

Der Euro bei \$1,50? – Strategien zur Ertragssicherung Maßnahmen gegen den starken Euro



Einführung: Der Euro bei \$1,50 ?

Dieser vor zwei Jahren noch für unmöglich gehaltene Wechselkurs wird nun von immer mehr Analysten vorhergesagt. Was bedeutet das für Exportunternehmen?

- * Japan kauft 450 Milliarden Dollar um den Yen schwach zu halten. Wie lange wird die Japanische Nationalbank noch intervenieren?
- * Warum haben selbst Unternehmen wie Volkswagen seit Jahren solche Wechselkursprobleme?
- * Ist Europa nun für lange Zeit nicht mehr konkurrenzfähig?
- * Welche Maßnahmen müssen Manager jetzt ergreifen?

Unsere Seminar-Teilnehmer und Kunden beschäftigen sich schon seit geraumer Zeit mit diesen und vielen weiteren verwandten Fragen. Das Seminar „**Der starke Euro**“ ist das für Exportunternehmen derzeit wohl wichtigste Seminar, weil es sich unmittelbar auf Umsatz und Gewinn auswirkt.

Überblick

Dieses 1-tägige Seminar vermittelt Strategien zur Sicherung der Erträge in internationalen Märkten. Ausgehend von den Ursachen und Auswirkungen des starken Euro werden Werkzeuge und Methoden präsentiert, um kurz-, mittel-, und langfristige Lösungen zu entwickeln. Es werden Strategien für die Bereiche Finanz, Einkauf, Produktion und Marketing vorgestellt. Der Schwerpunkt liegt auf der Entwicklung von abteilungsübergreifenden Konzepten aus der Sicht des Unternehmensleiters. Dies ermöglicht den Teilnehmern, konkrete Maßnahmen für das aktive Management des starken Euros zu erstellen und umzusetzen.

Nutzen

Sie können von diesem aktuellen Seminar in mehrfacher Weise profitieren:

- Kurzfristige Maßnahmen zur Gewinnsicherung
- Steuerung Ihrer internationalen Ertragsströme
- Bewältigung der Währungs- und Ertragsrisiken
- Preismanagement zur Erreichung finanzieller und vertrieblicher Ziele
- Einsatz von Finanz- und Vertriebs-Instrumenten zur Überwindung von Währungsschwankungen
- Sicherung und Ausbau der internationalen Marktpositionen

Inhalt

Die Teilnehmer erarbeiten sich praktischen Strategien mit Werkzeugen zur Umsetzung in der Praxis:

- Internationale Preisstrategien bei starker Heimwährung
- Profitable Nutzung des starken Euros durch Investition
- Kurzfristige Maßnahmen zur Sicherung der Spannen
- Methoden der Preisfestsetzung für internationale Märkte
- Anpassung des Marketing-Mix an Währungserfordernisse
- Rolle und Einsatzmöglichkeiten der Transferpreise im internationalen Warenaustausch
- Instrumentarium der Finanzierung und der Investitionsentscheidungen
- Einkaufs- und Produktionsstrategien im internationalen Währungsumfeld

Ablauf

Die Referenten vereinen Vertriebs- mit Finanzerfahrung und präsentieren die Strategien ressort-übergreifend. Dadurch werden Lösungen für in der Praxis auftretende Probleme vermittelt. Eine starke Beteiligung der Teilnehmer in Fallstudien, Diskussionen und Übungen sichert den Transfer der Lerninhalte in die Praxis.

Trainer

Mag. Andreas Sattlberger, MBA, Geschäftsführer Fortee
Dr. Richard Zundritsch, Akkreditierter Wirtschaftstrainer, Added Value

Teilnehmer

Dieses Seminar wurde für das Top-Management im internationalen Geschäft entwickelt: Geschäftsführer, Vorstände, General Manager, Exportleiter, Marketingleiter, Kaufmännischer Leiter und Vertriebsleiter.

Added Value lädt Sie ein zum hoch-aktuellen Seminar
in Kooperation mit Fortee International

Der starke Euro - Strategien zur Ertragsicherung

„Was Sie als Exporteur unternehmen können, um Ihre Erträge im internationalen Wettbewerb zu sichern“

Mögliche Termine: 20. Januar 2005 & 24. Februar 2005

Ort: Seminarzentrum Krottenbachstr. 126, 1190 Wien

Der starke Euro plagt Exporteure seit vielen Monaten. Dieses Seminar gibt Ihnen die Möglichkeit, praktische Strategien kennen zu lernen und mit erfahrenen Experten zu diskutieren, um sich Ihre Erträge in den internationalen Geschäften zu sichern. Dabei lernen Sie den Einsatz von effektiven Instrumenten und praktische Maßnahmen, um international profitabel zu bleiben.

Vortragende sind:

Mag. Andreas Sattlberger, MBA

Internationaler Experte für Absatz und Vertrieb mit 10 Jahren Erfahrung in den USA und Kanada

Dr. Richard Zundritsch

Finanzexperte und akkreditierter Wirtschaftstrainer mit langjähriger internationaler Bankerfahrung

Themen sind:

- Kurzfristige Maßnahmen zur Sicherung der Spannen
- Internationale Preisstrategien bei starker Heimwährung
- Profitable Nutzung des starken Euros durch Investition
- Ursachen und Auswirkungen des starken Euro
- Methoden der Preisfestsetzung für internationale Märkte
- Anpassung des Marketing-Mix an Währungserfordernisse
- Rolle und Einsatzmöglichkeiten der Transferpreise im internationalen Warenaustausch
- Instrumentarium der Finanzierung und der Investitionsentscheidungen
- Einkaufs- und Produktionsstrategien im internationalen Währungsumfeld



Sichern Sie Ihren Erfolg durch rasche Maßnahmen zur Sicherung Ihrer Gewinne in den internationalen Märkten.

Anmeldung:

- Kontaktieren Sie uns für Details und melden Sie sich für dieses aktuelle Seminar an.
- Rufen Sie diese Nummer oder faxen Sie das beiliegende Anmeldeformular:

Tel: +43 (0) 1 440 7305

seminar@addedvalue.at

Fax: +43 (0) 1 440 7361

Anmeldungs - Fax

Bitte faxen an: +43-(0)1-440-7361

Der starke Euro - Strategien zur Ertragsssicherung

„Was Sie als Exporteur unternehmen können, um Ihre Erträge im internationalen Wettbewerb zu sichern“

Daten: 20.1.05 oder 24.2.05 eintägig
Ort: Seminarzentrum Krottenbachstr. 126, 1190 Wien
Zeit: 9:00 – 17:00

Ich melde mich / Wir melden uns für dieses Seminar verbindlich an:

Teilnahmegebühr: **€ 650,- plus 20% MWSt.** pro Person

Datum:

Name: _____ Titel: _____

Name: _____ Titel: _____

Unternehmen: _____

Adresse: _____ PLZ Ort: _____

Tel: _____ Fax: _____ E-Mail: _____

Gesamte Gebühr: € _____

Die Gebühr für 2 Personen ist ermäßigt auf € 1000,- Abmeldungen können nur in schriftlicher Form (z.B. Fax) entgegengenommen werden. Ab 10 Tage vor Seminarbeginn fallen 30% Stornogegebühr an. Ab dem Seminarbeginn ist die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Die Stornogegebühr wird nicht verrechnet, wenn für den ursprünglichen Teilnehmer ein Ersatzkandidat teilnimmt.

Datum: _____ Unterschrift: _____

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!