



# Dressler & Partner Academy

Seminarprogramm

**We coach**

*We coach*

Controlling

Sourcing

Unternehmensethik

Inhouse Trainings



## LEITGEDANKEN DER DRESSLER & PARTNER ACADEMY

---

Sehr geehrte Damen und Herren,  
liebe Leserinnen und Leser,

das letzte Jahr wurde wesentlich durch die Wirtschafts- und Finanzkrise geprägt, in deren Folge sich ein völlig neues Kostenbewusstsein in den Köpfen der Entscheider verankert hat. Die Unternehmen haben aus Fehlern der Vergangenheit gelernt und räumen Wachstumsprojekten und Optimierungsstrategien zunehmend Priorität ein, denn gerade in angespannten Situationen steigt das Controlling- und Finanzbewusstsein in den Organisationen. Ein entscheidender Erfolgsfaktor besteht darin, dass auf allen Ebenen unternehmerisch gedacht und gehandelt wird. Dies ist aber nur dann möglich, wenn Mitarbeiter bei der Bewältigung der immer komplexer werdenden Aufgaben von ihrem umfangreichen Wissen und ihren Erfahrungen geleitet werden. Die Dressler & Partner Academy hat ihr Programm daher systematisch an diesen Gedanken ausgerichtet.



Prof. Dr. Soeren Dressler

Dies kommt vor allem in unseren drei Leistungsfeldern zum Ausdruck:

### **Controlling, Sourcing und Ethik.**

Wir bieten Ihnen in unseren Leistungsfeldern sowohl Kurse für Anfänger als auch für Fortgeschrittene, um Ihnen einen für alle Stufen der beruflichen Entwicklung optimalen Lernerfolg zu ermöglichen. Dabei ist es uns wichtig, Ihnen möglichst viele praxisrelevante Case Studies aus unserem Berateralltag zu vermitteln.

Es bieten sich Ihnen in schwierigen Zeiten eine Fülle von Chancen, aber es werden auch neue Anforderungen in Bezug auf Ihre Fähigkeiten und Kenntnisse gestellt. Daher würden wir uns sehr freuen, wenn Sie in unserem Seminarprogramm etwas finden, das Ihnen bei Ihrer persönlichen Entwicklung weiter hilft.

Mit freundlichen Grüßen

Ihr

A handwritten signature in blue ink, appearing to be 'S. Dressler', written in a cursive style.

Prof. Dr. Soeren Dressler  
- Managing Partner -

## INHALT

---

<b>Leitgedanke</b>	<b>i</b>
<b>Inhalt</b>	<b>ii</b>
<b>Die Dressler &amp; Partner Academy</b>	<b>1</b>
<b>Leistungsspektrum + Trainingsphilosophie</b>	<b>2</b>
<b>Seminare</b>	<b>3</b>
<b>Controlling</b>	<b>4</b>
Controlling für Praktiker	5
Controlling Best Practices	6
<b>Sourcing</b>	<b>7</b>
Outsourcing + Shared Services für Praktiker	8
Best Practices Outsourcing + Shared Services	9
<b>Ethik</b>	<b>10</b>
Ethik im Unternehmen	11
Interkulturelle Kommunikation in Sourcing-Projekten	12
<b>Trainer – Team</b>	<b>13</b>
<b>Qualität + Testimonials</b>	<b>14</b>
<b>Kontakt + Informationen</b>	<b>15</b>
<b>Allgemeine Geschäftsbedingungen</b>	<b>16</b>



## DIE DRESSLER & PARTNER ACADEMY

---

Die Dressler & Partner Academy ist Ihre Weiterbildungseinrichtung für Controlling, Sourcing sowie Unternehmensethik. Wir nutzen Best – Practices Erfahrungen aus unserer täglichen Beratungstätigkeit der Dressler & Partner Management Consultants und neueste Forschungserkenntnisse des Global Research Institute im Bereich Sourcing. Hierdurch können innovative und zukunftsweisende Themen frühzeitig aufgegriffen und in unseren Seminaren vermittelt werden.

### PRAXISORIENTIERUNG

Wissen muss in das tägliche Geschäft hineinwirken. Daher stehen Anwendungsorientierung und Wissenstransfer im Mittelpunkt unserer Arbeit, denn nur so ist eine nachhaltige Zufriedenheit bei unseren Seminarteilnehmern sicher zu stellen. Deshalb vermitteln wir nur solche Methoden, die sich in die betriebliche Praxis umsetzen lassen. Bringen Sie neue Ideen mit an Ihren Arbeitsplatz.

**In unseren Seminaren lernen Sie anhand realer Beispiele aus unseren Consulting-erfahrungen. Dies stellt sicher, dass die angebotenen Themen aktuell und relevant sind und methodisch verständlich vermittelt werden.**

### UNSER FOKUS: DIE TEILNEHMER

Abseits von Beamershow bieten wir durch kleine Seminargruppen von höchstens 12 Personen eine optimale Lernatmosphäre, die durch ein Höchstmaß an Interaktion mit Ihnen in Form von Case Studies, Rollenspielen, Gruppenarbeiten, Praxisbeispielen und Workshops bereichert wird. Eine besondere Dynamik und ein zusätzlicher Mehrwert entstehen, wenn die Teilnehmer verschiedene Lösungswege erarbeiten und sich austauschen.

