



Corporate Finance

Lehrgänge und Seminare 2012

Lehrgang:

- ▷ **Finance Manager**
Start: 27.04.2012

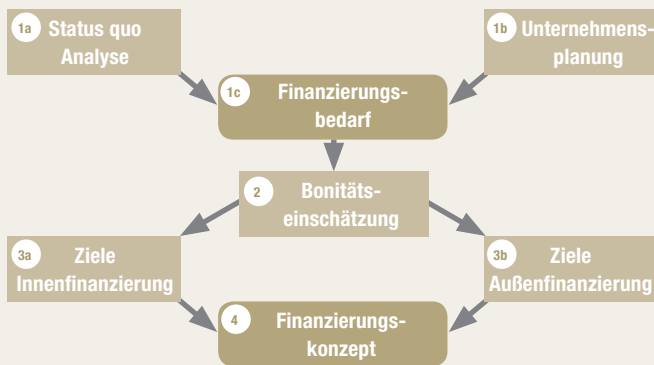
Praxisseminare:

- ▷ **Business Dynamics**
25.04. - 26.04.2012
- ▷ **Treasury Grundlagen
für finanzielle Sicherheit und Effizienz**
15.06. - 16.06.2012
- ▷ **Financial Modeling**
20.06. - 21.06.2012
- ▷ **Investor Relations**
27.06. - 28.06.2012
- ▷ **Zins- und Währungsrisikomanagement**
17.09. - 18.09.2012
- ▷ **Unternehmensbewertung**
05.10. - 06.10.2012
- ▷ **Due Diligence**
05.11. - 06.11.2012

LIEBE LESERIN, LIEBER LESER!

Auch 2011 hat sich die Lage am österreichischen Bankenmarkt gewandelt. Die systemrelevanten Institute haben eine Eigenkapitallücke zu schließen. Teilweise ziehen sich Banken aus angestammten Geschäftsfeldern zurück. Andere Banken klagen über die zurückgehende Investitionsfreudigkeit der Unternehmen und suchen noch aktiv nach Geschäftsabschlüssen. Und niemand kann die nächsten Quartale vorhersagen. Trotzdem: Strategische Überlegungen – auch zur Entwicklung einer Finanzierungsstrategie – ändern sich kaum:

Wie wird eine Finanzierungsstrategie entwickelt?



Bei Erstellung einer mittelfristigen Finanzierungsstrategie ist die Frage nach der Höhe des externen Finanzierungsbedarfs zu beantworten. Dabei sind zuerst (1a) alle bestehenden Finanzierungslinien anhand der Finanzierungsverträge darzustellen; dies kann am besten in tabellarischer Form erfolgen, um wesentliche kommerzielle (Zinssätze, Margen, Gebühren, Laufzeit, Tilgungen, ...) und rechtliche (Sicherheiten, Covenants, Fälligkeitstellungsgründe, ...) Parameter übersichtlich zu erfassen und auswerten zu können.

Diese Daten sind – unter vielen anderen – wesentliche Inputfaktoren für die Unternehmensplanung (1b). Diese sollte als wesentlichen Output eine Liquiditätskurve ergeben, die – verglichen mit den bestehenden Banklinien – einen etwaigen Zusatzfinanzierungsbedarf anzeigt. Um auch saisonale Effekte abbilden zu können, sollte die Planung zumindest auf Quartalsbasis abgefasst sein. Banken schätzen dabei, wenn neben der eigentlichen Planung auch Sensitivitäten gezeigt werden bzw. ein so genannter Downside Case präsentiert wird; letzterer wird heutzutage auch gerne Stresstest genannt, während ich den Begriff Worst Case eher vermeiden würde.

Unter Zuhilfenahme der o.a. Liquiditätskurve wird der Finanzmanager angespornt, diesen Finanzierungsbedarf (1c) über den Planungszeitraum (sinnvollerweise 3-5 Jahre) auszufinanzieren. Dabei sollte nicht nur auf die geringsten Finanzierungskosten, sondern auch auf die Finanzierungssicherheit geachtet werden, denn nicht jede Zusage hält im Ernstfall und gesichert ist eine Finanzierung erst, wenn die Valuta auf dem Konto gutgebucht wurde. Es kann durchaus sein, dass manche Vorhaben noch zu unsicher sind, um in der Unternehmensplanung abgedeckt zu werden, etwa Firmenübernahmen oder Großinvestitionen. Für diese Zwecke halten vorsichtige Unternehmen eine so genannte Kriegskasse vor, die zusätzlich zur Ausfinanzierung der Unternehmensplanung gesichert wird. Hierfür sind Kapitalmarktprodukte wesentlich besser geeignet als klassische Bankkredite.

Ein Finanzmanager tut gut daran, sich ständig informiert zu halten, welches Rating er bei seinen Banken genießt, um eine realistische Einschätzung der Genehmigung von Finanzierungswünschen zu haben (2). Die Rating-Recherche kann im Übrigen auch ergeben, dass ein Unternehmen bei einer Bank deutlich anders geratet ist als bei einer anderen.

Der Finanzmanager eines Konzerns hat zu klären, ob externe Finanzierungen zentral bei einer Gesellschaft aufgenommen werden sollen, welche die Mittel dann im Konzern verteilt, oder ob jede Konzerngesellschaft „dem Markt überlassen“ wird und sich selbst um Finanzierungen kümmern muss, oder ob Hybridlösungen gewählt werden, etwa mit Patronatserklärungen (3a).

Wenn all diese Hausaufgaben gemacht sind, kann der Finanzmanager seine Ziele für die externe Finanzierung formulieren (3b) und in die Gespräche mit den Banken eintreten; dafür kann die schriftliche Ausformulierung eines Finanzierungskonzepts (4) nützlich sein, das auch an die Banken – teilweise – weitergegeben werden kann, um deren „Appetit anzuregen“ und damit einen Bankenwettbewerb zu ermöglichen.

Seminar-Angebot im Bereich Finance im Frühjahr 2012

Wie schon in den Vorjahren, deckt der Finance Manager Lehrgang auch 2012 sämtliche obigen Aspekte ab. Die Kernmodule bilden dabei wieder eine Balance aus „offensiven“ Finanzierungsformen (klassische Unternehmensfinanzierung, Kapitalmarkt- und Akquisitionsfinanzierung) und dem notwendigen „defensiven“ Risikomanagement (Cash- und Liquiditätsmanagement, Zins- und Währungsrisikomanagement).

