

## Der Schlüssel zum Projekterfolg

# Business Cases

Projekte bewerten · Wirtschaftlichkeit nachweisen · Entscheidungen vorbereiten

### ■ Zum Seminar

Egal ob es um Produktentwicklung oder strategische Weichenstellungen geht, um Reorganisationen, betriebliche Infrastruktur oder andere Projekte: Die systematische Analyse von Nutzen und Kosten, Chancen und Risiken ist die Basis jeder Investition.

Was bringt ein Projekt, was kostet es? Welche Effekte sind zu erwarten – finanzielle und nicht-finanzielle? Wie kann man sie bewerten? Wenn die Geschäftsleitung Ressourcen bereitstellen soll, müssen die Vorteile eines Vorhabens „rechenbar“ gemacht werden. Nur so gelingt es, Entscheider davon zu überzeugen, dass ein Projekt erfolversprechend ist.

Ein Business Case ist das zentrale Instrument, um Investitionen und Projekte in der Planungsphase auf Wirtschaftlichkeit zu untersuchen. Er stellt alle relevanten Einflussfaktoren ausführlich dar und bewertet die prognostizierten finanziellen und strategischen Auswirkungen eines Vorhabens. Dadurch liefert der Business Case auch gleichzeitig die Grundlage für das Projektcontrolling im Zuge der späteren Umsetzung.

In diesem Workshop erarbeiten Sie das methodische Wissen, um einen professionellen Business Case aufzusetzen, zu rechnen und zu kommunizieren. Sie erfahren, wie Sie die wirtschaftliche Vorteilhaftigkeit eines Projekts detailliert ermitteln. Und Sie lernen, wie man die Entscheider mit professioneller Analyse überzeugt und Geschäftsvorhaben so erfolgreich „verkauft“.

### ■ Teilnehmerkreis (m/w)

- Fach- und Führungskräfte aus Unternehmensplanung, Controlling und Finanz- und Rechnungswesen
- Projektmanager, die Business Cases erstellen müssen
- Entscheider, die Business Cases interpretieren wollen

### ■ Ihr Seminarleiter

#### Prof. Dr. Johann Bachner

Unternehmensberater für Kostenmanagement und Controlling und Honorarprofessor für Betriebswirtschaftslehre. Er verfügt über langjährige Praxiserfahrung als Projektmanager, Controller und kaufmännischer Geschäftsführer in der Industrie.

### ■ Art der Präsentation

Kurzvorträge, Beispiele und Übungen, Fallstudie, Excel-Vorlagen, Diskussion, Erfahrungsaustausch, Seminarunterlagen

### ■ Teilnahmebescheinigung

Sie erhalten eine qualifizierte Teilnahmebescheinigung der TAW mit detaillierter Auflistung der vermittelten Seminarinhalte.

### ■ Seminararten

**Wuppertal**, Hubertusallee 18  
 Di, 26.11.2019 bis Mi, 27.11.2019,  
 jeweils 9.15 bis 16.45 Uhr

**Anmelde-Nr. 50730114W** / Gebühr: € 1.190,-

(mehrwertsteuerfrei, einschließlich Seminarunterlagen, Pausengetränken und Mittagessen)

### ■ Seminarinhalt

#### 1. Elemente erfolgreicher Business Cases

- Wann braucht ein Projekt einen Business Case?
- Struktur und Bausteine aussagefähiger Business Cases
- Wie plant man einen Business Case?

#### 2. Management Summary

- Die wesentlichen Entscheidungsfaktoren im Überblick
- Unterschiedliche Sichtweise der Adressaten

#### 3. Strategischer Projektüberblick

- Ausgangslage und Projektziel: Verbesserung von Wirtschaftlichkeit oder Wertschöpfung
- Der Beitrag zu strategischen Unternehmenszielen
- Technische Anforderungen, Varianten und Optionen
- Budget und Investitionsbedarf
- Chancen und Risiken im Überblick
- Der Realisierungsfahrplan: wichtige Meilensteine

#### 4. Wirtschaftliche Effekte der Projektrealisierung

- Das Business-Modell im Detail: Kunden, Nutzen, Wertschöpfung, Ertragsmechanik
- Business Model Canvas
- Value Proposition Canvas
- Entwicklung finanzieller Kennzahlen und KPIs
- Quick Wins und Langfristeffekte

#### 5. Der Umgang mit Unsicherheit und Risiko

- Projektrisiken ermitteln und bewerten
- Beurteilung zentraler Annahmen und Erfolgsfaktoren
- Alternativen und Szenarien erarbeiten
- Exit-Strategien und Plan B

#### 6. Methoden und Instrumente

- Scoring und Nutzwertanalyse: Kriterien gewichten
- Nutzenmodelle: z. B. Total Benefits of Ownership
- Kostenmodelle: z. B. Total Cost of Ownership
- Cashflow- und Liquiditätsplanungen
- Statische und dynamische Investitionsrechenverfahren
- Sensitivitätsanalysen
- Szenariotechnik und Simulationen

#### 7. Präsentation und Argumentation

- Internes Marketing: von der Idee zur rational begründbaren Wirtschaftlichkeit
- Ergebnisse „verkaufen“: Tipps zur Präsentation

### ■ Beratung und Information

Fachlich: Dipl.-Ök. Simon Oesterwalbesloh, Tel.: 0202-7495-303  
 Organisatorisch: Tiziana Rampino, Tel.: 0202-7495-229

Hubertusallee 18 42117 Wuppertal Tel. 0202/7495-0 Fax 0202/7495-202 www.taw.de taw@taw.de

Kompetenzzentren und Themenakademien der TAW

Unsere Kompetenzzentren: **KONSTRUKTION** und **ENTWICKLUNG, MASCHINENBAU** und **FAHRZEUGTECHNIK, ELEKTROTECHNIK, VERFAHRENSTECHNIK**



Die TAW ist ein Außeninstitut der RWTH Aachen und Weiterbildungspartner der Bergischen Universität Wuppertal