**Auf die individuellen Bedürfnisse der Seminarteilnehmer einzugehen hat bei uns absolute Priorität.**

### NETWORKING

Aufbau und Pflege eines Netzwerkes sind in unserer heutigen Zeit enorm wichtig. Nutzen Sie die Gelegenheit, beim gemeinsamen Lernen neue Kontakte innerhalb Ihrer Organisation zu knüpfen. Wir schaffen für Sie systematisch Gelegenheiten zum Austausch mit den anderen Teilnehmern und erfahrenen Trainern.

**Die Weitergabe von Erfahrungen zwischen unseren Teilnehmern ist einer der interessantesten Aspekte unserer Veranstaltungen.**

## LEISTUNGSSPEKTRUM

Die Basis unseres Ausbildungsprogramms bilden die drei Schwerpunkte Controlling, Sourcing und Unternehmensethik. Für internationale Kunden bieten wir in Absprache alle Kurse zudem in englischer Sprache. Auch für deutschsprachige Teilnehmer ist das eine interessante Möglichkeit, ihr Business English aufzupolieren.

### Controlling

In der Unternehmenswelt helfen die Instrumente des Controllings, das Unternehmen trotz starken Wettbewerbs und hohem Kostendruck in eine erfolgreiche Zukunft zu führen.

Sie erhalten in unseren Controlling-Seminaren Einblick in die Chancen und Risiken traditioneller und innovativer Controlling-Verfahren, einschließlich internationaler Tools.

### Ethics & Soft Skills

In global agierenden Unternehmen kann Erfolg nur sicher gestellt werden, wenn ein Zusammenspiel zwischen den verschiedenen Mitarbeitern und den Kunden des Unternehmens gelingt.

In unseren Seminaren erhalten Sie einen Überblick über die Grundfragen der Wirtschaftsethik. Dabei legen wir besonderen Wert darauf, Ihnen Modelle vorzustellen, mit denen Sie mögliche Zielkonflikte in der täglichen Unternehmenspraxis erkennen und lösen können.

### Outsourcing + Shared Services

Rund um die Welt verlagern Unternehmen ihre Standorte, um in einer zunehmend globalisierten Wirtschaft wettbewerbsfähig agieren zu können. Die Auswahl der richtigen Standorte und Partner ist keine leichte Entscheidung und benötigt Unterstützung.

Wir wollen Ihnen bei diesen für Sie so wichtigen Entscheidungen helfen. Von den Grundlagen bis hin zu individuellen strategischen Maßnahmen bieten wir Ihnen ein Management Coaching.

## TRAININGSPHILOSOPHIE



Um Ihnen einen optimalen Lernerfolg zu ermöglichen, ist das Seminarprogramm der Dressler & Partner Academy in zwei wesentliche Bereiche unterteilt, dem für Einsteiger und dem für Fortgeschrittene. So werden sowohl Controlling- als auch Sourcingseminare in Einsteiger- und Fortgeschrittenenseminare unterteilt, um Ihnen die Möglichkeit zu geben,

in einer homogenen Teilnehmerlandschaft zu lernen. Niveauübergreifend finden unsere Unternehmensethik Seminare statt.

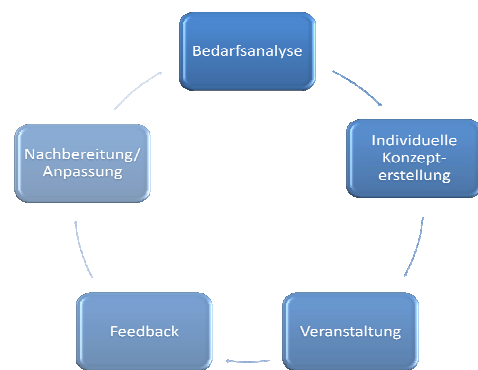
Unsere Seminare bauen zwar aufeinander auf, aber Sie bestimmen anhand Ihres Erfahrungsstandes, das für Sie passende Seminar.

## SEMINARE

Bei unseren Seminaren vermitteln wir Wissen aus unseren drei Schwerpunkten Controlling, Sourcing und Ethik. Alle Seminare aus unserem öffentlichen Angebot können von Ihnen gebucht werden - mit genau den Anpassungen und Erweiterungen, die den Erfordernissen in Ihrem Haus entsprechen. Wir integrieren unsere Seminare in Ihre bestehenden Prozesse der Personalentwicklung, z.B. im Rahmen Ihrer Weiterbildungsakademien. Selbstverständlich werden sämtliche Arbeitsunterlagen von uns zur Verfügung gestellt.

### INDIVIDUELLE KONZEPTION

Wir erarbeiten unsere Seminare grundsätzlich mit Ihnen als Kunden und gehen selbstverständlich auf Ihre spezifischen Anforderungen ein. Nur so lassen sich Branchen- und Unternehmensbesonderheiten sowie individuelle Lernziele berücksichtigen. Bei längerfristiger Zusammenarbeit beteiligen wir uns auf Wunsch gern auch an der Auswertung und Erfolgskontrolle.

