Termination (ordinary and extraordinary)
- Who bears contract related costs?
- Boilerplate language & the role of exhibits and schedules
- Formal requirements: Do we need a notary public?

# Learn to draft contracts in English and achieve commercial objects!

May, 8, 2020

## PARTICIPATION REQUIREMENTS

Basic knowledge of English is required. **Fluency in English is not necessary.** The workshop will be held in English in order to enhance your English language capabilities on drafting contracts. The speaker is bilingual (English and German). Therefore, question and answer sessions can be held in German when necessary.

## YOUR BENEFIT

- Learn to draft contracts in English and achieve commercial objectives
- Using English legal terms correctly
- Interpreting critical provisions in the right way
- Analyzing potential pitfalls and limiting liability risks
- Understanding basic differences between civil law and common law systems
- Dealing with default situations
- The focus will be on what happens in practice.

## Testimonials



It exceeded my expectations! A longer seminar would be even better to cover the interest of the audience.

**Leopold Ehalt**, Servicemanagement,  
Raiffeisen e-force GmbH, Wien

Dieses Seminar ist jeden Euro wert!

**Gunther Hipfinger**, Head of Special Project Team,  
Schindler Fahrtreppen International, Wien

Sehr kompetenter Vortragender mit einem großen Wissen über die amerikanische und österreichische Rechtsprechung.

**Peter Germann**, Verkaufsdirektor,  
RSB Schalungstechnik, Fußbach

## CONTENT DAY 2

### 6. General Terms and Conditions: Importance of Understanding the Small Print

- Why General Terms and Conditions?
- How do General Terms and Conditions become part of contracts?
- Battle of the forms
- Invalid clauses and effect on contracts

### 7. Specific Issues of International Contracts

- Understanding different legal cultures and impact on drafting
- Sale of Goods and Incoterms
- Choice of forum clause:
  - State courts vs. arbitral tribunals
  - Which place of jurisdiction should be chosen?
- Applicable law:
  - How to draft correctly
  - United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods

### 8. Protecting your Interests with Security

- Bank guarantee, letter of credit, comfort letters, suretyship
- Reservation of title
- Contractual penalty
- Escrow
- Insurance
- Stamp duty?

### 9. What To Do When Something Goes Wrong

- Delay:
  - What action to take if contracting party is in delay?
  - Consequences of being in delay
  - Contractual provisions on delay
- Defective Performance:
  - Two different basic causes of action: Warranty and compensation for damages
  - Legitimacy of exclusion and limitation of liability clauses
  - Contracting party is bankrupt or close to bankruptcy:
  - Gathering information
  - Liability of management and shareholders?
- Consequences of breach:
  - Settlement discussion tactics

## FACTS & REGISTRATION

- Duration Day 1: 9 am - 17 pm  
Day 2: 9 am - 13 pm
- Participation fee: EUR 1.099 (exkl. MwSt.)
- Contact & registration: [businesscircle.at/contracts](https://businesscircle.at/contracts)

# NEU: Softwareverträge in der Praxis

13. Mai 2020

NEU

## VORTRAGENDER



**Mag. Dominik Schelling** ist Senior Associate bei DORDA Rechtsanwälte. Er ist in die Erstellung und Verhandlung komplexer IT- und Softwareverträge in nationalen und internationalen Projekten involviert und berät Mandanten in allen Bereichen des Datenschutz- und E-Commerce-Rechts.



**Mag.a Lisa Lubinger** ist Legal Counsel bei s IT Solutions AT Spardat GmbH, dem IT-Dienstleister der Erste Group. Sie erstellt und verhandelt sie Verträge in einem internationalen und hochregulierten Branchenumfeld rund um Entwicklung, Implementierung und Support von IT-Lösungen. Darüber hinaus ist sie stellvertretende Datenschutzbeauftragte des Unternehmens.

## HINTERGRUND

Softwareentwicklung, -lizenzierung und -wartung sind wirtschaftlich wichtige Bereiche für nahezu jedes Unternehmen. Die praxisnahe und rechtlich sichere Ausgestaltung der einschlägigen Verträge – von der Entwicklung über die Lizenzierung bis zur Wartung – stellt daher eine wesentliche Säule des unternehmerischen Erfolgs dar. In der Praxis gibt es beim Zusammenspiel von IT-Recht und Bestimmungen zu geistigem Eigentum bis zum Datenschutz viele rechtliche Stolperfallen, die bereits im Rahmen der Vertragsverhandlungen entsprechend berücksichtigt und vermieden werden müssen.