Ich darf Sie abschließend noch speziell auf die Seminare zu den Themen Business Dynamics und Financial Modeling aufmerksam machen. Dort wird gezeigt, wie komplexe Finanzmodelle zur Unternehmensplanung aufgebaut und dabei Flexibilität, Nachvollziehbarkeit und Übersichtlichkeit sichergestellt werden.

Besonders diese beiden Seminare sind sehr „hands-on“ und intensiv, aber auch beim Finance Manager Lehrgang wird ein immer größeres Augenmerk auf Rechenbeispiele und Fallstudien und damit auf ein „Fordern“ der Kursteilnehmer gelegt. Damit tragen wir entsprechenden Kundenwünschen gerne Rechnung.

Der Lehrgang startet am 27. April 2012. Bis dahin alles Gute!

Ihr Stefan Lichtenecker

LEHRGANG FINANCE MANAGER

Leitgedanke

Die aktuellen wirtschaftlichen Entwicklungen stellen Unternehmen in Fragen der Unternehmensfinanzierung, Liquiditätssicherung und des Risikomanagements vor neue Herausforderungen. Die Anforderungen im Rahmen der klassischen Kreditfinanzierung werden umfangreicher und es besteht Bedarf nach weiteren Finanzierungsquellen. Die internationalen Rahmenbedingungen eröffnen neue Möglichkeiten, setzen aber auch Grenzen für die Unternehmensfinanzierung. Für Finance-Verantwortliche werden dadurch die Aufgabenstellungen vernetzter und umfangreicher.

Lehrgangsziel

Der Lehrgang Finance Manager gibt Ihnen ein umfassendes Rüstzeug, um Sie auf die komplexen Herausforderungen der Finanzverantwortung vorzubereiten. Sie erhalten grundlegende Inhalte zu den Themen Liquiditätsplanung und Risikomanagement sowie Bewertung und Finanzmarktkommunikation. Durch das Wahlmodul können Sie sich Ihren individuellen Themenschwerpunkt setzen und sich damit Ihr Lehrgangsprogramm maßgeschneidert auf Ihre Interessen und Bedürfnisse zusammenstellen.

Aufbau und Inhalte

Der 11-tägige Lehrgang besteht aus Kern- und Wahlmodulen. Für den Erhalt des Diploms zum Finance Manager müssen alle Kernmodule und ein Wahlmodul besucht und die abschließende Prüfung positiv absolviert werden.

Kernmodul – Teil A

Klassische Unternehmensfinanzierung

- ▶ Kreditfinanzierung Basics
 - ▶ Richtige Finanzierungsstrukturierung laut Lehrbuch und Banken
 - ▶ Unternehmensfinanzierung vs. Projektfinanzierung
 - ▶ Wie liest man Bankkreditverträge?
 - ▶ Nutzen und Gefahren von Financial Covenants
- ▶ Entwicklung Finanzierungsstrategie
 - ▶ Der Loan Check als Ausgangsposition
 - ▶ Entwicklung einer integrierten Unternehmensplanung
 - ▶ Ermittlung des Finanzbedarfs
 - ▶ Planbezogene vs. anlassbezogene Finanzierung
 - ▶ Aufbau und Nutzen einer Kriegskasse
- ▶ Blickwinkel der Bank
 - ▶ Bankinterne Ratings und externe Ratings
 - ▶ Mythen über Basel 2 und Basel 3
 - ▶ Wie kalkuliert eine Bank einen Finanzierungszinssatz?
 - ▶ Bankenmarkt in Österreich
 - ▶ Bankenportfoliosteuerung
- ▶ Bankenkommunikation in schlechten Zeiten
 - ▶ Erwartungen der Bank an den Kreditnehmer
 - ▶ Vom Sanierungskonzept zur Fortbestehensprognose
 - ▶ Restrukturierungsverhandlungen mit Banken

Kernmodul – Teil B

Kapitalmarkt- und Akquisitionsfinanzierung

- ▶ Kapitalmarktfinanzierung
 - ▶ Fremdkapitalmarktfinanzierungen
 - ▶ Corporate Bonds und Mittelstandsbonds
 - ▶ Risiken, Kosten, Emission, rechtliche Aspekte
 - ▶ Private placement, commercial papers, sonstige Kapitalmarktpapiere
 - ▶ Genusskapitalprodukte am Kapitalmarkt
 - ▶ Bedeutung eines Ratings für die Ausgabe von Corporate Bonds
 - ▶ IPO: Vorbereitung eines Börsengangs, Pricing und Platzierung
 - ▶ Marketing und Kommunikationsaspekte
-  Case Study zur Strukturierung der Finanzierung
- ▶ Akquisitionsfinanzierung
 - ▶ Anlassfälle und Strukturierung
 - ▶ Finanzierung durch den Verkauf von Beteiligungen, Einsatz von Risikokapital
 - ▶ Venture Capital, Private Equity und Mezzaninfinanzierung, Due Diligence des Investors
 - ▶ Management Buy-out (MBO) und Management Buy-in als alternative Formen
 - ▶ Strukturierung von Akquisitionsfinanzierungen
 - ▶ Rechtliche Rahmenbedingungen (Strukturierung, Covenants, Sicherheiten)
 - ▶ Stapled Finance

Vortragender



Mag. Stefan Lichtenecker, CFA, FRM
Prüfung & Kundenbetreuung, NÖ Beteiligungsfinanzierungen GmbH, Wien

Vortragende



Mag. Markus König
Leiter Private Equity und Principal Investments, Flick Privatstiftung, Wien



Mag. Robert Ehrenhöfer
Senior-Advisor Unternehmer-Beratung, CREDIT-SUISSE (LUXEMBOURG) S.A., Zweigniederlassung Österreich, Wien

LEHRGANG FINANCE MANAGER

Wahlmodule

Die Inhalte der Wahlmodule „Unternehmensbewertung“, „Due Diligence“ und „Investor Relations“ finden Sie auf den Seiten 8, 10 und 11.

Arbeitsmethoden

Durch die kompakte und modulare Form des Lehrgangs ergänzen, vertiefen und festigen Sie Ihr Wissen zum Thema Corporate Finance nachhaltig. Die Auswahl des Wahlmoduls ermöglicht eine individuelle Schwerpunktsetzung. Die Trainer sind erfahrene Praktiker, die Fachinhalte mit zahlreichen Fallbeispielen vermitteln.

Teilnehmerkreis

Dieser Lehrgang richtet sich an:

- ▶ Führungskräfte sowie Mitarbeiter aus den Bereichen Corporate Finance, Finanz- und Rechnungswesen, Treasury und Controlling
- ▶ Personen, die über gute Grundkenntnisse im Bereich Corporate Finance verfügen, diese erweitern und vertiefen und sich mit dem Lehrgang auf den aktuellen Stand bringen wollen.