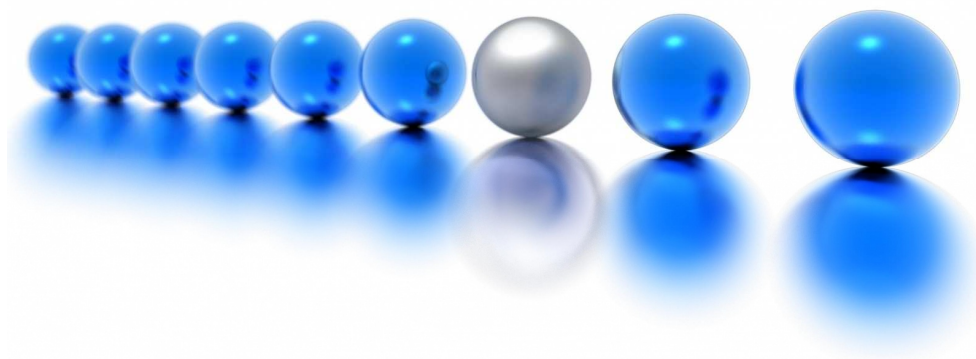


### IHRE FLEXIBILITÄT

Einer der großen Vorteile von unseren Seminaren ist die Möglichkeit der freien Wahl von Ort und Zeit. Sie können individuell, je nach Bedarf, Termine mit uns abstimmen und legen die Dauer der einzelnen Maßnahmen fest.

### SPRACHEN

Alle Seminare können neben Deutsch auch in Englisch angeboten werden.



## ■ CONTROLLING

---

In der Unternehmenswelt helfen die Instrumente des Controllings, das Unternehmen trotz starken Wettbewerbs und hohem Kostendruck in eine erfolgreiche Zukunft zu führen.

Dabei hat sich das Controlling in den letzten 20 Jahren stetig weiterentwickelt und ist zu einer Führungsfunktion geworden.

Controlling existiert nicht nur an einer zentralen Stelle im Unternehmen, sondern das

### Unsere Kurse

- Für Anfänger und Fortgeschrittene
- Zahlreiche Case Studies
- Kleine Seminargruppen

ergebnisorientierte Denken hat mittlerweile in jeder Abteilung Einzug erhalten. In Folge dessen gibt es immer mehr Funktionen mit einer planenden, steuernden und kontrollierenden Komponente.

Sie gewinnen in unseren Controlling-Seminaren Einblick in grundlegende Methoden und Verfahren oder generieren neue Ideen für Ihre

Tätigkeit anhand von Best Practices Erfahrungen aus unserem Berateralltag.



# ■ ■ CONTROLLING FÜR PRAKTIKER

---

Ein entscheidender Erfolgsfaktor für Organisationen besteht darin, dass auf allen Ebenen unternehmerisch gedacht und gehandelt wird. Erfolgreiches Controlling ist daher nur dann möglich, wenn alle Mitarbeiter die Grundlagen einer effizienten und effektiven Steuerungsphilosophie verinnerlicht haben. Für die Bewältigung der immer komplexer werdenden Aufgaben müssen sich auch Nicht-Controller in wachsendem Maße mit kaufmännischen Problemstellungen des Unternehmens vertraut machen.

## ■ ■ SEMINARZIEL

Die Teilnehmer gewinnen Verständnis für die finanz- und betriebswirtschaftlichen Zusammenhänge und erhalten einen Überblick über die Instrumente des Controllings. Grundbegriffe werden erläutert und mit Hilfe von Fallstudien und Diskussionen vertieft. Das Ziel für die Seminarteilnehmer soll das selbstständige Übernehmen von Controlling-Teilaufgaben sein.

## ■ ■ ZIELGRUPPE

Dieses Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte bzw. Projekt-, Produkt- und Kostenstellenverantwortliche, die über wenig Controllingwissen verfügen, jedoch für ihre Aufgaben notwendiges Basis-Know-how benötigen, um Entscheidungen fundiert und sicher treffen zu können.

## ■ ■ TEILNEHMER

Um einen optimalen Lernerfolg zu gewährleisten, ist das Seminar auf 12 Teilnehmer begrenzt (die Mindestteilnehmerzahl ist 3).

## ■ ■ SEMINARINHALT

### 8.30 – 9.00 UHR :

- Empfang

### 9.00 – 10.30 UHR :

- State-of-the-Art Instrumente des Controllings in der betrieblichen Praxis
- Warum Controlling-Wissen heutzutage für jeden so wichtig ist
- Wie funktioniert das Controlling von Produkten, Projekten und Kostenstellen in der Praxis

(Pause)

### 11.00 – 12.30 UHR :

- Bessere Entscheidungen durch Einsatz moderner Controlling-Tools
- Case Study

### 13.30 – 15.00 UHR :

- Budget-, Planungs- und Reportingkennzahlen verstehen, interpretieren und effektiv einsetzen
- Case Study

(Pause)

### 15.30 – 17.00 UHR :

- Controlling-Fakten clever und nachvollziehbar aufbereiten und präsentieren
- Case Study

(Abschlussdiskussion)

8

IMA CPE Credits

# CONTROLLING BEST PRACTICES

Um ein Unternehmen zielgerichtet und erfolgreich steuern zu können, muss in der gesamten Organisation unternehmerisch gedacht werden. Dafür ist die Analyse und Interpretation vorhandener Daten unabdingbar. Deren Grundlage ist ein erfolgreiches und effizientes Controlling. Dieses ist aber nur dann möglich, wenn alle Mitarbeiter die Methoden einer effizienten und effektiven Steuerungsphilosophie verinnerlicht haben. Für die Bewältigung der immer komplexer werdenden Aufgaben sollten Sie sich mit den neuesten Controllingtools vertraut machen.

