BERATERKOMPETENZ
OBERFRANKEN E.V.

LIVE – IMPULS – WERKSTATT

THEMENKATALOG 2021
>> MEGATRENDS

Beraterkompetenz Oberfranken e.V.
Vorstand: Erhard Jersch, Claus Ehrhardt, Oliver Unterburger
Frankenwaldstraße 12, 95365 Rugendorf im Lkr. Kulmbach
www.berater-oberfranken.de
Tel: 09223 944 100 und 0170 355 7986
Mail: vorstand@berater-oberfranken.de

1.2. MEGATRENDS:

ZIELE DIESER WERKSTATT …

Sie haben Menschen als Bereichs-/Abteilungsleiter/in und/oder Mulitplikatoren, die motivierend auf die Mitarbeiter einwirken und somit für die notwendige Lust und Umsetzungsqualität im Unternehmen sorgen,
… die

- sich der Veränderung durch Megatrends wie Digitalisierung und Generationenwechsel gerne stellen
- … jetzt wissen, warum was passieren muss…
- … und ihre Mitarbeiter hin zu spürbar mehr Erfolg führen und begleiten
- die für das Unternehmen wichtigen Megatrends erkennen, priorisieren, Strategien entwickeln und Handlungsfelder definieren können
- die „Kommunikationsknoten“ erkennen und lösen
- für eine hohe Praxisumsetzung und für die notwendige Nachhaltigkeit der angestrebten Qualitätsstandards sorgen

WERKZEUGE

- Methodische Vorgehensweise mit den Megatrends
- Richtige Einbindung der Mitarbeitenden
- Priorisierungsmethoden
- Entwicklung von Strategie und Handlungsfeldern mit Vorlagen
- „Blaupause“ für das eigen Unternehmen

INHALTE

- Mögliche Megatrends und ihre Auswirkungen
- Bewertung der Megatrends aus Unternehmenssicht
- Priorisieren nach Wichtigkeit und Dringlichkeit
- Auswirkungen, Strategie, Erfolgsfaktoren und Handlungsfelder im Detail
- Erarbeiten von Details bei einem ausgewählten Megatrend
- Ausblick auf die Umsetzungsschritte im Unternehmen

WAS DABEI HERAUSKOMMT…

MODERATOR: ERHARD JERSCH / CLAUS EHRHARDT

Auf den Folgeseiten finden Sie die Beschreibung unserer Vorgehensweise und der weiteren Werkstätten.

Bei Fragen zu Inhalten und Terminen wenden Sie sich bitte an
vorstand@berater-oberfranken.de
oder die Telefonnummer 0170 355 7986

Weitere Infos finden Sie unter
www.berater-oberfranken.de

und

https://vbu.edudip.com/webinars/
(Akademie des VBU, bei der Sie alle auch Workshops und Webinare von uns finden.

AUSGANGSSITUATION

Die aktuelle Situation bringt viele Unternehmen dazu, über künftige Strategien nachzudenken.

Rahmenbedingungen haben sich nachhaltig verändert – alte Denkmuster sind in Frage zu stellen – Geschäftsmodelle kommen auf den Prüfstand – Zukunftsaussichten sind unklar – Beratungsansätze aus der „Schublade“ laufen ins Leere – Kommunikation wird wichtiger – Einbindung von Mitarbeitern wird zur „Pflicht – und.. und.. und..

Sie als Unternehmer brauchen Impulse und Lösungsansätze? Aber wer kann einem helfen? Es gibt viele Anbieter.

Wir wollen hier einen Weg beschreiben, der gerade für Sie interessant sein dürfte.

Anders als die üblichen Seminaranbieter, die sich darauf spezialisiert haben, offene Seminare und Workshops „zu verkaufen“, ***begleiten wir die Unternehmen individuell*** und nicht mit „Lehrbuchweisheiten im Hochglanzformat“ sondern „Hands on“!

Konkret heißt das, dass ***in jedem Unternehmen die „Uhren anders gehen“,*** andere Voraussetzungen gegeben sind und individuell vorzugehen ist.

Dazu müssen Sie uns als Unternehmer erst einmal ***Kennen lernen können.***

Wir glauben, dass unser Drei-Stufen-Modell eine faire Lösung dazu ist – vom kostenlosen ersten Kennenlernen anhand eines konkreten Themas, über einen günstigen, offenen 3h-Workshop (2x1,5h), bei
dem die Teilnehmer schon in die Tiefe gehen können bis hin zu einer optionalen Begleitung (wenn es „passt“).