Fachliche Leitung

Mag. Stefan Lichtenecker, CFA, FRM, Prüfung & Kundenbetreuung, NÖ Beteiligungsfinanzierungen GmbH, Wien

Kernmodul – Teil C

Cash- und Liquiditätsmanagement

- ▶ Einführung in das Treasury Management
 - ▶ Mindeststandards bei Aufbau- und Ablauforganisation
 - ▶ Treasury-Richtlinien und Regelwerke
 - ▶ Organisatorische Einordnung und Schnittstelle zum Controlling
- ▶ Cash-Management – Steuerung der Zahlungsströme
 - ▶ Ist- Erhebung – „Knackpunkte“ bei der Durchführung
 - ▶ Steuerungsmöglichkeiten für den Zahlungsstrom
 - ▶ „Collect fast – pay slow“
- ▶ Working Capital Management
 - ▶ Working Capital Management – Kernaufgabe des Treasury
 - ▶ Kennzahlen als Steuerungsinstrumente/Zielvorgaben
 - ▶ Verbesserung des Debitoren- und Kreditorenzyklus
 - ▶ Möglichkeit der Kapitalfreisetzung und Zinsoptimierung
- ▶ Liquiditätsmanagement
 - ▶ Setzen von Maßnahmen zur jederzeitigen Zahlungsfähigkeit
 - ▶ Möglichkeiten zur Optimierung des Zahlungsverkehrs
 - ▶ Liquiditätsplanung – direkte vs. indirekte Planung
- ▶ Cash Pooling – Cross Currency Pooling
 - ▶ Auswirkungen einer Zentralisierung
 - ▶ Cash Pooling im internationalen Kontext
 - ▶ Cross Currency Pooling/Interest Rate Optimization

Vortragender



Mag. Peter Paumgarten

Geschäftsführer, pp consulting & training, Wernberg

Kernmodul – Teil D

Zins- und Währungsrisikomanagement

- ▶ Risikomanagement
 - ▶ Vorgaben und Benchmarks
 - ▶ Bausteine einer Risikopolitik und Ansätze der Risikostrategie
- ▶ Fremdwährungsrisikomanagement
 - ▶ Definition und Erscheinungsform
 - ▶ Entstehungszeitpunkte von Währungsrisiken
 - ▶ Währungsrisiken im operativen Geschäft
 - ▶ Fremdwährungsrisiko im Rechnungswesen abbilden
- ▶ Zinsrisikomanagement
 - ▶ Zusammenhang von Zinssaldo- und Wertrisiko
 - ▶ Erfassen, Bewerten und Absichern des Zinsrisikos
- ▶ Analyse von Marktrisiken
 - ▶ Aussage und Berechnung von Value-at-Risk, Cashflow-at-Risk
 - ▶ Nutzung dieser Konzepte im Limitwesen
- ▶ Absicherungsinstrumente im praktischen Einsatz

Vortragender



Mag. Peter Paumgarten

Geschäftsführer, pp consulting & training, Wernberg

Termine

Kernmodul - Teil A	27.04. - 28.04.2012
Kernmodul - Teil B	31.05. - 02.06.2012
Kernmodul - Teil C	15.06. - 16.06.2012
Kernmodul - Teil D	17.09. - 18.09.2012
Wahlmodul 1 - Unternehmensbewertung	05.10. - 06.10.2012 (A4812)
Wahlmodul 2 - Due Diligence	05.11. - 06.11.2012 (A1312)
Wahlmodul 3 - Investor Relations	27.06. - 28.06.2012 (A7912)

Buchungsnummer

L1212

Prüfungsgebühr (exkl. 20 % USt.)

EUR 250,-

Teilnahmegebühr (exkl. 20 % USt.)

EUR 5.650,- (EUR 5.255,- für ÖCl-Mitglieder)

BUSINESS DYNAMICS

Leitgedanke

In der Vergangenheit haben sich die Geschäftsführung und die Unternehmensentwicklung lange auf statistische Frameworks verlassen, um die Wettbewerbsvorteile und Unternehmensperformance von Unternehmen beurteilen und erklären zu können. Durch immer leistungsfähigere Simulationslösungen können komplexe Geschäftsmodelle mittlerweile ganzheitlich abgebildet werden. Die Konzentration auf wesentliche Treibergrößen ermöglicht ein einfaches und ressourcenschonendes Arbeiten mit konsistenten und logisch fundierten Szenarien. Prämissen der Planung werden dadurch transparent dargestellt und validiert. Für das Controlling bedeuten Simulationen daher einen wertvollen Beitrag zur Diskussionsgrundlage im Zuge seiner Sparringsfunktion gegenüber dem Top-Management.

Teilnehmerkreis

Dieses Seminar richtet sich primär an folgende Zielgruppen:

- ▶ CEOs/CFOs bzw. Mitglieder der Geschäftsleitung
- ▶ (leitende) Mitarbeiter der Bereiche Strategie/Unternehmensentwicklung und Controlling
- ▶ (leitende) Mitarbeiter aus Bereichen, die in den Strategieentwicklungs- bzw. den strategischen Planungsprozess involviert sind oder einen wesentlichen Beitrag zu deren laufender Weiterentwicklung/Optimierung liefern

Seminarinhalt

- ▶ Strategische Orientierung im Planungsansatz – Simulationsmodelle als Bestandteil eines modernen Strategic Performance Managements
- ▶ Konkretisierung und Quantifizierung der Strategie bzw. der strategischen Zielsetzungen
- ▶ Verschiebung des Planungsfokus von der operativen Budgetierung hin zur Strategieentwicklung
- ▶ Integration der Simulation in das System zur Unternehmenssteuerung
- ▶ Einführung in die Methode dynamischer Simulationen („System Dynamics“)
- ▶ Implementierungsmodell einer strategischen Simulation
 - ▶ Aufbau der zugrunde liegenden strategischen Architektur
 - ▶ Klare Abgrenzung zu den Systemumwelten
 - ▶ Aufbau eines qualitativen Unternehmensmodells
 - ▶ Identifikation wesentlicher Erfolgsfaktoren (Zusammenhänge bzw. Wirkungsketten identifizieren)
 - ▶ Aufbau eines quantitativen Simulationsmodells als Bindeglied zwischen Strategie und finanzieller Planung (inkl. Modellvalidierung)
 - ▶ Maßnahmendefinition und -simulation
 - ▶ Simulationsdurchführung und Entscheidungsfindung
 - ▶ Verknüpfung mit den bestehenden Zielsystemen
- ▶ Überblick gängiger Simulationssoftware-Lösungen
- ▶ Interaktive Case Study: Simulation von Handlungsalternativen und deren Konsequenzen
- ▶ Eigenständige Entwicklung einer vereinfachten Simulation (mittels Simulationssoftware ‚Powersim‘)
- ▶ Umfassendes Branchenbeispiel Retail