## SEMINARZIEL

Die Teilnehmer eignen sich in zwei Tagen einen Überblick über die State-of-the-Art Controlling Instrumente und deren Einsatzmöglichkeiten an. Sie lernen, Controllinginformationen als Entscheidungshilfe zu deuten und zu nutzen. Aktuelle Fallstudien aus unserer Beratungserfahrung dienen zur Erläuterung der Sachverhalte und bieten so einen interessanten Einblick in modernste Einsatzmöglichkeiten der Controllinginstrumente. Das Ziel für die Seminarteilnehmer ist es, bekanntes Wissen zu vertiefen und neue Methoden kennen zu lernen.

## ZIELGRUPPE

Dieses Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte bzw. Projekt-, Produkt- und Kostenstellenverantwortliche, die Controlling-Aufgaben wahrnehmen.

## TEILNEHMER

Um einen optimalen Lernerfolg zu gewährleisten, ist das Seminar auf 12 Teilnehmer begrenzt (die Mindestteilnehmerzahl ist 3).

## SEMINARINHALT

### 9.00 – 10.30 UHR :

### TAG 1

- State-of-the-Art des Controllings in der betrieblichen Praxis
- Warum Controlling-Wissen für jeden so wichtig ist

### 11.00 – 12.30 UHR :

- Modernes Produkt-, Projekt- und Kostenstellen-Controlling
- Case Study zur Festigung des Erlernten

### 13.30 – 15.00 UHR :

- Budget- und Planungskennzahlen verstehen, interpretieren und effektiv einsetzen
- Case Study zur Festigung des Erlernten

### 15.30 – 17.00 UHR :

- Reportingkennzahlen verstehen, interpretieren und effektiv einsetzen
- Case Study zur Festigung des Erlernten

### 9.00 – 10.30 UHR :

### TAG 2

- Bessere Entscheidungen durch Simulations- und Szenarioanalysen

### 11.00 – 12.30 UHR :

- Controlling-Fakten clever und nachvollziehbar aufbereiten und präsentieren
- Case Study zur Festigung des Erlernten

### 13.30 – 15.00 UHR :

- Fortgeschrittene Controlling Tools der Profis (1) – Strategien umsetzen mit der Balanced Score Card
- Case Study zur Festigung des Erlernten

### 15.30 – 17.00 UHR :

- Fortgeschrittene Controlling Tools der Profis (2) – Unternehmenswert steigern mit Shareholder Value Management
- Case Study zur Festigung des Erlernten

(Abschlussdiskussion)

16 IMA CPE Credits

## ■ SOURCING

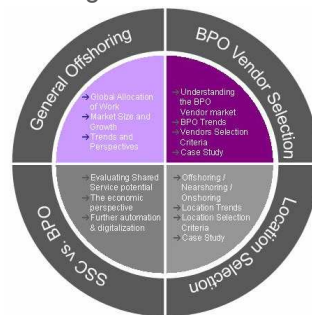
Bedingt durch die dynamischen Entwicklungen im Marktumfeld und sich ändernden Rahmenbedingungen aufgrund der voranschreitenden Globalisierung sind Unternehmen auf ständige Anpassung der unterstützenden Bereiche an die Anforderungen des Kerngeschäfts angewiesen. Die aktuelle Wirtschaftskrise zeigt deutlich, wie wichtig eine flexible Serviceorganisation ist.

In diesem Zuge sind Prozesse zunehmend zu standardisieren, mit State-of-the-Art Technologie zu unterstützen und zu optimieren. Gegebenenfalls ist die Bündelung in einem Shared Service Center oder Center of

Competence sinnvoll. Die Absicherung Ihres Erfolges und zur Unterstützung des weiteren Wachstums rücken strategische Überlegungen hinsichtlich einer Sourcingstrategie verstärkt in den unternehmerischen Fokus. Doch die Entscheidung, Leistungen durch einen externen Partner erbringen zu lassen, sollte dabei wohl überlegt sein.

Erlernen Sie bei uns die Grundlagen im Einsteigerseminar oder vertiefen

Sie Ihr vorhandenes Wissen, bevor Sie Ihre strategischen Entscheidungen im Unternehmen treffen.



## ■ ■ OUTSOURCING + SHARED SERVICES FÜR PRAKTIKER

---

Rund um die Welt verlagern Unternehmen ihre Standorte, um in einer globalisierten Wirtschaft wettbewerbsfähig agieren zu können. Neben dem wichtigen Kostenaspekt sind auch Flexibilität und Effizienz ein entscheidender Erfolgsfaktor. Die Entscheidung, Leistungen durch einen externen Partner erbringen zu lassen, sollte wohl überlegt sein. Wir wollen Ihnen bei dieser für Sie so wichtigen Entscheidung helfen. Von den Grundlagen bis hin zu strategischen Maßnahmen bieten wir Ihnen ein Management Coaching.

