

Antwortfax (069) 978 488-88

Antwortmail: info@barthel-partner.de

Barthel&Partner
Andreas Barthel
Rödelheimer Bahnweg 21

60489 Frankfurt/Main

Wir bitten um **direkte vertrauliche Kontaktaufnahme** unter der Tel.-Nr.: _____

Seminartermin und Seminarort:

Ist Ihr Unternehmen fit für 2012? – Spezial-Kompaktseminar für IT-Unternehmer

Datum: 24. Februar 2012
Ort: Rödelheimer Bahnweg 21, 60489 Frankfurt/Main
Dauer: 12:00 – 18:00
Gebühr: 795.-- € pro Person zzgl. MwSt. (inkl. Pausengetränke, Lunch und digitaler Seminarunterlagen)

Seminarablauf:

09:30	Beginn Seminar
12:30	Lunch
13:30 - 16:30	Ende Seminar

Firma

Strasse

PLZ

Ort

Ansprechpartner/Funktion

Telefon

Anmeldung und Zahlungsmodalitäten

Bitte senden Sie uns Ihre Anmeldungsbestätigung mit Anschrift und Name des Seminarteilnehmers zu. Nach Eingang Ihrer verbindlichen Anmeldung erhalten Sie Ihre Reservierungsbestätigung, die Anschrift des Veranstaltungshotels und die Rechnung.

Bitte beachten Sie: Die Teilnahme am Seminar ist nur möglich, wenn die Teilnahmegebühr bis zum Seminartermin bezahlt wurde oder der Rechnungsbetrag am Seminartag per Scheck beglichen wird.

Eine Stornierung ist bis 14-Tage vor Seminarbeginn möglich.

Bei späteren Absagen ist die volle Teilnehmergebühr fällig. Ersatzteilnehmer können jederzeit benannt werden.

Datum

Unterschrift

Ist Ihr Unternehmen fit für 2012? – Spezial-Kompaktseminar für IT-Unternehmer

2012 wird ein Jahr mit spannenden Herausforderungen. Entscheidend für erfolgreiches Handeln und Wirtschaften sind Vertriebskraft und Geschäftsmodelloptimierung.

Zu diesen Themen haben Andreas Barthel und Hermann Tietken, Beratungsspezialisten für IT Unternehmen, ein Kompaktseminar und Beratungsprogramm entwickelt.

Sie haben die Gelegenheit von den Branchen-Erfahrungen aus der Praxis zu profitieren:

- **3 Gründe**, warum Sie auf dieses Kompaktseminar nicht verzichten sollten:
 - Speziell abgestimmt auf kleinere und mittelständischen Softwarehäuser, IT-Service- und IT Systemhäuser
 - Geschäftsmodellanpassung ist in Zeiten von Cloud, SaaS, PaaS, IaaS und Mobile Applications wichtiger denn je
 - Leistungsfähiger, gut geführter Vertrieb ist der Erfolgsfaktor für das operative Ergebnis und den Unternehmenswert
- Diese **Themen** werden u.a. detailliert erarbeitet
 - Steigerung der Vertriebsleistung
 - Vertriebs-Performance-Index (von der **A**nalyse der Zielkunden bis **Z**ielreichungsvergütungen)
 - Vertriebs Benchmarks
 - Multiplizierung der Vertriebsleistung durch Partnerorganisationen
 - Vorgehensweisen und worauf es bei der Gewinnung und Bindung von Vertriebspartnern ankommt
 - Prozess der laufenden Überprüfung des Geschäftsmodells
 - Nutzung der sich verändernden Markt- und Technologiebedingungen zur Verbesserung der Erlösstruktur
 - Die magische Zielsetzung: wie komme ich zu wiederkehrenden Umsätzen
 - Auswirkungen auf GuV und Bilanz
 - Präsentation mehrerer Beispiele für die erfolgreiche Anpassung eines Geschäftsmodells

Das Praxis-Seminar spricht sowohl Inhaber, Geschäftsführer, Vorstände von IT-Unternehmen mit einem spezifischen Nutzen an.

Unser Nutzenversprechen: sofort umsetzungsfähige, praktikable Maßnahmenanleitungen zur direkten Performancesteigerung in Ihrem Unternehmen.

Bei einer Buchung eines Vor-Ort Beratungspakets erhalten Sie die Gebühren für das Kompaktseminar erstattet.

Die Referenten:

Die Referenten sind Praktiker mit langjähriger Erfahrung im Management und in der Beratung von IT-Unternehmen. Das Kompaktseminar gründet sich auf Erkenntnisse aus aktuellen Beratungsprojekten, die den Referenten einen vergleichenden Einblick in die unterschiedlichsten IT-Unternehmen und ihren Geschäftsmodellen ermöglichen.

Ziel ist es, dass die Seminarteilnehmer von den daraus gewonnenen Optimierungsansätzen in strukturierter und kompakter Form profitieren.



Andreas Barthel, Diplom-Kaufmann (Informatik). Über 25-jährige Erfahrung in Führungspositionen in den Bereichen Controlling, Software-Entwicklung und als Geschäftsführer. Zukauf eines Softwarehauses und Integration desselben. Seit 1996 als Berater und Trainer tätig.

Die Erfahrung wurde im Rahmen der Tätigkeit als IT-Leiter, Entwicklungsleiter, Geschäftsführer, Interimsmanger und als Berater erarbeitet.



Hermann Tietken, Geschäftsbereichsleiter eines deutschen Informationstechnologie-Herstellers, Alleinvorstand börsennotiertes Softwarehaus. Seit 1997 ist Hermann Tietken selbständiger Unternehmensberater mit den Schwerpunkten M&A, Eigenkapitalberatung sowie Unternehmensstrategie und Nachfolgeregelungen. Branchenschwerpunkt ist die mittelständische High-Tech-Industrie, insbesondere Anbieterunternehmen der Informationstechnologie und Telekommunikation. Er hat zahlreiche Transaktionen erfolgreich gestaltet. Gründungs-gesellschafter und seither Vorstand der CONEXUS AG.

Weitere Informationen über unser Unternehmen erhalten Sie unter <http://www.barthel-partner.de> auf unserer Homepage