Vortragende



Mag. Max Halatek-Zbierzchowski

Manager, Contrast Management-Consulting GmbH, Wien

Studium der Handelswissenschaften an der WU Wien sowie der Karlsuniversität Prag; Assistent am Institut für Unternehmensführung der WU Wien, verantwortlich für den Lehrgang ‚Meisterklasse Osteuropa‘, Betreuung zahlreicher Projekte in enger Kooperation mit namhaften österreichischen und internationalen Unternehmen; seit 2006 bei Contrast Management-Consulting als Berater, seit 2010 als Manager im Bereich Corporations & Family Business tätig; Practice Unit Lead für Strategic Performance Management; Vortragstätigkeit an der WU Wien, an Fachhochschulen sowie am Österreichischen Controller-Institut.



MMag. Bernhard Gritzner

Senior Berater, Contrast Management-Consulting GmbH, Wien

Studium der ‚Angewandten Betriebswirtschaftslehre‘ und ‚Wirtschaft & Recht‘ an der Alpen-Adria Universität Klagenfurt; außeruniversitäre Ausbildung zum ‚Dipl. Kommunikations- & Wirtschaftstrainer‘ und zum ‚Dipl. Business-Coach‘; mehrjährige Berufserfahrung als Group-Controller bei der Chemson Polymer-Additive AG sowie als Leiter Rechnungswesen & Administration bei der Ciba Vision GmbH (a Novartis Company); seit 2007 Berater, seit 2009 Senior-Berater bei Contrast Management-Consulting; Spezialisierung: Controlling und Strategische Unternehmensführung, Öffentliche Betriebswirtschaft, New Public Management, Organisations- und Personalentwicklung.

Termine	Buchungsnr.	Ort
25.04. – 26.04.2012, 09.00 – 17.00 Uhr	F0412	Wien
Teilnahmegebühr (exkl. 20 % USt.)	Mitglieder des ÖCI (exkl. 20 % USt.)	
EUR 1.450,-	EUR 1.355,-	

TREASURY-GRUNDLAGEN FÜR FINANZIELLE SICHERHEIT UND EFFIZIENZ

Leitgedanke

Treasury Management hat mittlerweile neben Controlling und Finanz- und Rechnungswesen eine tragende Aufgabe in der finanziellen Führung von Unternehmen übernommen. Aber an welchen Maßstäben kann die Treasury-Performance gemessen werden? – Antworten finden Sie in diesem Seminar.

Durch gezieltes Cash-Management können sowohl das Ergebnis als auch die Kapitalbindung im Unternehmen optimiert werden. Dies setzt eine entsprechende „Logistik“ und Organisation voraus. In diesem Seminar erarbeiten Sie u.a. Möglichkeiten, das Working Capital und den Zahlungsverkehr zu optimieren. Gemeinsam mit dem Trainer diskutieren Sie internationale Cash-Management-Lösungen aus Unternehmenssicht.

Teilnehmerkreis

Dieses Seminar wendet sich an Geschäftsführer, Führungskräfte und Mitarbeiter aus den Bereichen Treasury, Controlling sowie Finanz- und Rechnungswesen, die mit der Finanzsteuerung befasst sind und Lösungsansätze für ihr firmeneigenes Finanzmanagement erarbeiten wollen.

Seminarinhalt

- ▶ Einführung in das Treasury Management
 - ▶ Aufgabenfelder des Treasury Managements
 - ▶ Mindeststandards bei Aufbau- und Ablauforganisation
 - ▶ Organisatorische Einordnung und Schnittstellen zum Controlling
 - ▶ Treasury-Richtlinien und Regelwerke
- ▶ Cash-Management – Zahlungsströme steuern
 - ▶ Ist-Erhebung – „Knackpunkte“ bei der Durchführung einer Zahlungsstromanalyse
 - ▶ Steuerungsmöglichkeiten für den Zahlungsstrom („Collect fast – pay slow“)
 - ▶ Kontenausgleich bzw. Konten-Clearing
 - ▶ Cash Pooling: Projektphase und Umsetzungsschritte
- ▶ Working Capital Management
 - ▶ Working Capital Management – Kernaufgabe des Treasury
 - ▶ Kennzahlen als Steuerungsinstrumente/Zielvorgaben
 - ▶ Working Capital Management als Liquiditätsquelle
- ▶ Debitoren-/Kreditorenzyklus
- ▶ Konkrete Praxistipps zur Liquiditäts- und Zinsoptimierung
- ▶ Liquiditäts-Management
 - ▶ Definition und Grundlagen
 - ▶ Sinnvoller Aufbau eines Planungsrasters – Dos und Don'ts
 - ▶ Direkte versus indirekte Planung – organisatorische Rahmenbedingungen
 - ▶ Projektmanagement bei der Einführung einer Planung
 - ▶ Schnittstellen zu Controlling, Vertrieb, Einkauf, Produktion etc.
 - ▶ Erstellen von Liquiditätsszenarien
- ▶ Cash Pooling
 - ▶ Warum überhaupt Zentralisierung?
 - ▶ Cross Currency Pooling/Interest Rate Optimization
 - ▶ Projektphasen und Umsetzungsschritte
 - ▶ Cash Pooling im internationalen Kontext

Vortragender



Mag. Peter Paumgarten

Geschäftsführer, pp consulting & training, Wernberg

Betriebswirtschaftsstudium an der WU Wien; 1994-2002 Berater bei Schwabe, Ley & Greiner in Wien: Beratung namhafter nationaler und internationaler Mittel- und Großunternehmen aus Industrie, Handel und Dienstleistung, Betreuung von „Treasury Benchmark-Runden“; Schwerpunkte der Beratungstätigkeit: Cash- und Working Capital-Management, Zins- und Währungsrisikomanagement; langjährige Erfahrung in der Projektarbeit, umfassendes Wissen im Treasury-Management; Referent in Seminaren und Lehrgängen; derzeit selbstständiger Unternehmensberater und Seminartrainer.