## NUTZEN

Das Seminar bringt Ihnen die in der Praxis relevantesten vertraglichen Fallstricke im Zusammenhang mit Softwareverträgen näher. Dabei wird ein starker Fokus auf die konkrete Umsetzung gelegt, wobei die wichtigsten Themen auch anhand von Mustervertragsklauseln erläutert werden.

## INHALT

### Abgrenzung der verschiedenen Vertragstypen

- Softwareentwicklung, Softwarelizenzierung, Softwarewartung

### Rechtliche Rahmenbedingungen

- Allgemeines Zivilrecht
- Urheberrecht
- Datenschutzrecht

### Fallstricke bei (agilen) Softwareentwicklungsverträgen

- Abgrenzung der Leistungsinhalte
- Mitwirkungspflichten, Change Request und Abnahme
- Rechteeinräumung und Source Code

### Praktisch relevante Themen bei Softwarelizenzverträgen

- Kauf vs. Miete
- Gewährleistung und Haftung
- Nutzungsrechte

### Rechtliche Rahmenbedingungen der Softwarewartung

- Service Level Agreements, Service Level Credits

### Must Haves und Don'ts in der Praxis

### Vertragliche Umsetzung

anhand von konkreten Beispielen samt Musterklauseln

### Praxiserfahrung

- Worauf ist zu achten?
- Was sind die wichtigsten Stolpersteine?

### Neue Trends und Entwicklungen

## FACTS

- Dauer: 9.00 - 17.00 Uhr
- Teilnahmegebühr: EUR 799 (exkl. MwSt.)
- Kontakt & Anmeldung : [businesscircle.at/softwarevertraege](https://businesscircle.at/softwarevertraege)

## ZIELGRUPPE

- Geschäftsführer und Manager (u.a. von Softwareunternehmen)
- Leiter und Mitarbeiter insbesondere aus dem Projektmanagement, Einkauf und Verkauf
- Mitarbeiter aus Rechtsabteilungen
- Leiter und Mitarbeiter die laufend oder künftig mit Softwareverträgen zu tun haben



# Bilanzanalyse für die Geschäftsleitung

26. Mai 2020

## VORTRAGENDER



**WP/StB Mag. Christian Losbichler** ist seit 2011 Geschäftsführer bei KPMG. Neben seiner Funktion als Abschlussprüfer widmete er sich in den letzten Jahren auch dem Bereich der Beratung, beispielsweise in Zusammenhang mit der internen und externen Finanzberichterstattung sowie dem Aufbau von Reporting-, Kennzahlen- und Steuerungssystemen. Mag. Losbichler ist Certified IFRS Accountant.

## HINTERGRUND

Kennzahlen dienen als fundierte Entscheidungsgrundlagen in Ihrer Unternehmenssteuerung und als Instrument zur Früherkennung von Unternehmenskrisen.

Ihr Nutzen aus diesem Seminar: Mit geringstem Zeitaufwand analysieren Sie gemeinsam mit dem Referenten einen konkreten Jahresabschluss und lernen aus der Interpretation der relevanten Kennzahlen Optimierungspotenziale in der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage kennen.



## Teilnehmerstimmen

Ausgezeichnetes Seminar!

**DI Erich Haider, MBA**; Generaldirektor; LINZ AG

Sehr guter Überblick und gutes Vortragstempo.  
**Niko Schüler**, Managing Director, Red Rock Investment

Das Seminar hat mir sehr gut gefallen, vor allem durch die Kompetenz des Vortragenden und die Beispiele aus der Praxis.

**DI Robert Koubek**, Geschäftsführer, VERBUND Thermal Power

## INHALT

### Grundlagen des Jahresabschlusses und der Bilanzanalyse

- Inhalt und Aussagekraft: der Bilanz, der Gewinn- und Verlustrechnung sowie des Anhangs und Lageberichtes

### Ablauf der Jahresabschlussanalyse

- Bereinigungen, Aufbereitung, Auswertung

### Erfolgswirtschaftliche Analyse

- Erfolgsquellen-, Deckungsbeitrags-, Aufwandsstrukturanalyse
- Umsatzrentabilität
- Mindestumsatzberechnung, Preis- & Mengenspielraum
- Wertschöpfungsrechnung, Produktivitätskennzahlen