UNSERE VORGEHENSWEISE

Wir vom Netzwerk Beraterkompetenz Oberfranken bieten ein Drei-Stufen-Impuls-Modell an, das für Unternehmen den Vorteil hat, Thema und Herangehensweise des Beraters/Beraterin/ Beratungsunternehmens kennen zu lernen, ohne zunächst irgendeine Verpflichtung einzugehen.

Ein weiterer Vorteil: Im Netzwerk haben wir sehr viele Kompetenzen, auf die Sie als Kunde zugreifen können, wenn es notwendig sein sollte.

Eine erste Übersicht über mögliche Themen finden Sie weiter hinten (ab Seite 5).

Hier eine kurze Beschreibung zum Modell:

Step 1: kostenfreies Webinar ½ -1h zum Thema: Vorgehensweise, Impulse, Handwerkszeug

Step 2: Live-Impuls-Werkstatt 2x 1,5h zum Thema für 99,- € zzgl. USt: Meeting mit Diskussionsmöglichkeit, Vorgehensweise im Detail, zur Verfügungstellung und Nutzung von Handwerkszeugen, Musterbeispiele

Step 3: wenn gewünscht: individuelle Begleitung als remote-Workshop und /oder Vor-Ort-Begleitung. Aufgrund der räumlichen Nähe Vorteile für das Unternehmen (wenig Spesen, keine Übernachtung, auch kürzere Begleitsequenzen möglich). Umfang nach Abstimmung.

IMPULS-WERKSTATT – WAS SOLL DAS SEIN …?

Werkstatt ist etwas, wo gearbeitet wird, wo etwas entsteht.

Impulse sind Anregungen, um klarer zu sehen, neue Erkenntnisse zu bekommen, sich zu orientieren.

Ziel ist es, den Teilnehmern in allen angebotenen Themenbereichen ein grundsätzliches Anwendungs-Know-how mitzugeben, damit eine Umsetzung im eigenen Unternehmen begonnen werden kann.

Bei allen Veranstaltungen erhalten die Teilnehmer auch Werkzeuge zum Umsetzen.

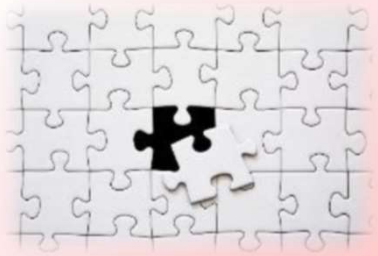
In der aktuellen Situation bieten wir die Impuls-Werkstatt als Live-Impuls-Werkstatt im Video-Workshop-Format mit 2x 1,5h Dauer an.

Unser Motto ist: ***„ Hilfe zur Selbsthilfe “.***

GRUNDSÄTZLICH GILT FÜR JEDE LIVE-IMPULS-WERKSTATT …

Alle „Live-Impuls-Werkstätten" finden über ein Videokonferenz-Tool statt.

Auf der Folgeseite finden Sie die Vorgehensweise für zentrale Veranstaltungen in Kulmbach, die wir nach Lockerung der Corona-Maßnahmen wieder anbieten werden.



Die Impuls-Werkstatt kann bei Interesse auch bei Ihnen vor Ort mit Teilnehmern aus Ihrem Unternehmen stattfinden. Sprechen Sie uns wegen Terminfindung und Preis an.

Grundsätzlich sind die Live-Impuls-Werkstätten aus methodischen Gründen auf 2x 1,5h geplant. Termine finden Sie auf unserer Homepage.

Die Investition pro Baustein und Teilnehmer beträgt 99,- € incl. "Werkstatt-Unterlagen„ (zzgl. MWSt.); Rechnungsstellung erfolgt nach Anmeldung (Zahlungsziel 10 Tage)

LIVE-IMPULS-WERKSTATT – ALLE IM ÜBERBLICK

Es kommen laufend neue Bausteine dazu – die werden einmal monatlich aktualisiert.
Sie finden diesen Katalog auf unserer Homepage www.berater-oberfranken.de

Unsere Überschriften:

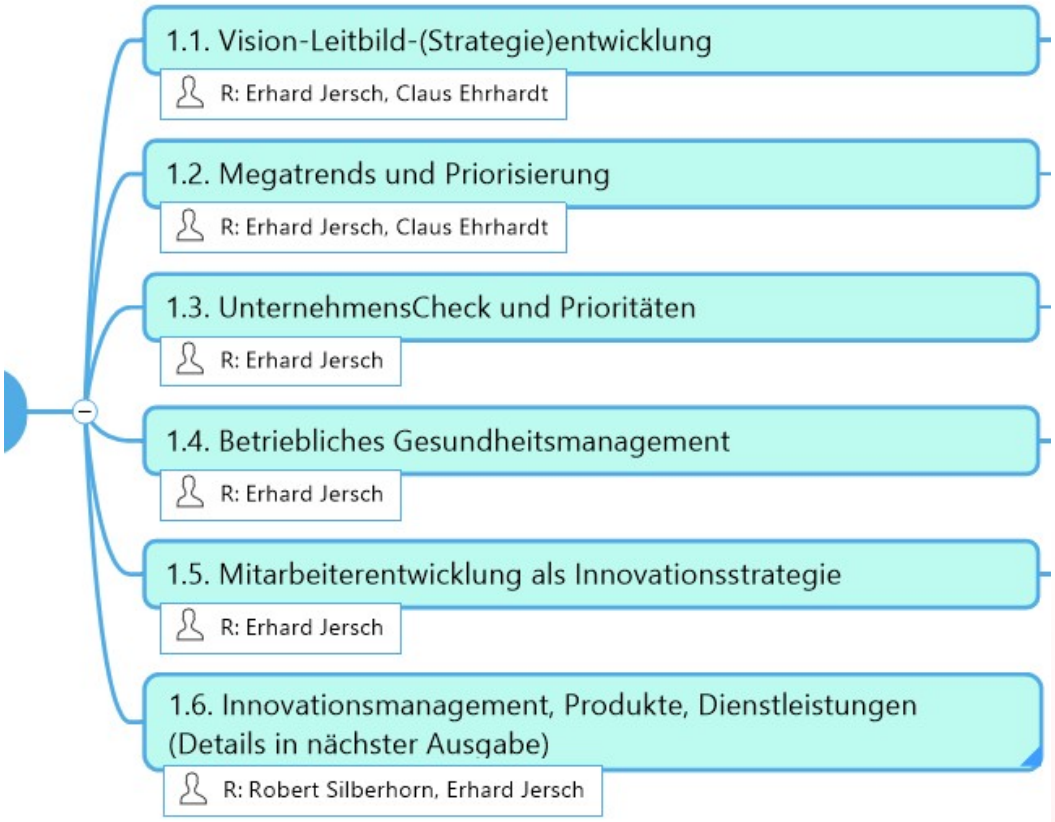
Live-Impuls-Werkstatt

1. Vision, Strategie
2. Markt, Marketing, Vertrieb
3. Mitarbeiter, Kommunikation, Führung
4. Prozesse, Organisation, IT, Digitalisierung
5. Finanzen, Fördermittel, Controlling