Termin	Buchungsnr.	Ort
15.06. – 16.06.2012, 09.00 – 17.00 Uhr	A11A12A	Wien
Teilnahmegebühr (exkl. 20 % USt.)	Mitglieder des ÖCI (exkl. 20 % USt.)	
EUR 1.450,-	EUR 1.355,-	

FINANCIAL MODELING

Leitgedanke

Die meisten Entscheidungen des Finanzbereichs – beginnend von der operativen Unternehmensplanung bis zur Corporate Finance – werden mithilfe quantitativer Analysen getroffen. Häufig werden Excel-Spreadsheets produziert, denn diese ermöglichen eine unvergleichliche Flexibilität, finanzwirtschaftliche Entscheidungen aufzubereiten. Unzureichend konstruierte Financial Models stellen jedoch ein hohes Risiko dar, die aufgrund von Spreadsheet-Fehlern zu inkorrekten Informationen und damit zu falschen Entscheidungen führen. Sie sind außerdem für Dritte oft schwierig zu verstehen, nachzuvollziehen oder gar zu bearbeiten. Tatsächlich ist Financial Modeling ausgesprochen einfach, sofern es nach einem strukturierten und disziplinierten Prozess durchgeführt wird. Weder überdurchschnittliche mathematische Kenntnisse noch Computer-Programmierungswissen sind nötig. Mithilfe von – möglicherweise etwas dogmatisch erscheinenden – Regeln können die Ziele des Financial Modeling wesentlich leichter erreicht werden: Kommunikation von Ergebnissen, eine angemessen genaue Wiedergabe der Realität, Flexibilität und vor allem Transparenz.

Teilnehmerkreis

Das Seminar richtet sich an:

- ▶ Finanz- und Rechnungswesenverantwortliche, die ihre Excel-Unternehmensplanung wesentlich übersichtlicher und nachvollziehbarer gestalten möchten
- ▶ Personen, für die das Verständnis und die Analyse von Kredit- und Investitionsrisiken, Finanzierungsstrukturen sowie zukünftigen Cash Flow Strömen von Bedeutung sind: Projektentwickler, Projektmanager, Unternehmensberater, Banker, Mitarbeiter von Beteiligungsgesellschaften, Investoren, Bieter von PPP Projekten

Seminarinhalt

- ▶ Analyse einer Projektfinanzierung
 - ▶ Die Cashflow-Kaskade als „Herzstück“ der Projektfinanzierung
 - ▶ Rendite-Analysen (Nettobarwert- und Interne Zinsfuß-Methode)
 - ▶ Financial Covenants bei Projektfinanzierungen
- ▶ Bau eines voll integrierten Financial Models von Grund auf
 - ▶ Einrichten der optimalen Excel-Umgebung
 - ▶ Wichtige Keyboard-Short-Cuts
 - ▶ Aufbau der Model-Struktur: Inputs, Kalkulationen, Outputs
 - ▶ Verwendung von Farbcodes
 - ▶ Vermeidung von verschachtelten Formeln und Zirkelbezügen
 - ▶ Stress-Tests und Sensitivitätsanalysen
 - ▶ Aussagekräftige Grafiken
 - ▶ Fehlervermeidung durch Model-Checks

Hinweis: Das Seminar ist überaus „hands-on“ und intensiv; etwa 75% der Seminarzeit verwenden die Teilnehmer für den Bau eines voll integrierten Financial Models von Grund auf. Dieses flexible Model kann von den Teilnehmern nach dem Seminar problemlos adaptiert und für viele Zwecke wiederverwendet werden.

Vortragender



Mag. Stefan Lichtenecker, CFA, FRM

Prüfung & Kundenbetreuung, NÖ Beteiligungsfinanzierungen GmbH, Wien
Studium an der WU Wien; 1998–2004 Erste Bank der österreichischen Sparkassen AG, Aufgabengebiet Beratung der Großkommerzkunden in allen Bereichen der Finanzdienstleistung; 2004–2009 bei der KPMG im Bereich Corporate Finance, Schwerpunkt Finanzierungs- und Strategieberatung von Unternehmen und Banken; seit 2009 Prüfung & Kundenbetreuung bei NÖ Beteiligungsfinanzierungen GmbH, NÖ Bürgschaften GmbH.

Termin	Buchungsnr.	Ort
20.06. – 21.06.2012, 09.00 – 17.00 Uhr	F0512	Wien
Teilnahmegebühr (exkl. 20 % USt.)	Mitglieder des ÖCI (exkl. 20 % USt.)	
EUR 1.450,-	EUR 1.355,-	

INVESTOR RELATIONS

Leitgedanke

Die Informationsbedürfnisse der Investoren sowie die Transparenzansprüche sind gestiegen. Die Tätigkeit im Rahmen von Investor Relations ist dadurch geprägt, dass anstelle von Verkaufs- und Marketingbotschaften fundierte betriebswirtschaftliche Analysen und Aussagen in den Vordergrund treten. Informieren Sie sich in diesem Seminar, mit welchen Instrumenten Sie die Financial Community bestmöglich informieren und damit einen Beitrag zur Wertsteigerung des Unternehmens leisten können. Welche finanzrelevanten Informationen und Kennzahlen sollen zusätzlich kommuniziert werden? Erfahren Sie, wie Sie Ihr Unternehmen für Investoren attraktiv machen.

Teilnehmerkreis

Dieses Seminar wendet sich zum einen an angehende Investor Relations Experten und Mitarbeiter von Kommunikationsabteilungen und -agenturen. Gleichzeitig sprechen wir mit diesem Seminar Führungskräfte und Mitarbeiter aus dem Finanz-, Rechnungswesen- und Controllingbereich an, die in enger Zusammenarbeit mit der Investor Relations Abteilung die relevanten Informationen für Investoren und sonstige Adressaten erstellen bzw. zur Verfügung stellen.

Seminarinhalt

- ▶ Ziele und Aufgaben von Investor Relations (IR)
 - ▶ Bedeutung von IR für das Unternehmen
 - ▶ Organisation der Kommunikationsaufgaben
- ▶ Rechtliche Grundlagen und Corporate Governance
 - ▶ Regelpublizität und Ad-hoc-Publizität
 - ▶ Case-Study Ad-hoc-Meldungen
- ▶ Der Geschäftsbericht – Visitenkarte des Unternehmens
 - ▶ Erfolgsfaktoren für Geschäftsberichte
- ▶ Investor Relations im Internet
 - ▶ IR-Funktionalität im Web
- ▶ Investor Relations beim Börsegang
 - ▶ Emissionskonzept und IR Strategie
 - ▶ Investment Story
 - ▶ Case-Study
- ▶ Investor Relations in Krisenzeiten
 - ▶ Kommunikation mit Investoren in Zeiten der Finanz- und Wirtschaftskrise
 - ▶ Dos and Don'ts
- ▶ Einfluss von Investor Relations auf die Unternehmensstrategie
 - ▶ Bedeutung und Einfluss von Kapitalmärkten
 - ▶ Erwartungen und Forderungen von Investoren
- ▶ Einbindung von Investor Relations in die Unternehmenskommunikation
 - ▶ Grundzüge der Medienarbeit