### Finanzwirtschaftliche Analyse

- Eigenkapitalquote & -rentabilität
- Dynamischer Verschuldungsgrad
- Liquiditätskennzahlen
- Umschlagsdauern, Forderungen, Lager, Verbindlichkeiten
- Deckungsgrade
- Cash-flow Analysen
- Kapitalflussrechnung

### Kennzahlensysteme

- Return on Investment, Return on Capital Employed

### Kennzahlen für das Rating nach Basel II

- Einteilung der Kennzahlen
- Kennzahlenbewertung der Banken

### Praxisrelevante Analysemethoden

- Kennzahlenberechnung
- Interpretation & Erläuterung
- Ermittlung von Verbesserungspotenzialen

**Dauer 9.00 - 17.00 Uhr**

# General Management für Executives

3 Module: 10. / 11. März, 28. / 29. April und 16. / 17. Juni 2020

## VORTRAGENDE



**MMag. Markus Robl** ist Partner und Geschäftsführer der Pure Management Group. Er ist ausgebildeter Trainer, Coach & zertifizierter 9-Levels Berater. Schwerpunkte: Management-Diagnostik, General Management und OE.



**Mag. Bernhard Prangl, MPH,** Trainer und Berater; Schwerpunkte: Führungskräfte- und OE; Expertise: Organisationsdesign nach dem Viable System Model (Stafford Beer),



**Mag. Sabine Groblschegg, M.Sc.,** ist Trainerin und Beraterin; Schwerpunkte: Strategisches Management & Organisationaler Wandel; zertifizierte 9-Levels-Beraterin,



**Mag. Wolfgang Lassi, MALD** ist Berater, Trainer und Führungskräftecoach. Schwerpunkte: Strategieentwicklung, Organisationsgestaltung, -diagnosen & -transformationen. Assistent an den Universitäten Wien und Tufts (USA), Lektor SMBS, Associate Peter Drucker Society Europe.

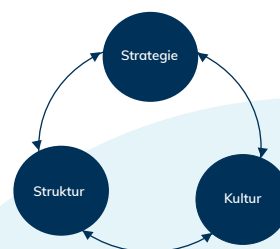
## FACTS

- Teilnahmegebühr: EUR 4.500 (exkl. MwSt.)
- **Kontakt & Anmeldung: [businesscircle.at/robl](https://businesscircle.at/robl)**

## WIRKSAME UNTERNEHMENSFÜHRUNG IN EINER NEUEN WELT

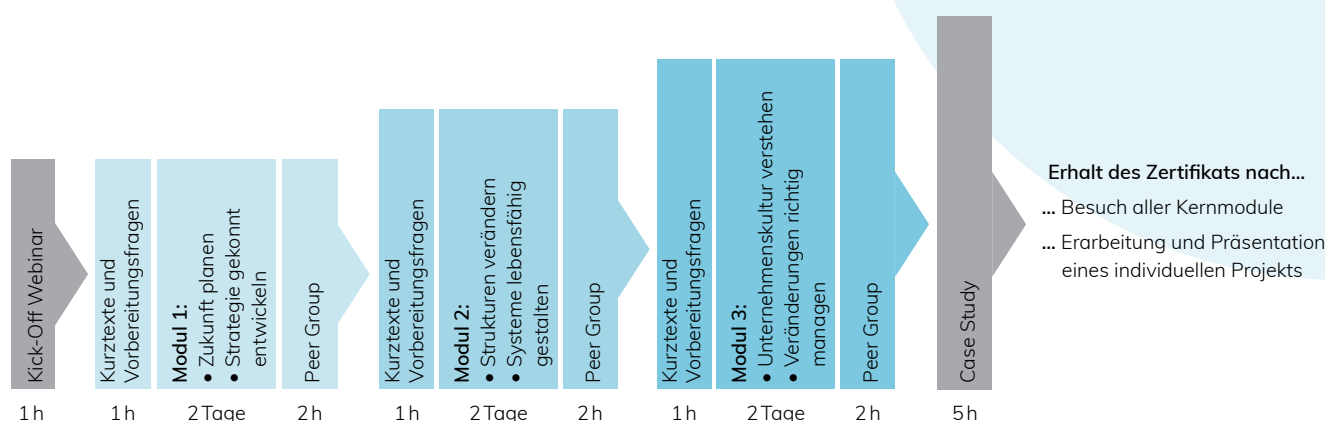
Der Schlüssel, in schwierigen Führungssituationen Überblick zu bewahren und richtige Orientierung zu geben, liegt im Verstehen und Beherrschen von General Management. Was aber bedeutet das? Wie sieht ein Management-Modell aus, das hilft, im Dickicht von Meinungen, Interessen, Informationen und Widersprüchen professionell zu entscheiden und konsequent zu handeln?