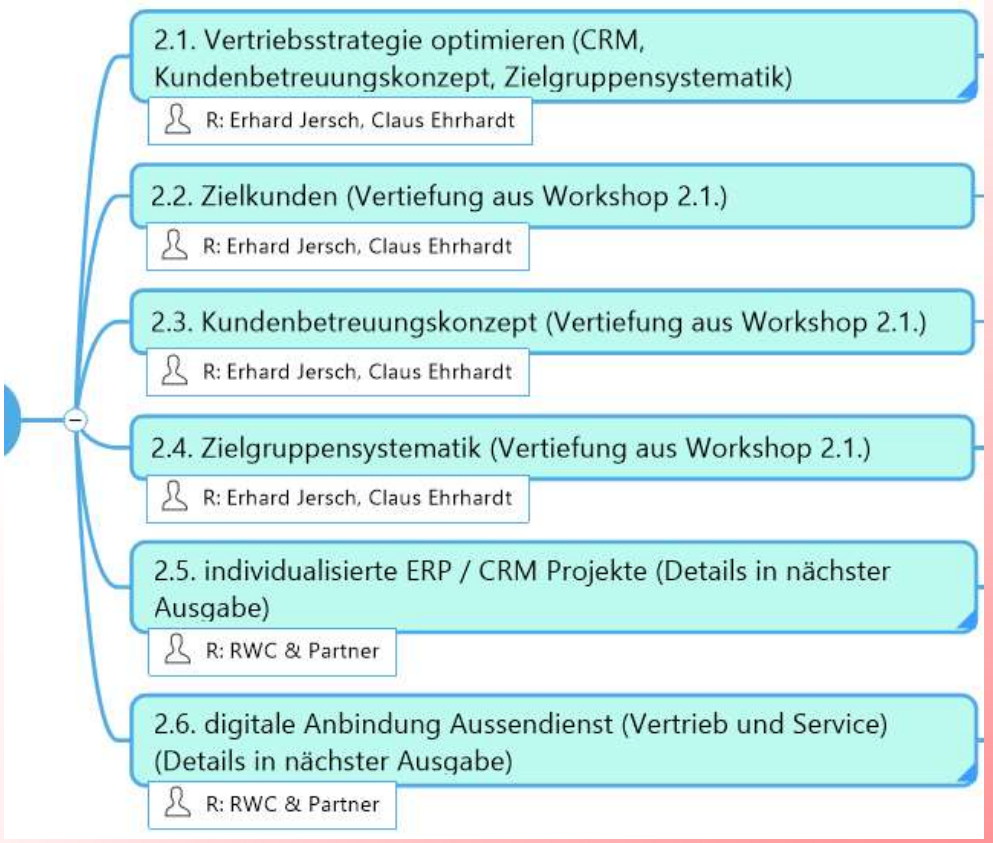
LIVE-IMPULS-WERKSTATT – DIE EINZELNEN BEREICHE

Es kommen laufend neue Bausteine dazu – die werden auf unserer Homepage aktualisiert.

Bereich 1: Vision – Leitbild - Strategie



Bereich 2: Markt, Marketing, Vertrieb



Auf den Folgeseiten finden Sie zu jedem Baustein eine ausführliche Beschreibung.
Auf den letzten Seiten stellen sich unsere Berater vor.

LIVE-IMPULS-WERKSTATT – DIE EINZELNEN BEREICHE

Es kommen laufend neue Bausteine dazu – die werden auf unserer Homepage aktualisiert.

Bereich 3: Mitarbeiter, Kommunikation, Führung

Auf den Folgeseiten finden Sie zu jedem Baustein eine ausführliche Beschreibung.
Auf den letzten Seiten stellen sich unsere Berater vor.

LIVE-IMPULS-WERKSTATT – DIE EINZELNEN BEREICHE

Es kommen laufend neue Bausteine dazu – die werden auf unserer Homepage aktualisiert.

Bereich 4: Prozesse, Organisation, IT, Digitalisierung

- 4.1. Selbst-/ Zeitmanagement
  - R: Claus Ehrhardt, Erhard Jersch
- 4.2. Digitalisierung "hands on"
  - R: Claus Ehrhardt
- 4.3. Die Prozess-Kommunikations-Methode
  - R: Erhard Jersch
- 4.4. Pragmatisches Projektmanagement
  - R: Claus Ehrhardt
- 4.5. Prozessaufnahme, - modellierung und Optimierung – der Weg in Ihre digitale Zukunft (Details in nächster Ausgabe)
  - R: Rolf Brilla, ProComp
- 4.6. Struktur und Prozessqualität (Details in nächster Ausgabe)
  - R: Werner Rudolph
- 4.7. Digitalisierung kaufmännischer Geschäftsprozesse (Details in nächster Ausgabe)
  - R: RWC & Partner
- 4.8. Prozessoptimierung / Effizienzsteigerung im "administrativer Bereich" (Details in nächster Ausgabe)
  - R: RWC & Partner
- 4.9. Corona und ... Homeoffice ... Chancen und Risiken
  - R: Erhard Jersch

LIVE-IMPULS-WERKSTATT – DIE EINZELNEN BEREICHE

Es kommen laufend neue Bausteine dazu – die werden auf unserer Homepage aktualisiert.