### ■ ■ SEMINARZIEL

Grundbegriffe des Themas werden erläutert und mit Hilfe von Fallstudien und Diskussionen vertieft. Neben Entscheidungskriterien für ein mögliches Insourcing oder Outsourcing werden Ihnen auch innovative Kooperationslösungen vorgestellt. Die Teilnehmer gewinnen Verständnis für die Zusammenhänge und erhalten einen Überblick über die Instrumente und Methoden der Providerauswahl. Das Ziel für die Seminarteilnehmer ist ein aktueller Überblick über die strategisch besten Möglichkeiten für ihre Unternehmen.

### ■ ■ ZIELGRUPPE

Dieses Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte bzw. Projektverantwortliche und Projektmitarbeiter, die für ihre Aufgaben ein notwendiges Basis-Know-how benötigen, um Entscheidungen fundiert und sicher treffen zu können.

### ■ ■ TEILNEHMER

Um einen optimalen Lernerfolg zu gewährleisten, ist das Seminar auf 12 Teilnehmer begrenzt (die Mindestteilnehmerzahl ist 3).

### ■ ■ SEMINARINHALT

#### 8.30 – 9.00 UHR :

- Empfang

#### 9.00 – 10.30 UHR :

- Entstehung und State-of-the-Art von Shared Services in der betrieblichen Praxis
  - Warum Wissen über Sourcing heutzutage für jeden so wichtig ist
- (Pause)

#### 11.00 – 12.30 UHR :

- Welche Prozesse eignen sich überhaupt für Outsourcing (Potentialerhebung)
- Onshore, Nearshore oder Offshore
- Case Study

#### 13.30 – 15.00 UHR :

- Make-or-Buy Entscheidungen: Insourcing oder Outsourcing
  - Einsatz von modernen Technologien: Automatisierung
  - Case Study
- (Pause)

#### 15.30 – 17.00 UHR :

- Den Sourcing-Markt verstehen
  - Wie finde ich den richtigen Partner (Anbietersauswahl)
  - Case Study
- (Abschlussdiskussion)

## ■ ■ BEST PRACTICES OUTSOURCING + SHARED SERVICES

Die andauernde Wirtschaftskrise und die damit verbundene verschärfte Wettbewerbssituation haben die strategische Überlegung hinsichtlich einer Sourcingstrategie wieder verstärkt in den unternehmerischen Fokus rücken lassen. Die Entscheidung, Leistungen durch einen externen Partner erbringen zu lassen, sollte wohl überlegt sein. Wir wollen Ihnen bei dieser für Sie so wichtigen Entscheidung helfen. Von den Grundlagen bis hin zu strategischen Maßnahmen bieten wir Ihnen ein Management Coaching.

### ■ ■ SEMINARZIEL

Die Teilnehmer eignen sich in zwei Tagen einen kompletten Überblick über vorhandene Sourcingstrategien an. Grundbegriffe werden erläutert und mit Hilfe von Fallstudien und Diskussionen vertieft. Die Wahl der richtigen Strategie, des richtigen Standortes und Anbieters sind genauso Thema, wie eine mögliche Vertragsgestaltung. Das Ziel für die Seminarteilnehmer ist es, bekanntes Wissen zu vertiefen und durch aktuelle Methoden die strategisch besten Möglichkeiten für ihr Unternehmen kennen zu lernen.

### ■ ■ ZIELGRUPPE

Dieses Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte bzw. Projektverantwortliche und Projektmitarbeiter, die für ihre Aufgaben ein umfangreiches Know-how benötigen, um Sourcing-Entscheidungen fundiert und sicher treffen zu können.

### ■ ■ TEILNEHMER

Um einen optimalen Lernerfolg zu gewährleisten, ist das Seminar auf 12 Teilnehmer begrenzt (die Mindestteilnehmerzahl ist 3).

### ■ ■ SEMINARINHALT

#### 9.00 – 10.30 UHR :

#### TAG 1

- Entstehung und State-of-the-Art von Shared Services in der betrieblichen Praxis
- Warum Wissen über Sourcing heutzutage für jeden so wichtig ist

#### 11.00 – 12.30 UHR :

- Welche Prozesse eignen sich überhaupt für Outsourcing (Potentialerhebung)
- Case Study

#### 13.30 – 15.00 UHR :

- Onshore, Nearshore oder Offshore - welche aktuellen Standorte liegen im Trend
- Case Study

#### 15.30 – 17.00 UHR :

- Wie Sie Standorte richtig auswählen
- Case Study

#### 9.00 – 10.30 UHR :

#### TAG 2

- Einsatz von modernen Technologien: Automatisierung und Digitalisierung

#### 11.00 – 12.30 UHR :

- Make-or-Buy Entscheidungen: Insourcing oder Outsourcing
- Case Study

#### 13.30 – 15.00 UHR :

- Den Sourcing-Markt verstehen
- Wie finde ich den richtigen Partner (Anbieterauswahl)
- Case Study

