

LIEBE KOLLEGINNEN, LIEBE KOLLEGEN!

Die ÖGWT Fachtagung steht 2007 unter dem Fachthema „Erfolgreiche Beratung von KMU´s“. Neben einem angenehmen Ambiente ergeben sich viele Gelegenheiten für angeregte Diskussionen und Gespräche unter Kolleginnen und Kollegen in einer der schönsten Gegenden Österreichs. Wir freuen uns auf Ihr Kommen!

IHRE ÖGWT – Ihr Servicenetzwerk

RAHMENPROGRAMM

Abendprogramm

Donnerstag, 21. Juni 2007: Die ÖGWT und die IFA Institut für Anlageberatung AG bitten Sie anschließend zum Abendessen. Erholen Sie sich vom Tagungstag beim Wald- und Seerundgang zur Hundsmarktmühle und genießen Sie den Abend.

Mittagessen

Freitag, 22. Juni 2006: Die ÖGWT und die VBV Pensionskasse AG laden alle Tagungsteilnehmer herzlichst zum Mittagessen ein und wünschen einen angenehmen Seminarabend.

Aussteller und Sponsoren

Unsere Aussteller stehen Ihnen für einen Erfahrungsaustausch während des Seminars zur Verfügung. Nützen Sie die Gelegenheit und holen Sie sich interessante Informationen.



Seminarbeitrag

Standard, WP/StB/Bibu/SBH EUR 290,-
(ÖGWT EUR 230,-) netto
Berufsanwärter EUR 190,-
(ÖGWT EUR 150,-) netto

einschließlich Unterlagen, Mittagessen, Abendprogramm und Kaffeepausen.

Seminarunterlagen

Erhalten Sie vor Beginn des Seminars.

Anmeldung

Bitte melden Sie sich rechtzeitig mittels Antwortfax oder über die Homepage unter www.oegwt.at an.

Organisation

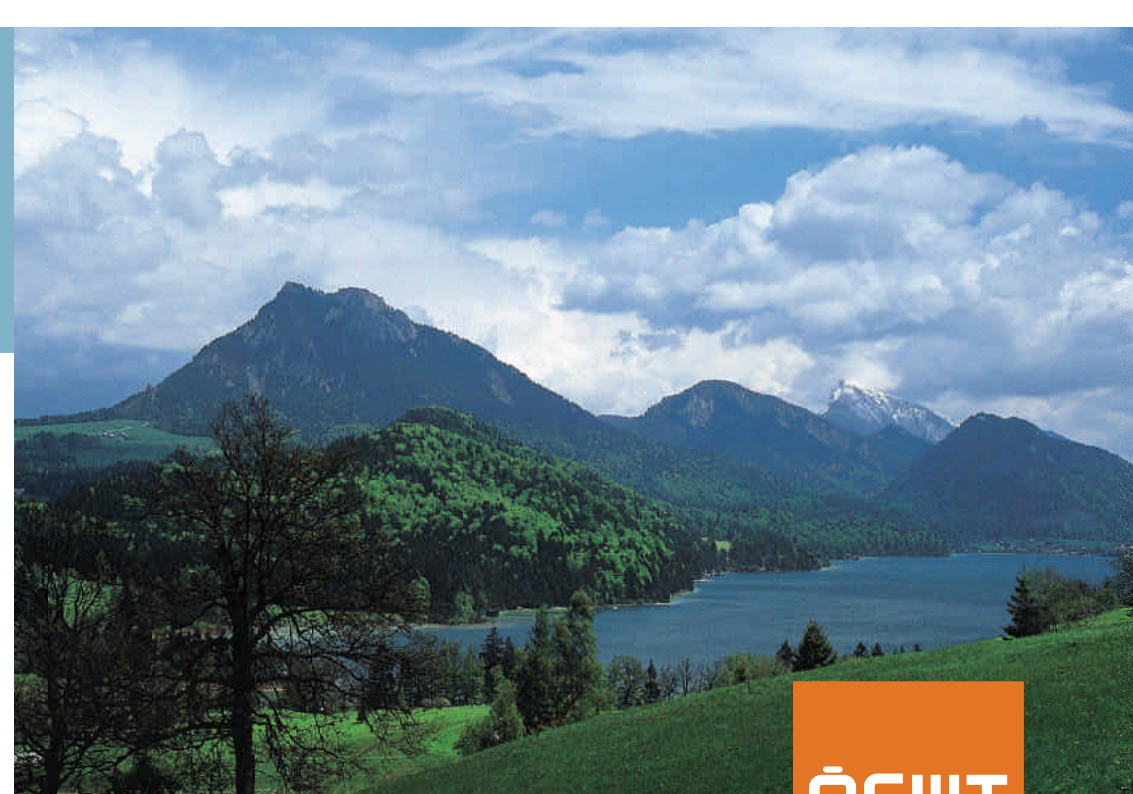
Für Fragen wenden Sie sich bitte an Frau Mag. Sabine Kusterski, Tel.: 01/5267084, email: sabine.kusterski@scriba.at