In 3 Modulen lernen die Teilnehmer Methoden, Werkzeuge und Zusammenhänge für das Managen der Handlungsfelder von General Management – **Strategie, Struktur, Unternehmenskultur** – kennen und für eigene Herausforderungen sinnvoll anzuwenden.



## NUTZEN

- Sie können aktuelle Umbrüche – und deren Wirkung auf Geschäft und Organisationsgestaltung besser einschätzen.
- Sie lernen Zielbilder zu formulieren und Strategien zu entwickeln.
- Sie erarbeiten ein „Fitness-Bild“ Ihrer Organisation und erfahren, welche „Mechanismen“ zu stärken sind, um die Struktur strategiefit zu machen.
- Sie lernen, welche Strukturdefizite in der Entwicklung einer Organisation häufig auftauchen, und welche Auslöser dafür entscheidend sind.
- Sie verstehen, welche Faktoren die „Kultur“ einer Organisation beeinflussen bzw. auf diese zurückwirken.
- Sie lernen, wie individuelle und kollektive Wertesysteme und darauf basierende Verhaltensweisen beschrieben, begriffen und gemanagt werden können.



# Dynamiken von Machtspielen und Manipulation in Teamprozessen

6. / 7. Mai 2020

## VORTRAGENDE



**Patricia Staniek** ist internationale Consulterin & Profilerin, Trainerin, Coach, ausgebildete F.A.C.S.-Coder (Mimik) für den allgemeinen Sicherheitsbereich, Konzerne, Politiker, Topmanager, Führungskräfte und Sportler. Sie ist Expertin für das Verhalten des Menschen als Individuum und in Gruppen. Als Profilerin liest und analysiert sie Menschen auf höchst professioneller Ebene.

## ERKENNEN - ENTSCHLÜSSELN - VERHINDERN

Bremsschrauben ausschalten – Erfolgsfaktoren aktivieren. Wir manipulieren ständig und werden manipuliert. Die unterschiedlichen Manipulationsstufen und Formen reichen von der alltäglichen bis zur bösen Manipulation. Wo Menschen zusammenkommen zeigen sich Dynamiken, die Mitglieder in Teams blockieren und die Leistungsfähigkeit eindämmen können.

### Das Ziel jedes Unternehmens muss es sein, ...

...ein Umfeld zu schaffen, in dem Mitarbeiter gefördert und gefordert werden und Leistung bringen können. Kleinere oder größere Konflikte die im Team entstehen, werden entweder offen ausgelebt oder unter den Teppich gekehrt. Es wird zu wenig in guter Qualität miteinander kommuniziert. Das mindert die Leistungsfähigkeit der Mitarbeiter und bedeutet für Unternehmen oft einen großen Verlust. In diesem Seminar erfahren Sie, wie man Gruppen erfolgreich leitet, steuert und Kooperation fördert und wie man eine gesunde Konfliktkultur schafft.

## Teilnehmerstimmen



Ich habe viele Antworten auf Fragen, die ich im Kopf hatte, bekommen, aber auch auf Fragen, von denen ich gar nicht wusste dass ich sie hatte!

**Martina Tommasini**, 3-S-IT Dienstleistungen

Mein Wahrnehmungsfeld wurde geschärft und ich konnte gute Handlungsimpulse mitnehmen.

**Andreas T. Moser**, Raiffeisen Bank International

## INHALT

### Tag 1 - Part 1:

- Profiler's Rules, um sachlich und respektvoll zu analysieren
- Wie Ihr Verhalten den Ablauf mitbestimmt
- Wie Analyse in der Praxis funktioniert
- Welche Methoden aus Kriminologie und Profiling PScn können Sie effektiv anwenden
- Was ist überhaupt analysierbar und wo liegen die Grenzen
- Präventive Verringerung des menschlichen Risikofaktors
- Wo bekommen Sie im Ernstfall professionelle Unterstützung

### Part 2:

- Manipulation und Macht
- Wie Menschen in Gruppen manipulieren und gezielt steuern
- Die Psychobase! Das psychologische Strickmuster der Manipulanten
- Kleinkriminelle Alltagsmanipulatoren, halbprofessionelle Manipulationsstrategen und tatsächliche Psychos
- Warum es möglich ist andere zu quälen!
- Wie Sie hinterhältigen und verdeckten Manipulanten auf die Schliche kommen