Vortragende



Mag. Claudia Müller-Stralz

Geschäftsführende Gesellschafterin, MSC Müller Stralz GmbH

Studium der Handelswissenschaften an der WU Wien; 10 Jahre Investmentbanking bei Creditanstalt Investment Bank AG, verantwortlich für Strukturierung und Koordination von Privatisierungen, Börseneinführungen und Kapitalerhöhungen; 2000-2010 geschäftsführende Gesellschafterin bei PLEON Publico mit Verantwortung für Kapitalmarktkommunikation und Investor Relations für namhafte österreichische Industrie- und Finanzunternehmen; seit 2011 geschäftsführende Gesellschafterin MSC Müller Stralz GmbH Kapitalmarktkommunikation und Investor Relations

Termin	Buchungsnr.	Ort
27.06. – 28.06.2012, 09.00 – 17.00 Uhr	A7912	Wien
Teilnahmegebühr (exkl. 20 % USt.)	Mitglieder des ÖCI (exkl. 20 % USt.)	
EUR 1.450,-	EUR 1.355,-	

ZINS- UND WÄHRUNGSRIKOMANAGEMENT

Leitgedanke

Ein der Unternehmensstrategie angepasstes Risikosteuerungskonzept ist Teil der risiko- und ertragsorientierten Gesamtsteuerung im Unternehmen. Diese Anforderung verlangt auch einen systematischen Ansatz im Umgang mit Zins- und Währungsrisiken.

Nach der Erarbeitung sinnvoller Bausteine von Risikoricthlinien werden Sie mit den Grundsätzen der Risikoanalyse vertraut gemacht. Zudem erfahren Sie mehr über den praktischen Einsatz von Konzepten wie Value-at-Risk und Stress-Szenarien sowie die sinnvolle Einordnung von Marktprognosen.

Abschließend werden die wichtigsten Absicherungsinstrumente vorgestellt und deren praktische Einsatzmöglichkeiten beleuchtet. Erwerben Sie in diesem Seminar die wichtigsten Schlüsselqualifikationen für die Konzeption und Umsetzung des Managements von Zins- und Währungsrisiken.

Teilnehmerkreis

Dieses Seminar wendet sich an Geschäftsführer, Führungskräfte und Mitarbeiter aus den Bereichen Finanz- und Rechnungswesen, Controlling sowie Risikomanagement, die mit Finanz- und Risikosteuerung befasst sind und Lösungsansätze für ihr firmeneigenes Finanz- und Risikomanagement erarbeiten wollen.

Seminarinhalt

- ▶ **Risikomanagement**
 - ▶ Systematik im Unternehmen
 - ▶ Vorgaben und „Benchmarks“
 - ▶ Bausteine einer Risikopolitik und Ansätze für die Risikostrategie
 - ▶ Statistische Grundlagen für den Treasurer (Volatilität, Korrelation)
- ▶ **Fremdwährungsrisikomanagement**
 - ▶ Erscheinungsformen des Risikos – direktes und indirektes Währungsrisiko
 - ▶ Entstehungszeitpunkt von Währungsrisiken
 - ▶ Direkte und indirekte Währungsrisiken im operativen Geschäft
 - ▶ Unterschied zwischen betriebswirtschaftlicher und bilanzieller Risikoanalyse
- ▶ **Zinsrisikomanagement**
 - ▶ Definition von Zinssaldo- und Wertisiko
 - ▶ Zusammenhang zwischen Zinssaldo- und Wertisiko
 - ▶ GAP-Analyse
 - ▶ Barwert, Duration und Modified Duration
 - ▶ Erfassen, Bewerten und Absichern des Zinsrisikos
- ▶ **Analyse Marktrisiken**
 - ▶ Aussage und Berechnung von Value-at-Risk, Cashflow-at-Risk
 - ▶ Nutzung dieser Konzepte im Limitwesen
 - ▶ Bezugsgrößen, Bestimmung der Risikokapazität
- ▶ **Absicherungsinstrumente im praktischen Einsatz**
 - ▶ Risikoprofile, situationsgerechter Einsatz
 - ▶ Vor-/Nachteile sowie Kosten und Nutzen
 - ▶ Marktusancen

Vortragender



Mag. Peter Paumgarten

Geschäftsführer, pp consulting & training, Wernberg

Betriebswirtschaftsstudium an der WU Wien; 1994-2002 Berater bei Schwabe, Ley & Greiner in Wien; Beratung namhafter nationaler und internationaler Mittel- und Großunternehmen aus Industrie, Handel und Dienstleistung, Betreuung von „Treasury Benchmark-Runden“; Schwerpunkte der Beratungstätigkeit: Cash- und Working Capital-Management, Zins- und Währungsrisikomanagement; langjährige Erfahrung in der Projektarbeit, umfassendes Wissen im Treasury-Management; Referent in Seminaren und Lehrgängen; derzeit selbstständiger Unternehmensberater und Seminartrainer.

Termin	Buchungsnr.	Ort
17.09. – 18.09.2012, 09.00 – 17.00 Uhr	A11B12	Wien
Teilnahmegebühr (exkl. 20 % USt.)	Mitglieder des ÖCI (exkl. 20 % USt.)	
EUR 1.450,-	EUR 1.355,-	

UNTERNEHMENSBEWERTUNG

Leitgedanke

Unternehmensbewertungen sind in der Vorbereitung zur Transaktion von Unternehmen bzw. Unternehmensteilen ein unerlässliches Instrumentarium zur Chancen-Risiko-Analyse. Im Vorfeld von Unternehmenskäufen und -verkäufen, Änderungen von Gesellschaftsverhältnissen und vor einem Börsengang ist eine Unternehmensbewertung notwendig. Ziel dieses zweitägigen Seminars ist es, den Teilnehmern die wesentlichen Methoden der Unternehmensbewertung zu vermitteln. Dazu werden die in der Praxis am häufigsten anzutreffenden Bewertungsverfahren ausführlich dargestellt und anhand von aktuellen Fallbeispielen vertieft. Nutzen Sie den Workshop dazu, Unternehmensbewertungen selbst durchzuführen und mögliche Unternehmenstransaktionen zu simulieren.