Bereich 5: Finanzen, Fördermittel, Controlling

- 5.1. Liqiditätsmanagement (Details in nächster Ausgabe)
  - R: RWC & Partner
- 5.2. Fördermittelmanagement und Soforthilfen (Details in nächster Ausgabe)
  - R: Robert Silberhorn, RWC & Partner
- 5.3. Darlehen (Kfw) (Details in nächster Ausgabe)
  - R: RWC & Partner
- 5.4. Bankgespräche und Bankwechsel (Details in nächster Ausgabe)
  - R: Werner Rudolph
- 5.5. Massnahmen im Unternehmen (Details in nächster Ausgabe)
  - R: RWC & Partner
- 5.6. Digital Finance & Controlling (Details in nächster Ausgabe)
  - R: RWC & Partner
- 5.7. Aufbau / Optimierung eines Controlling-Systems im Mittelstand
  - R: Oliver Unterburger
- 5.8. Controlling-KonsolidierungsTools / BI-Tools / Management Dashboard (Details in nächster Ausgabe)
  - R: RWC & Partner

ANGEBOT UND INVESTITION

- Der Preis pro Teilnehmer beträgt für jeden zweiteiligen Remote-Workshop 99,-€ zzgl. Umsatzsteuer.
- Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung an Ihre E-Mail-Adresse zusammen mit der Rechnung.
- Eine Stornierung (nur schriftlich) ist bis 7 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, danach wird die Hälfte des Teilnahmebeitrages berechnet. Bei Nichtteilnahmen oder Stornierung am Veranstaltungstag wird der gesamte Teilnahmebeitrag fällig.
- Eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers ist nach Absprache möglich.

VORGEHENSWEISE

- Wir garantieren Ihnen, dass wir nur Seminare, Workshops und Begleitung anbieten, wo wir 100% „liefern“ können.
- Alle aufgelisteten Bausteine werden individuell auf Sie zugeschnitten. Sie sind sowohl als offene Seminare als auch als projekt- / standortbezogene Begleitungen möglich.
- Da, wo der Einzelne nicht 100% liefern kann, greift er auf Profis aus unserem Netzwerk zurück.
  Das wird immer mit Ihnen abgestimmt. So wissen immer, mit wem Sie es in der Umsetzung zu tun haben werden.
- Sie entscheiden erst dann über eine Zusammenarbeit.
- Wir setzen darauf, dass (bei der Begleitung von Standorten, Bereichen, Abteilungen und Teams) das Fachwissen vorhanden ist und legen Wert auf Kommunikation, Vernetzung, Wertschätzung, Konsequenz und TUN.
- Wir würden uns freuen, wenn wir Ihr Unternehmen auf dem Weg zu (noch) mehr Erfolg ein Stück begleiten können.

Erhard Jersch
Vorstand

Ihr Zugang zu facettenreichen Kompetenzen

KOMPETENZBEREICHE

- Digitalisierung
- Compliance & Risk Management
- Innovationsmanagement
- Interimsmanagement
- Internationalisierung
- Managementmethoden
- Outsourcing
- Projekte / Projektmanagement
- Prozess-/ Ablaufoptimierung
- Stiftungen

FUNKTIONSBEREICHE

- Einkauf
- Finanzen
- Forschung & Entwicklung
- IT
- Marketing
- Personal
- Produktion und Logistik
- Vertrieb
- Unternehmensinfrastruktur

www.berater-oberfranken.de/leistungen/

BERATER, REFERENTEN, MODERATOREN STELLEN SICH VOR…

Erhard Jersch
Rugendorf
im Lkr. Kulmbach

Telefon:
+49 9223 944 100

Mobil:
+49 170 355 7986

Email:
e.jersch@jersch-gmbh.de
e.jersch@scouting-coaching.de

Internet: www.jersch-gmbh.de
www.berater-oberfranken.de
www.scouting-coaching.de

Kompetenzen und Qualifikationen

- Bankbetriebswirt (Geno)
- Marketingleiter (ADG)
- Systemischer Coach und andere Ausbildungen in Kommunikation und Moderation
- DNLA®-Managementberater und Coach
- Berater und Begleiter von Unternehmen seit 1999
- Zertifizierter Bildungsträger nach AZWV 2010-2013
- Akkreditierter Berater UnternehmensWert:Mensch und UnternehmensWert:Mensch plus
- BAFA Registrierung unter 165120

Referenzprojekte

- Vision-Leitbild-Strategie Entwicklung
- Vertriebsoptimierung und Vertriebsmanagement
- Organisationsentwicklung, Personalentwicklung
- Kommunikation und Führen in Veränderungsprozessen
- Teamentwicklung
- Prozess-Kommunikations-Methode
- Ganzheitlich Beraten und Verkaufen
- Entwicklung „Finanz-Schach®“, eine haptische Verkaufshilfe

Zielgruppe(n)

- Kleine und mittelständische Unternehmen (KMU`s), Genossenschaftsbanken, Sparkassen, Öffentlicher Dienst

zentraler Nutzen für Unternehmen

- Unsere Mission ist es, gemeinsam mit unseren Kunden die Talente und Stärken ihrer Mitarbeiter wertschätzend und wertschöpfend weiter zu entwickeln um damit gezielt die Zukunft erfolgreich und nachhaltig zu gestalten.