#### 15.30 – 17.00 UHR :

- Vertragsgestaltung und Service Level Agreements (SLA)
- Case Study

(Abschlussdiskussion)

16 IMA CPE Credits

Die Auswirkungen einer moralischen Verunsicherung von Unternehmen sind allgegenwärtig. Gewinn zu erzielen ist für ein Unternehmen nicht unethisch, sondern dessen Bestimmung und Grundlage für die sichere Beschäftigung der Mitarbeiter. Das „Wie“ definiert den ethischen Anspruch eines Unternehmens. Die negativen Schlagzeilen reichen von skandalträchtigem Verhalten großer Unternehmen bis zu zweifelhaften Abfindungen des Top-Managements.

Dabei müssen und sollen Ethik und Unternehmenserfolg nicht im Gegensatz

zueinander betrachtet werden. Vielmehr eröffnet es Wege zu zahlreichen neuen Ressourcen. Unternehmensethik verändert dabei den Informationsbedarf von Managern und sorgt somit für völlig neue Herausforderungen an Unternehmen und Mitarbeiter.

**Eines der zurzeit  
meistdiskutierten Themen,  
aufbereitet und mit Hilfe  
von State-of-the-Art  
Fallstudien anschaulich  
erklärt**

Sie erhalten in unserem Seminar das Wissen über die theoretischen Ansätze und praktischen Instrumente der Unternehmensethik und deren Praxisrelevanz. Weiterhin stellen wir Ihnen Modelle vor, mit denen Sie mögliche Zielkonflikte in der täglichen Unternehmenspraxis erkennen und lösen können.



## ETHIK IM UNTERNEHMEN

---

Ethik und Unternehmenserfolg müssen und sollen nicht im Gegensatz zueinander gesehen werden. Nachhaltige Unternehmensführung und ethisch verantwortbare Entscheidungen sind ein entscheidender Faktor des nachhaltigen Unternehmenserfolges. Denn in global agierenden Unternehmen kann Erfolg nur sichergestellt werden, wenn ein Zusammenspiel zwischen den verschiedenen Stakeholdern des Unternehmens gelingt.

### SEMINARZIEL

In unserem Seminar erhalten Sie einen Überblick über die Grundfragen der Wirtschaftsethik. Die Teilnehmer eignen sich State-of-the-Art Wissen zu den Themen Wirtschafts- und Unternehmensethik an. Dabei legen wir besonderen Wert darauf, Ihnen Modelle vorzustellen, mit denen Sie mögliche Zielkonflikte in der täglichen Unternehmenspraxis erkennen und lösen können.

### ZIELGRUPPE

Dieses Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte bzw. Projekt-, Produkt- und Kostenstellenverantwortliche, die in ihrer Tätigkeit mit ethischen Fragestellungen in Berührung kommen. Des Weiteren werden alle Kräfte mit Personalverantwortung und/ oder Kundenkontakt angesprochen.

### TEILNEHMER

Um einen optimalen Lernerfolg zu gewährleisten, ist das Seminar auf 12 Teilnehmer begrenzt (die Mindestteilnehmerzahl ist 3).

### SEMINARINHALT

#### 8.30 – 9.00 UHR :

- Empfang

#### 9.00 – 10.30 UHR :

- Warum Wirtschaft und Ethik kein Widerspruch sind
  - Was ist unter „moralisch-ethischem“ Verhalten zu verstehen
  - Best Practices zum Thema Ethik aus Wirtschaft, Politik und Gesellschaft
- (Pause)

#### 11.00 – 12.30 UHR :

- State-of-the-Art, Unternehmensethik in der betrieblichen Praxis und Wissenschaft
- Diskussion der Konzepte anhand von aktuellen Case Studies

#### 13.30 – 15.00 UHR :

- Ausgewählte Instrumente der Unternehmensethik effektiv einsetzen und verstehen
  - Case Study
- (Pause)

#### 15.30 – 17.00 UHR :

- Individuelles Ethik-Kurzaudit zur Umsetzung des erlernten Wissens in die individuelle Umwelt der Teilnehmer
- (Abschlussdiskussion)

## ■ ■ INTERKULTURELLE KOMMUNIKATION IN SOURCING-PROJEKTEN

Die kommunikative Brücke zwischen uns und anderen wackelt bedenklich, wenn wir kulturelle Unterschiede nicht kennen und berücksichtigen, denn die Globalisierung hat nicht in dem Maße wie vorgesehen diese Unterschiede nivelliert. Unter einer scheinbaren Gleichheit leben die kulturellen Verschiedenheiten weiter fort und beeinflussen direkt den Kommunikationsprozess und die Zusammenarbeit zwischen Vertretern unterschiedlicher Kulturen. Unser Seminar setzt sich zum Ziel, die Differenzen zu erkunden und die Grundlagen für eine erfolgreiche Zusammenarbeit zu schaffen. Die für den einen Partner "normale" Rede- und Verhaltenspraxis stößt beim anderen auf Unverständnis oder tiefes Misstrauen, wenn Spielregeln seiner Kultur verletzt werden. Dies gilt vor allem im Bereich des Outsourcings, welcher seit jeher von Missverständnissen und Vorurteilen geprägt ist. Dabei soll inhaltlich, methodisch und mit Blick auf die unterschiedlichen Kulturen ein weiter Bogen gespannt werden.