Seminarort und Zimmerreservierung

Sheraton Hotel Jagdhof, 5322 Hof bei Salzburg
Tel: 06229/2372-0, Fax 06229/2372-2531
Email: jagdhof.fuschl@arabellasheraton.com

Bitte reservieren Sie unter Hinweis auf die ÖGWT Seminarteilnahme telefonisch direkt im Hotel oder über unsere Homepage www.oegwt.at (Zimmer EUR 160,- zur Doppel-, EUR 130,- zur Einzelbenutzung)

Laut einer aktueller KWT-Umfrage wünschen sich 36% der befragten Klienten neben der Steuerberatung zusätzliche Leistungen wie Wirtschaftsberatung. Der Beratungsbedarf unserer Klienten ist unverändert hoch. Wir zeigen Ihnen, wie Sie erfolgreich Unternehmensberatung anbieten und umsetzen können.



ÖGWT
IHR SERVICE-NETZWERK

ÖGWT
FACHTAGUNG
ERFOLGREICHE BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE
BERATUNG VON KMU
MARKETING, CONTROLLING,
UNTERNEHMENSPLANUNG, FÖRDERUNGEN

HOF / SALZBURG
21.-22. JUNI 2007

www.oegwt.at

ERFOLGREICHE BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE BERATUNG VON KLEIN- UND MITTELBETRIEBEN

Marketing, Controlling, Unternehmensplanung, Förderungen

REFERENTEN



Finanzierung - Mag. Franz Bonitz
(Steuerberater)



Förderungen - Dr. Elisabeth Czachay
(Wirtschaftskammer)



Finanzierung - Bernhard Ditachmair,
MBA (Wirtschaftsprüfer)



Planung - Dr. Lukas L. Höbarth
(Unternehmensberater)



Controlling - Mag. Thomas Stahl
(Unternehmensberater)



Marketing - Mag. Harald Schützinger
(Steuer- und Unternehmensberater)



Planung - Mag. Johannes Wiedroither
(Wirtschaftsprüfer)



Moderation
WP/StB Dr. Johannes Pira

PROGRAMM

DONNERSTAG, 21. JUNI 2007



13.00 – 13.05 Begrüßung Präsident
Mag. Klaus Hübner

13.05 – 14.30 Effektiv planen und budgetieren – Referent: Lukas L. Höbarth

„Die Frage ist heute nicht mehr, ob sich ein Unternehmer ein Budget leisten kann, sondern ob er es sich leisten kann kein Budget zu haben“

- » Grundlagen der Budgetierung
- » Warum soll der Unternehmer ein Budget erstellen?
- » Aufbau, Inhalt und Ziele eines Unternehmensbudgets
- » Woraus besteht ein Unternehmensbudget und was benötige ich dafür?
- » Beratungsfeld für den Wirtschaftstreuhänder
 - » Wie bietet der Steuerberater die Leistung an?
 - » Wie setzt er sie effizient für den Mandanten um?
- » Budgetierung in der Praxis für mittelständische Unternehmen

- » Integrierte Erfolgs- und Finanzplanung:
- » Plan-GuV
- » Finanzplan und Planbilanz

14.30 – 15.00 Kaffeepause

15.00 – 16.30 Unternehmensplanung in der Praxis – Referent: Johann Matthias Wiedroither

„Ich zeige Ihnen, wie unsere Kanzlei die Unternehmensplanung konkret umsetzt“

- » Vom Planansatz bis zur Abweichungsanalyse anhand eines Fallbeispiels
- » Darstellung der Planung anhand eines Fallbeispiels mittels professioneller Software
 - » Umsatzplanung
 - » Aufwandsplanung
 - » Investitionsplanung und Lagerplanung etc.
- » Zusammenhang zwischen PlanG&V, Finanzplan und Planbilanz
- » Szenariorechnung – Wie wirken sich verschiedene Szenarien auf die Planung aus?
- » Analyse der Abweichungen mittels Plan-Ist-Vergleich

16.30 – 16.45 Immobilienveranlagung - Sorge oder Vorsorge? – Referent: Wolfgang Stabauer, (Partner der IFA Finanzgruppe)

16.45 – 17.15 Kaffeepause

17.15 -18.30 Do´s and Dont´s in der betriebswirtschaftlichen Beratung – Referent: Lukas L. Höbarth

„Lernen Sie von unseren Erfahrungen – mit welchen Themen wurden wir beim Aufbau unserer Unternehmensberatung konfrontiert?“

- Praktische Tipps für den Aufbau einer Unternehmensberatung in einer Wirtschaftstreuhänderkanzlei
- Tipps für die laufende Abwicklung von Unternehmensberatungsprojekten
 - » Was erwartet sich der Klient?
 - » Wie kann ich dem Mandanten den Nutzen vermitteln?
 - » Wie wickle ich Projekte effizient ab?
 - » Auf welche „Fallen“ beim Aufbau einer Unternehmensberatung sollte man achten?

