

2-Tages-Seminar

Business Cases für digitale Geschäftsmodelle professionell erstellen

Bausteine und Nutzen von Business Cases

- Vorgehensmodell der Erstellung
- Unterschiedliche Sichten von Business-Case-Erstellern, Business-Case-Ownern, Projektleitern, Controllern, Sales oder Business Development, Wirtschaftsprüfern und Kapitalgebern

Schlüsselkomponenten zur Beschreibung digitaler Geschäftsmodelle

- Strategiebeitrag herausarbeiten
- Digitales Geschäftsmodell entwerfen und integrieren (z.B. lineare Wertschöpfungsstufen mit Business Model Canvas BMC, Lizenz- und Vertriebsmodelle auf Abonnementbasis als SaaS Canvas, Vermittlungs- und Vernetzungsgeschäfte mit dem Platform Business Model Canvas P-BMC etc.), Umsätze inkl. Cross Selling, Projektaufwand und laufende Kosten ermitteln
- Alternativen, Optionen und Szenarien erarbeiten
- Risiken differenziert berücksichtigen (i.R.v. SWOT- und Projekt-ABC-Analysen, Value-at-Risk-Ansätzen VaR und Weighted-Average-Cost-of-Capital-Kalkulationen WACC)
- Betriebswirtschaftliche Attraktivität nachweisen (anhand von Capital Expenses CAPEX, Operating Expenses OPEX, Cashflow, Kapitalwert (Net Present Value NPV), interner Kapitalverzinsung (Internal Rate of Return IRR), Amortisationsdauer (Payback bzw. Break-even), jährlicher Return on Investment (yROI), mittelfristige Auswirkung auf GuV (operatives Ergebnis EBIT), Auswirkung auf Liquiditätsbeitrag (projektbezogener Cashflow), Wertbeitrag (Return on Capital Employed ROCE) und/oder Kapitalwertrate (Value Investment Ratio VIR))

Effektive, pyramidale Präsentationen für Kunden und Entscheider

- Geeignete Struktur und Gliederungstiefe mit Hilfe pyramidalen Denkens (Barbara-Minto-Ansatz) entwickeln
- Business Cases als Entscheidungsvorlage pyramidal aufbauen

Genehmigungschancen steigern – Tipps und Tricks

- Erfolgsfaktoren: Quick Wins, Exitstrategien, Plan B & Co
- Best Practices

Methodik: Experten-Input, Falldiskussion und -analyse, intensiver

Erfahrungsaustausch, Integration und Bearbeitung eigener Praxisfälle möglich

Trainer / Kompetenz: Dipl.-Kfm. Matthias Siebold / Fachbuchautor „Business Cases im Controlling – Entscheidungsvorlagen erstellen und präsentieren“; Haufe Lexware

Allgemeine Geschäftsbedingungen für Offene Seminare

Allgemeines

Allen Leistungen im Rahmen der öffentlichen Seminarveranstaltungen liegen die Allgemeinen Geschäftsbedingungen von Matthias Siebold Unternehmensberatung zu Grunde.

Anmeldung und Vertragsabschluss

Sie können sich mit diesem Kontaktformular anmelden. Sie erhalten daraufhin eine Anmeldebestätigung. Da die Teilnehmerzahl für die Offenen Seminare auf 8 Personen begrenzt ist, berücksichtigen wir die Anmeldungen in der Reihenfolge ihres Eingangs.

Seminarort

Die Offenen Seminare finden in der Regel im Business Center des Berliner Hauptbahnhofs statt. Über die exakte Raumnummer werden die Teilnehmer rechtzeitig vor Seminarbeginn informiert.

Teilnahmegebühren

Die Gebühren für den Besuch unserer offenen Seminare verstehen sich zuzüglich der gesetzlichen Umsatzsteuer. Sie sind 14 Kalendertage vor dem Seminartermin fällig. Sie schließen ausführliche Seminarunterlagen, zum Teil Fachbücher und Fachartikel, Mittagessen sowie Pausengetränke mit ein.

Rabatte

5% Rabatt erhalten Sie bei Buchung von 2 Seminaren je angemeldete Person oder 2 Anmeldungen zum selben Seminartermin. 10% Rabatt gewähren wir ab Buchung von 3 Seminaren je angemeldete Person oder 3 Anmeldungen zum selben Seminartermin. Wenn Sie Bedarf an einer größeren Anzahl von Seminartagen (auch Inhouse) haben, bieten wir Ihnen den Abschluss eines Rahmenvertrags zu attraktiven Konditionen an.

Absagen und Widerrufsrecht

Sie können Ihre Anmeldung bis 14 Kalendertage vor Seminarbeginn kostenfrei widerrufen. Wenn Sie innerhalb von 14 Kalendertagen stornieren oder zum Seminar nicht erscheinen, wird die volle Semingebühr fällig. Sollten Sie verhindert sein, können Sie selbstverständlich einen Ersatzteilnehmer benennen. Wir behalten uns Absagen aus organisatorischen Gründen, etwa bei Nichterreichen der vom Seminartyp abhängigen Mindestteilnehmeranzahl, vor. Bei einer Absage durch Matthias Siebold Unternehmensberatung bieten wir an, Sie auf einen anderen Termin umzubuchen, sofern Sie damit einverstanden sind. Andernfalls erhalten Sie Ihre bezahlten Gebühren vollständig zurück; weitergehende Ansprüche bestehen nicht.

Stand: Mai 2020