### ■ ■ SEMINARZIEL

Die Teilnehmer eignen sich in zwei Tagen einen kompletten Überblick über vorhandene Sourcing- und Kommunikationsstrategien an. Grundbegriffe werden erläutert und mit Hilfe von Fallstudien und Diskussionen vertieft. Dabei wird speziell auf die Unterschiede in einzelnen Ländern eingegangen. Die Vermeidung von Missverständnissen und Fehlern trägt wesentlich zum Erfolg eines Sourcing-Projektes bei. Das Ziel für die Seminarteilnehmer ist es, durch aktuelle Beispiele, Möglichkeiten für die Optimierung ihrer internationalen Sourcing-Projekte kennen zu lernen.

### ■ ■ ZIELGRUPPE

Dieses Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte bzw. Projektverantwortliche und -mitarbeiter, die bei Ihren Aufgaben auf internationaler Ebene in Kontakt mit externen Partnern treten.

### ■ ■ TRAINER

Um einen optimalen Lernerfolg zu gewährleisten, wird einer der Trainer aus dem asiatischen bzw. indischen Kulturraum stammen.

### ■ ■ SEMINARINHALT

#### 9.00 – 10.30 UHR :

#### TAG 1

- Entstehung und State-of-the-Art von Sourcing in der betrieblichen Praxis
- Warum Wissen über internationales Sourcing heutzutage für jeden so wichtig ist

#### 11.00 – 12.30 UHR :

- Welche Prozesse eignen sich überhaupt für internationales Sourcing (Potentialerhebung)
- Onshore, Nearshore oder Offshore

#### 13.30 – 15.00 UHR :

- Den internationalen Sourcing-Markt verstehen
- Wie finde ich den richtigen Partner (Anbieterswahl) und wie manage ich meine Internationalen Sourcing-Partner

#### 15.30 – 17.00 UHR :

- Weiterentwicklung zum Global Sourcing

#### 9.00 – 10.30 UHR :

#### TAG 2

- Kulturelle Modelle und Konzepte als Analyseinstrumente zum besseren Verständnis kulturell bedingter Handlungsunterschiede

#### 11.00 – 12.30 UHR :

- Kulturelle Spezifika im Alltag und Geschäftsleben – Unsicherheiten überwinden (Länderspezifisch)
- Effektive Zusammenarbeit in internationalen Projekten

#### 13.30 – 15.00 UHR :

- Entscheidungsfähigkeit trotz Interpretationsproblemen sicherstellen

#### 15.30 – 17.00 UHR :

- Problemlösungsstrategien zur Konfliktbewältigung im internationalen Kontext

(Abschlussdiskussion)

16 IMA CPE Credits

## ■ ■ TRAINER – TEAM (AUSZUG)

---

Für ein professionelles und effizientes Seminar sind die richtigen Inhalte unverzichtbar. Entscheidend für den Erfolg Ihres Trainings sind aber auch die Trainer. Bei der Dressler & Partner Academy haben Sie die Garantie, dass ausschließlich echte Profis die Seminare durchführen. Sämtliche Trainer sind vertraut mit der Praxis und verfügen über hohe Methodenkompetenz und Erfahrung.

### ■ ■ PROF. DR. SOEREN DRESSLER



Prof. Dr. Soeren Dressler ist Managing Partner von Dressler & Partner. Er ist Professor für Internationales Controlling an der HTW Berlin und Gastprofessor an der Loyola Graduate School of Business in Chicago. In seiner 15-jährigen Beratungspraxis hat er sich schwerpunktmäßig mit den Themen Shared Services, BPO und Offshoring auseinandergesetzt, weitere Spezialgebiete sind Controlling und wertorientierte Unternehmensführung. Soeren Dressler ist Dipl.-Kfm. der Otto-Friedrich Universität Bamberg und hat an der TU Dresden promoviert.

### ■ ■ PROF. DR. ANDREAS MÜLLER



Prof. Dr. Andreas Müller lehrt Betriebswirtschaftslehre mit den Schwerpunkten Personal und Organisation an der Staatlichen Studienakademie Thüringen/ Berufsakademie Eisenach und ist als Lehrbeauftragter unter anderem an der HTW Berlin tätig. Als frei beratender Betriebswirt setzt er sich schwerpunktmäßig mit dem Themengebiet Wirtschafts- und Unternehmensethik auseinander. Andreas Müller hat an der Otto-Friedrich-Universität Bamberg Betriebswirtschaftslehre studiert (Abschluss als Diplom-Kaufmann) und an der TU Dresden über ein Thema im Bereich der Wirtschaftsethik promoviert.