19.30 Spaziergang und -fahrt zur Hundsmarktmühle mit anschließenden Büffet

FREITAG, 22. JUNI 2007

9.00 - 10.30 Pre-Rating – Vorbereitung auf das Bankengespräch – Referent: Franz Bonitz und Bernhard Ditachmair

„Wir bereiten unsere Klienten auf das Bankengespräch vor, weil viele die Finanzierung brauchen.“

- » Welche Faktoren beeinflussen die Ratingkriterien der Banken?
- » Strategien zur Optimierung des individuellen Ratings
- » Wie kann der Klient sein Rating verbessern?
- » Rating-verbessernde Maßnahmen erhöhen den Erfolg des Mandanten
- » Idealer Einstieg für weiterführende betriebswirtschaftlicher Beratung

10.30 - 11.00 Kaffeepause

11.00 – 12.00 Förderungen – Referentin: Elisabeth Czachay

- „Holen Sie sich einen Teil Ihres Eigenkapitals durch EU-Förderungen“!
- » EU-Förderungen und ihre Struktur
- » Unternehmensrelevante EU-Förderprogramme
- » Checkliste für eine Teilnahme an den EU-Programmen
- » Praxistipps zur erfolgreichen Projekteinreichung
- » Netzwerke für EU-Förderungen und Ansprechpartner

12.00 – 12.30 Optimierung von Sozialkapital – Referent: Martin Vörös (Vorstand VBV)

„Optimierter Einsatz von Sozialkapital bringt für KMU´s zielorientierte Vorteile“

- Typen von Sozialkapital – fakultativ oder obligatorisch?
- » Durchführungswege der Sozialkapitaltypen – Chancen und Risiken für Unternehmer und Mitarbeiter
- » Auswirkungen auf Budgetierung und Liquiditätsplanung inkl. Beleuchtung steuerlicher Aspekte
- » Bilanzstruktur unter Berücksichtigung nationaler und internationaler Rechnungslegungsvorschriften
- » Arbeitsrechtliche Grundüberlegungen im Sinne der Optimierung

12.30 – 14.00 Mittagessen

14.00 – 15.30 Effizientes Controlling für KMU´s – Referent: Thomas Stahl

„Wer ein Werkzeug hat, um Entscheidungen sinnvoll zu treffen, ist immer einen Schritt voraus“

- Controlling - erfolgreich steuern & lenken
- » Grundlagen und Ziele des Controllings
- » Was zeichnet ein modernes Controlling-System aus?
- » Einsatz eines Controlling-Systems in der Praxis
- » Welche Daten braucht der Klient für sinnvolle betriebswirtschaftliche Entscheidungen?
- » Darstellung der aktuellen Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage und der Zukunftsaussichten
- » Reporting – wer bekommt welche Informationen?
- » Musterchecklisten für die Praxis

15.30 – 16.00 Kaffeepause

16.00 – 17.00 Marketing für Wirtschaftstreuhänder – Referent: Harald Schützinger

„Viele unserer Klienten würden bei ihrem Steuerberater auch Unternehmensberatung kaufen, wenn die Leistung angeboten würde. Der Wunsch ist da. Bieten wir es doch an. Aber wie?“

- Wie verkauft der Steuerberater strategisch die zusätzliche Leistung am wirkungsvollsten? Welche Leistungen nimmt der Klient erfahrungsgemäß dem Steuerberater ab, welche nicht? Wie können Ihre Kanzleimitarbeiter die Beratungsleistungen vermarkten?
- » Beratung als inszeniertes Erlebnis – die emotionalen Faktoren, die Ihre Unternehmensberatung begehrt machen.
- » Die 5 Praxisregeln der perfekten Positionierung im Betriebsberatungsbereich.
- » Welche Erfolge können Sie wirklich versprechen?
- » Garantieren Sie, was Sie versprechen können?
- » Produkt- und Projektgeschäftsmarketing: Steuerberatung als Dauerleistung versus Unternehmensberatung als Produkt- und Projekt-Geschäft.
- » Mundpropaganda, als Schlüssel für Ihren Erfolg: Unterschied zwischen Steuer- und Unternehmensberatung?