### Tag 2 - Part 1:

- Persönlichkeitsanteile BAD-MAD-SAD
- Warum uns jemand in den Bann ziehen kann – in den gefährlichen Bann
- Persönlichkeitsanteile und -störungen – Das Verhalten und die Marker: Narzissmus, Psychopathie, Soziopathie, Schizoide, Paranoide, Opfer ...
- Mobbing, Stalking und Leistungsbremser

### Part 2:

- Sicherheit-, Schutz- und Anti-Fraudarchitektur für Mitarbeiter und Sie selbst
- Verhalten bei Bedrohungen und Krisen
- Die Navigation: Aus welchen Bausteinen Ihr eigener Sicherheitsbunker besteht – wie Sie sich für Angriffe, Attacken, Manipulanten und Machthabern unantastbar machen
- Wo Ihnen das Recht recht gibt

## FACTS

- Dauer:  
Tag 1: 9.00 - 17.30 Uhr  
Tag 2: 9.00 - 16.30 Uhr
- Teilnahmegebühr:  
EUR 1.599 (Preise exkl. MwSt.)
- **Kontakt & Anmeldung**  
[businesscircle.at/staniek](https://businesscircle.at/staniek)

# Anmeldung

**businesscircle.at**

**anmeldung@businesscircle.at**

Bitte nennen Sie bei Ihrer Buchung den

Code: **WR7133 INT**



**Haben Sie Fragen? Rufen Sie mich an!**

**Daniel Pleschutznig**, Organisation  
T +43 1 /522 58 20-16  
pleschutznig@businesscircle.at

**Teilnahmegebühr** (zzgl. 20% MwSt.)

## General Management für Executives

Start: 10. März 2020 EUR 4.500

## Vertrags-Know-how für Nicht-Juristen

10./ 11. März 2020 EUR 1.499\*

## Persönliche Haftung, 12. März 2020

EUR 999\*

## Dynamiken von Machtspielen

6. / 7. Mai. 2020 EUR 1.599

## Drafting Contracts for Non-Lawyers

7./ 8. Mai 2020 EUR 1.099\*

**NEU: Softwareverträge i.d. Praxis**, 13. Mai 2020 EUR 799\*

**Bilanzanalyse**, 26. Mai 2020 EUR 999\*

## Frühbucherbonus

**EUR 100 Rabatt** bei Buchung & Zahlung bis 2 Monate vor dem Seminar, bis einen Monat vorher sind es EUR 50. Sie können den Frühbucherbonus bei Zahlung in Abzug bringen.

## Leistungen

Digitale Vortragsdokumentation und volle Verpflegung

## Veranstaltungsorte

Die Hotels in Wien geben wir Ihnen zeitgerecht bekannt.

## \*1-2-3 Bildungsoffensive

Buchen 3 Mitarbeiter Ihres Unternehmens ein Seminar, gilt für die erste Person der Vollpreis, **die zweite zahlt die Hälfte** und **die dritte Person nur 25%**.

**BUSINESS**  
circle

## Veranstaltungstipps

### RENÉ BORBONUS

*Deutschlands Shooting-Star der Kommunikation*

**Die Kraft der Rhetorik** | 4. März 2020

Menschen wollen nicht überredet werden – werten Sie Ihre Rede sprachlich und inhaltlich auf und überzeugen Sie mitreißend.

[businesscircle.at/borbonus](https://businesscircle.at/borbonus)

### MARKUS HOFMANN

*Führender Gedächtnisexperte und Trainer des Jahres 2017 (TRAiNiNG)*

**Fitnesstraining für Ihr Gehirn** | 10. März 2020

Der schlaue Weg, die mentale Fitness zu stärken: Lernen Sie praktische Gedächtnistechniken kennen und sofort anwenden. Mit verblüffend einfachen Methoden erlangen Sie Ihren ganz persönlichen Vorsprung durch Wissen.

[businesscircle.at/hofmann](https://businesscircle.at/hofmann)

### MONIKA MATSCHNIG

*Deutschlands Körperspracheexpertin Nr. 1*

**Körpersprache: Wirkung. Immer. Überall.**

23. April 2020

Es gibt 6.000 verschiedene Sprachen, aber nur EINE, die alle Menschen verwenden: die Körpersprache.

[businesscircle.at/matschnig](https://businesscircle.at/matschnig)

PARTNER

**VON LAUFF UND BOLZ**  
Versicherungsmakler GmbH