Teilnehmerkreis

Diese Veranstaltung richtet sich an leitende Mitarbeiter aus den Bereichen Beteiligungsmanagement, M&A, Controlling, Finanz- und Rechnungswesen sowie an Berater und Finanzanalysten, die sich verstärkt mit Unternehmenskäufen und -verkäufen befassen. Auch für Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Rechtsanwälte, die sich auf M&A- und IPO-Geschäfte spezialisiert haben und vor der Bewertungsfrage stehen, ist dieses Seminar eine Bereicherung. Führungskräfte, die sich bereits mit Unternehmensbewertungen beschäftigt haben, bekommen mit diesem Seminar die Gelegenheit, ihr Wissen zu aktualisieren und zu vertiefen.

Seminarinhalt

- ▶ **Prozess der Unternehmensbewertung**
 - ▶ Grundlagen und Voraussetzungen für die Bewertung von Unternehmen
 - ▶ Bewertungsanlässe, Bewertungszwecke und Adressaten
 - ▶ Informationsquellen, beteiligte Personen, Vorgehensweise
- ▶ **Wahl der „richtigen“ Bewertungsmethode**
 - ▶ Ertragswertverfahren
 - ▶ Ertragsbegriffe, relevanter Unternehmensertrag
 - ▶ Prognose von Unternehmenserträgen
 - ▶ Berücksichtigung der Besteuerung von Erträgen
 - ▶ Ermittlung des angemessenen Kapitalisierungszinssatzes
- ▶ **Discounted Cashflow Methode**
 - ▶ Bruttoverfahren, Prognose von Free Cashflows
 - ▶ Nettoverfahren, Flow-to-Equity
 - ▶ Adjusted Present Value (APV)-Verfahren
 - ▶ Verfahrensvergleich: Ertragswertverfahren vs. DCF Methode
- ▶ **Vergleichswertverfahren**
 - ▶ Börsennotierte Unternehmen
 - ▶ Vergangene M&A-Transaktionen
 - ▶ Bereinigungen zur Objektivierung von Ergebnissen
- ▶ **Equity vs. Entity Multiples**
 - ▶ Stärken und Schwächen von Multiples
 - ▶ Grenzen der Bewertung mit Multiples
- ▶ **Abgrenzung Unternehmenswert und Kaufpreis**
 - ▶ Einflussfaktoren auf Kaufpreise
 - ▶ Interessenskonflikte
 - ▶ Arten von Investoren
 - ▶ Kaufpreislimitierende Faktoren, Kaufpreisgestaltung
 - ▶ Kapitalmarktrelevante Sichtweise
- ▶ **Bewertung von Synergien**
 - ▶ Arten von Synergien
 - ▶ Erfolgsfaktoren und Gefahrenpotenziale von Unternehmensakquisitionen
 - ▶ Berücksichtigung in der Bewertung



Workshop zur Unternehmensbewertung

- ▶ Welche Informationen fließen ein?
- ▶ Anwendung unterschiedlicher Bewertungsmethoden
- ▶ Aufzeigen von objektiven und subjektiven Bewertungen
- ▶ Einflussnahme der Finanzierbarkeit

Vortragender



Mag. Robert Ehrenhöfer

Senior-Advisor Unternehmer-Beratung CREDIT-SUISSE (LUXEMBOURG) S.A. Zweigniederlassung Österreich, Wien
Studium der Internationalen Betriebswirtschaftslehre an der Universität Wien; Ausbildung zum Certified European Financial Analyst (CEFA); 1999-2001 Associate bei CA IB Investmentbank im Bereich Equity Capital Markets; 2001 - 2007 Director Corporate Finance in der Investkredit Bank AG; 2004-2007 Geschäftsführer der Europa Consult GmbH; seit 2007 Leiter Unternehmer-Beratung der CREDIT-SUISSE (Österreich).

Termin	Buchungsnr.	Ort
05.10. – 06.10.2012, 09.00 – 17.00 Uhr	A4812	Wien
Teilnahmegebühr (exkl. 20 % USt.)	Mitglieder des ÖCI (exkl. 20 % USt.)	
EUR 1.450,-	EUR 1.355,-	

DUE DILIGENCE

Leitgedanke

Aktueller denn je ist die Forderung nach einer Due Diligence von Seiten der Banken und Kreditinstitute. Im Fall eines Kreditantrages, aber auch einer Sanierungsfinanzierung ist eine fundierte Due Diligence unerlässlich. Außerdem stellt die Due Diligence im Vorfeld von Unternehmenskäufen und -verkäufen eine Chancen-Risiken-Analyse dar und soll eine Entscheidungsgrundlage für das Kaufobjekt liefern. In diesem Seminar werden Ihnen die „Eckpfeiler“ von Due Diligence-Untersuchungen vermittelt und ein Einblick in das aktive Transaktionsmanagement gegeben. Informieren Sie sich über die finanziellen, rechtlichen und steuerlichen Aspekte einer Due Diligence-Analyse.

Teilnehmerkreis

Dieses Seminar richtet sich an Geschäftsführer, Leiter und Mitarbeiter im Finanz- und Rechnungswesen und Controlling, Mitarbeiter im Beteiligungs-Management, Mitarbeiter aus M&A Abteilungen, Leiter und leitende Mitarbeiter der Steuer- und Rechtsabteilung in Unternehmen. Ebenso bietet das Seminar einen fundierten Einstieg in die Thematik für Mitarbeiter von Venture Capital- und Private Equity-Gesellschaften sowie Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und Rechtsanwälte.

Seminarinhalt

- ▶ **Schlüsselfaktoren erfolgreicher Unternehmens-transaktionen**
 - ▶ Anlässe und Zweck von Due Diligence Untersuchungen
 - ▶ Kommunikation und Zeitplan
 - ▶ Datenraum
 - ▶ Interessenskonflikte
- ▶ **Wirtschaftliche Due Diligence**
 - ▶ Ziel- und Strategieprüfung
 - ▶ Konkurrenzanalyse
 - ▶ Plausibilisierung der Planung mit den Marktdaten
- ▶ **Finanzielle Due Diligence**
 - ▶ Analyse der abgelaufenen und aktuellen Geschäftsentwicklung
 - ▶ Beurteilung der Qualität der Umsätze und Erträge
 - ▶ Management- und Personalsituation
 - ▶ Einschätzung des innerbetrieblichen Controllings
 - ▶ Beurteilung der Planungsrechnung und des Berichtswesens
 - ▶ Einbeziehung der Marktverhältnisse
- ▶ **Steuerliche Due Diligence**
 - ▶ Untersuchungsgegenstand aus Sicht der Praxis
 - ▶ Ertragssteuerliche Risiken
 - ▶ Umsatzsteuerliche Risiken
 - ▶ Risiken im Bereich der Gebühren und Verkehrssteuern
 - ▶ Absicherung von Steuerrisiken
 - ▶ Steueroptimale Gestaltung der Transaktion
 - ▶ Steuerliche Aspekte nach Abschluss der Transaktion
- ▶ **Rechtliche Due Diligence**
 - ▶ Gesellschaftliche Risiken
 - ▶ Arbeits- und Sozialversicherungsrechtliche Risiken
 - ▶ Kunden- und Lieferantenbeziehungen
 - ▶ Gewährleistungs- und Prozessrisiken
 - ▶ Sonstige Rechtsbereiche
- ▶ **Sonstige Untersuchungsgebiete**
 - ▶ Umwelt Due Diligence
 - ▶ Kulturelle Due Diligence
 - ▶ Social Due Diligence