### ■ ■ ALEXANDER SIRZISKO



Alexander Sirzisko arbeitet zurzeit als Manager bei Dressler & Partner. Vor dieser Tätigkeit war er bei global führenden Unternehmen aus den Bereichen Bankwesen, Logistik und Wirtschaftsprüfung/ Consulting tätig. Aktuell betreut er Kunden rund um Themenstellungen zu Shared Services, Outsourcing und Aspekte des operativen und strategischen Controllings. Er moderiert Seminare in den Bereichen Controlling, Sourcing und Ethik. Alexander Sirzisko ist gelernter Bankkaufmann und Diplom Wirtschaftsingenieur (FH).

### ■ ■ ISRAEL BALDERAS



Israel Balderas ist zurzeit als Senior Researcher tätig und war COO bei Tiendas JX, einer Groß- und Einzelhandelskette in Mexiko. Er führt offene Seminare vor allem im Bereich Sourcing durch und moderiert Sourcingprojekte in ganz Europa. Israel Balderas ist Bachelor der ITESM (Institute of Technology and Superior Studies of Monterrey) in Mexiko und hält einen Master of Business Administration & Engineering der HTW Berlin.

## ■ QUALITÄT

---

Unser Qualitätsanspruch spiegelt sich in unserem Seminarangebot wieder. Jedes unserer Seminare ist eine komplexe Dienstleistung, die sich durch moderne und praxisnahe Inhalte auszeichnet. Dies bedeutet aber auch, dass unsere Seminare einem ständigen Wandel unterliegen, für dessen Qualitätssicherung das gesamte Team der Dressler & Partner Academy verantwortlich ist. Aber auch die Beurteilung durch externe Institutionen ist uns sehr wichtig.

## ■ INSTITUTE OF MANAGEMENT ACCOUNTANTS



Mit mehr als 70.000 Mitgliedern ist das Institute of Management Accountants (IMA) die internationale Vereinigung der Controller. Die Kurse der Dressler & Partner Academy sind von der IMA anerkannt und bescheinigen den IMA – Mitgliedern die notwendige berufliche Weiterentwicklung (CPE), um den Titel des Certified Management Accountant (CMA) führen zu dürfen.

## ■ TESTIMONIALS

---

In jedem Seminar lassen wir uns von den Teilnehmern beurteilen. Dieses Feedback ist uns besonders wichtig. Die Bögen werden systematisch ausgewertet und sind die Grundlage für kontinuierliche Weiterentwicklung.

**Leiter Shared Services  
Global agierendes  
Pharmaunternehmen**

„Hohe fachliche Kompetenz des Referenten. Sehr interessante Praxisbeispiele, die zur Nachahmung anregen“

(Controlling Best Practices, 27.10.2009)

**Kaufm. Geschäftsführer  
Deutscher  
Automobilzulieferer**

„Das Zusammenspiel zwischen Theorie und Praxis ist eindrucksvoll gelungen. Die Themen waren sorgsam abgestimmt und passten zur momentanen Marktsituation.“

(Best Practices Outsourcing, 04.11.2009)

**Leiter Prozessentwicklung  
Führendes Unternehmen  
der Energiewirtschaft**

„Interessant und lehrreich fand ich die unterschiedlichen Modelle und die daraus resultierenden Anforderungen. Das ermöglicht die Bedürfnisse des eigenen Unternehmens besser einzuordnen.“

(Unternehmensethik, 04.10.2009)

## ■ ■ ALLGEMEINE GESCHÄFTSBEDINGUNGEN

---

- ■ Nach Ihrer verbindlichen Zusage erhalten Sie von uns eine Vorabbestätigung. Ca. 4 Wochen vor Seminarbeginn erhalten Sie Informationen zum Seminarablauf. Ca. 3 Wochen vor Seminarbeginn folgt dann die Seminargebührenrechnung.
  
- ■ Unsere Preise verstehen sich jeweils zuzüglich Reisekosten und der gesetzlichen Umsatzsteuer.
  
- ■ Rechnungen sind ohne Abzug fällig, spätestens mit Beginn des jeweiligen Seminars.
  
- ■ Umbuchungen: Ohne Gebühr möglich bis 3 Wochen vor Seminarbeginn. Wird ein Seminar innerhalb von 3 Wochen vor Seminarbeginn umgebucht oder abgemeldet, berechnen wir für Dispositionskosten eine Bearbeitungsgebühr von EUR 50,00 zzgl. gesetzlicher Umsatzsteuer. Einmalige Umbuchungen sind kostenfrei, ab der zweiten Umbuchung fällt eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von EUR 50,00 zzgl. gesetzlicher Umsatzsteuer an.
  
- ■ Seminausfall: Kosten, die Ihnen dadurch entstehen, dass ein Seminar durch die Dressler & Partner Academy abgesagt werden muss (z.B. wegen Krankheit des Referenten), können wir Ihnen nicht ersetzen.
  
- ■ Teilnahmebestätigung: Bitte beachten Sie, dass wir eine Teilnahmebestätigung nur ausstellen können, wenn die Teilnehmerin / der Teilnehmer die gesamte Seminarzeit anwesend war.

**Dressler & Partner  
Academy**

**Treskowallee 26 • 10318 Berlin Germany  
Phone: +49.30.500 1226-0 • Fax: +49.30.500 1226-29  
E-mail: [info@dressler-partner.com](mailto:info@dressler-partner.com) • [www.dressler-partner.com](http://www.dressler-partner.com)**