Veröffentlichungen

- Bankinformation 1.2011
- Genoblatt / Profil 3.2004, 9.2008, 12.2010
- Studie mit UNI Chemnitz und IMM: „Banken und interne Prozesse“ 2010
- „8-Stunden-Analyse“ bei Prof. Dr. Kurt Nagel

Mein Motto, Meine Werte

- Offenheit, Verlässlichkeit, Vertrauen, Klarheit und Wertschätzung
- „Wenn Du ein Schiff bauen willst, dann trommle nicht Männer zusammen um Holz zu beschaffen, Aufgaben zu vergeben und die Arbeit einzuteilen, sondern lehre die Männer die Sehnsucht nach dem weiten, endlosen Meer.“
  (Antoine de Saint-Exupèry)

Claus Ehrhardt
Kulmbach/München

Telefon:
+49 9221 8783413

Mobil:
+49 172 8654789

Email:
ce@wuce.de

Internet:
www.wuce.de
www.berater-oberfranken.de

Kompetenzen und Qualifikationen

LMU München Dipl. Kfm. (Univ)
Universität Witten Herdecke: Moderne Unternehmens-bewertung
Über 26 Jahre Berufserfahrung als

- Projektleiter in internationalen Projekten
- in der Implementierung von IT Werkzeugen zur Digitalisierung der Unternehmenssteuerung
- im Konzern-Controlling, der Planung und dem Reporting
- als Controlling-Leiter einer Bank
- in der Übernahme von Führungsverantwortung als Bereichs-, Team- und Unternehmensleiter

- IHK: Zertifizierter Rating Advisor
- Projektmanagement: Prince 2 Foundation
- Projektmanagement: IPMA/GPM Ausbildung
- Projektmanagement: ICE (eigenes PM-Modell der Novartis AG)
- LivingApps (Livinglogic AG)
- Windchill 10.0 (PDMLink)
- SAP Profitability and Cost Management (SAP BO PCM)

Referenzprojekte

- Maschinenbauer/Automotive
  Performancemanagement/Controlling, Kostenanalyse der Fertigungskomponenten, Benchmarking, BI-Tool- Anforderungsanalyse
- Übertragungsnetzbetreiber
  Mehrere Systemeinführungen und Interim Management in der IT Abteilung als ITIL Change Manager, Business Analyst
- Pharmaindustrie
  Einführung eines Prozesskostenrechnungssystems zur Bepreisung von Services der Personalabteilung
- Automotiv/Zulieferer der Automobil Industrie und des Anlagenbaus
  Internationaler Rollout eines PLM- und PDM-Systems
- Pharmaindustrie
  Einführung eines Prozesskostenrechnungssystems für das Facility Management

Wirtschafts- und Unternehmensberatung Claus Ehrhardt

Zielgruppe(n)

- Konzerne und mittelständische Unternehmen,
- Öffentlicher Dienst

Mein Motto, Meine Werte

- Geh nicht immer auf dem vorgezeichneten Weg, der nur dahin führt, wo andere bereits gegangen sind. (Bell, Alexander Graham, Physiologe und Erfinder (1847 - 1922))

Schwerpunkte

- Organisationsentwicklung, Personal-entwicklung
- Kommunikation und Führen in Veränderungsprozessen
- Teamentwicklung
- Performance- und Prozessmanagement, Unternehmenssteuerung, Controlling
- Digitale Transformation

Nutzen für Unternehmen

- Integration und Transformation entlang der Wertschöpfungskette, Schnittstellen-Management zwischen Fach- und IT-Abteilung

Veröffentlichungen

Claus Ehrhardt/Jacob Rosendorfer

- EDV gestützte Management-Informationssysteme für das Immobilien-Portfolio-Management;
- in: BDO: Deutsche Warentreuhand AG (Hrg.) Praxishandbuch: Real Estate Management; 2005, Schäffer/Poeschel Verlag