Vortragende



Mag. Hermann Kammerlander

Steuerberater, Manager, KPMG Financial Advisory Services GmbH, Wien

Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und Partner bei KPMG Advisory GmbH; spezialisiert auf Beratung und Begleitung von Unternehmenstransaktionen; Projektleiter bei nationalen und internationalen Due Diligence-Untersuchungen und Unternehmensbewertungen.



Mag. Christian Thaler

Rechtsanwalt, Brandl & Talos Rechtsanwälte GmbH, Wien

Rechtsanwalt bei Brandl & Talos Rechtsanwälte GmbH; davor Rechtsanwalt und Rechtsanwaltsanwärter bei führenden Großkanzleien in Wien und Universitätsassistent am Institut für Zivilrecht der Universität Wien; Beratungsschwerpunkte sind Mergers & Acquisitions, Kapitalmarkttransaktionen, Corporate Finance, Übernahmerecht und Restrukturierungen; zahlreiche Publikationen in Fachzeitschriften; Vortragender bei Fachkongressen und Seminaren



MMag. Christine Unger

Steuerberaterin, Prokuristin, BDO Austria GmbH, Wien

Prokuristin der BDO Austria GmbH; davor Prokuristin einer ‚Big Four‘ Steuerberatungsgesellschaft; langjährige Erfahrung mit Steuerfragen im Konzern; erfolgreiche Begleitung zahlreicher M&A-Transaktionen; Leitung zahlreicher Tax Due Diligence-Untersuchungen im In- und Ausland; Schwerpunkte: nationale und grenzüberschreitende Konzernsteuerplanung, M&A Transaktionen, Umstrukturierungen, Unternehmensfinanzierung und Beratung von Privatstiftungen; Autorin zahlreicher Publikationen und Fachvortragende zu diesen Themenschwerpunkten

Termine	Buchungsnr.	Ort
05.11. – 06.11.2012, 09.00 – 17.00 Uhr	A1312	Wien
Teilnahmegebühr (exkl. 20 % USt.)	Mitglieder des ÖCI (exkl. 20 % USt.)	
EUR 1.450,-	EUR 1.355,-	

Information und Anmeldung

- ➔ Online: www.oeci.at
- ➔ Telefon: +43/1/368 68 78
- ➔ Fax: +43/1/368 68 38
- ➔ Mail: anmeldung@oeci.at

Programm-Management



Mag. (FH) Anna Raßbauer
Tel.: +43/1/368 68 78-221
anna.raßbauer@oeci.at

Teilnehmerservice



Tamara Gaigg
Tel.: +43/699/1368 68 24
Tel.: +43/1/368 68 78-242
anmeldung@oeci.at

Jetzt schon vormerken

	TERMIN	VERANSTALTUNGS-ART	DAUER IN TAGEN	VERANSTALTUNGSTITEL	BNR.	ORT
Februar	02.02. - 03.02.2012	Praxisseminar	2	Controlling und Ethik	A9712A	Wien
	13.02. - 09.03.012	Lehrgang	6	Rechnungswesen intensiv	G3112A	Wien
	13.02. - 01.06.2012	Lehrgang	12	Betriebswirtschaft intensiv	L1012A	Wien
März	05.03. - 14.06.2012	Lehrgang	22	Certified Controller – Das Controlling Stufenprogramm	G1512	Wien
	12.03. - 13.03.2012	Praxisseminar	1,5	Englisch im Finanzbereich	A1712	Wien
	13.03. - 15.11.2012	Lehrgang	16	Zertifizierter NPO-Manager	B0012	Wien
	13.03. - 03.12.2012	Lehrgang	8	Executive NPO Manager	B3512	Wien
	19.03. - 03.07.2012	Lehrgang	8	Financial Leadership	L2112	Wien
	26.03. - 20.09.2012	Lehrgang	22	Certified Controller – Das Controlling Stufenprogramm	G1312	Linz
	26.03. - 27.03.2012	Praxisseminar	2	Excel Advanced für Controller	A3112A	Wien
	26.03. - 27.03.2012	Praxisseminar	2	Vertriebsmanagement und Vertriebscontrolling	D1312	Wien
	28.03. - 30.03.2012	Praxisseminar	3	Betriebswirtschaft kompakt	M0112A	Wien
	April	16.04.2012	Praxisseminar	1	Erstellen von Diagrammen in Excel I	A90A12A
17.04. - 18.04.2012		Praxisseminar	2	Strategisches Management und Marketing	A6012A	Wien
17.04.2012		Praxisseminar	1	Erstellen von Diagrammen in Excel II	A90B12A	Wien
19.04. - 13.10.2012		Lehrgang	15	Certified IFRS Accountant	L0812A	Wien
19.04. - 20.04.2012		Praxisseminar	2	Reporting optimieren	A0212B	Wien
23.04. - 25.04.2012		Praxisseminar	3	IFRS kompakt	A1612A	Wien
24.04. - 21.09.2012		Lehrgang	12	Certified Group Accountant	L2012	Wien
24.04. - 25.04.2012		Kongress	2	ÖCI-BARC-Tagung	K1412	Wien
25.04. - 26.04.2012		Praxisseminar	2	Business Dynamics	F0412	Wien
27.04. - 18.09.2012		Lehrgang	11	Finance Manager	L1212	Wien
Mai	04.05. - 17.11.2012	Lehrgang	22	Certified Controller – Das Controlling Stufenprogramm	G0912	Wien
	07.05. - 08.05.2012	Praxisseminar	2	Aufbau und Nutzen eines Internen Kontrollsystems (IKS)	A8812	Wien
	07.05. - 08.05.2012	Praxisseminar	2	Risikomanagement und Risikocontrolling	A4212	Wien
	07.05.2012	Praxisseminar	1	Interne Revision und Controlling	E0612	Wien