OFFENSIVE
VERANSTALTUNGSTECHNIK

TRAININGS- & WORKSHOP-KATALOG 2027 / 2028

Betriebswirtschaft und kaufmännische Steuerung

Die Grundlage für zukünftigen Erfolg

Beratung · Trainings · Workshops · Akademie

Wir kommen zu Ihnen – vor Ort, online oder hybrid.

ÜBER UNS

OFFENSIVE VERANSTALTUNGSTECHNIK

Die erste spezialisierte Beratung für die Veranstaltungsbranche

Wir sind die erste spezialisierte Beratung für die Veranstaltungs- und Veranstaltungstechnikbranche im deutschsprachigen Raum. Unser Team besteht ausschließlich aus Expert:innen mit fundierter Praxiserfahrung – wir kennen die Herausforderungen unserer Kund:innen aus erster Hand.
Ob Hersteller, Vertrieb, Händler, Veranstaltungstechniker, Planer, Systemintegrator oder Freelancer: Wir unterstützen alle Akteure der Branche dabei, ihre Prozesse, Teams und Geschäftsmodelle zukunftsfähig aufzustellen – praxisnah, ganzheitlich und individuell zugeschnitten.

UNSERE MISSION

Die Zukunftsfähigkeit und Wettbewerbsstärke der gesamten Branche durch maßgeschneiderte, nachhaltige Entwicklung sichern – als erste Rundum-Beratungs- und Coachingfirma für diese dynamische Industrie.

Der Katalog stellt auf Themen ab, deren Inhalte wir beherrschen und mit denen wir in unserer täglichen Arbeit umgehen.

Beauftragen Sie uns für Ihr eigenes Unternehmen, schneiden wir die Inhalte genau auf Ihre Bedarfe zu – auf Ihre Prozesse, Ihre Mitarbeitenden, Ihre Marktlage, Ihr Produktportfolio.

BEGRIFFSKLÄRUNG

OFFENSIVE VERANSTALTUNGSTECHNIK

Training, Coaching, Workshop oder Beratung?

Alle vier Formate verfolgen unterschiedliche Ziele – wir setzen sie gezielt für Ihren Bedarf ein.



Training

Das wiederholte Einüben von Lösungsmöglichkeiten in bestimmten Situationen – für sicheres, routiniertes Handeln in der Praxis.



Coaching

Die individuelle Begleitung einer Person bei ihrer Entwicklung – mit gezielten Impulsen zur Selbstreflexion und eigenständigen Lösungsfindung.



Workshop

Das gemeinsame Erarbeiten von Lösungen zu einer konkreten Aufgabenstellung Ihres Unternehmens.



Beratung

Die individuelle Begleitung Ihres Unternehmens: Wissensvermittlung geht einher mit gezielter Beratung zu Ihren konkreten Prozessen und Herausforderungen.

DER NUTZEN VON WEITERBILDUNG

OFFENSIVE VERANSTALTUNGSTECHNIK

Warum?

Was es Ihrem Unternehmen und Ihren Mitarbeitenden bringt, in das Thema **„Betriebswirtschaft und kaufmännische Steuerung“** zu investieren.

Warum dieses Thema für Sie zählt: *Fundierte kaufmännische Steuerung ist die Basis jeder unternehmerischen Entscheidung: mit belastbarem BWL-Wissen, einem funktionierenden Steuerungscockpit und einer sauberen Kalkulation behalten Sie Erfolg und Risiken Ihrer Projekte jederzeit im Griff.*

Wettbewerbsfähigkeit sichern

Up to date bleiben in einer Branche im Wandel – und Marktvorteile gegenüber dem Wettbewerb ausbauen.

Mitarbeitende binden & motivieren

Wer in seine Mitarbeitenden investiert, zeigt Wertschätzung – das stärkt Motivation und Loyalität.

Produktivität steigern

Bessere Prozesse, weniger Reibungsverluste – und spürbar schnellere Ergebnisse im Tagesgeschäft.

Zukunftsfähig bleiben

Frühzeitig auf Trends wie KI und Digitalisierung reagieren, statt der Entwicklung hinterherzulaufen.

Kurz gesagt: Weiterbildung ist keine Kür, sondern die Grundlage für nachhaltiges Wachstum – für Unternehmen und für jeden Einzelnen.

OFFENSIVE VERANSTALTUNGSTECHNIK

Inhaltsverzeichnis

2.1 BWL-Know-How

2.2 Steuerungscockpit

2.3 Kalkulation in der Veranstaltungstechnik

Module einzelner Themen (z. B. 1.2.1 / 1.2.2) werden im jeweiligen Kapitel ausgewiesen.

THEMA 2.1.1

OFFENSIVE VERANSTALTUNGSTECHNIK

BWL Know-how – Modul 1

Modul 1: Betriebswirtschaftliche Grundlagen für Nicht-Betriebswirte.

Rechnungswesen und Controlling

Grundbegriffe des internen und externen Rechnungswesens verständlich einordnen.

Kostenrechnung

Kosten sauber erfassen, verrechnen und für Entscheidungen nutzbar machen.

Kalkulation

Preise und Angebote betriebswirtschaftlich fundiert kalkulieren.

Unternehmensfinanzierung & Cashflow

Finanzierungsformen und Liquidität verstehen und richtig einschätzen.

Format & Dauer: *Zweitägiges Grundlagenmodul in Theorie und Praxis für betriebswirtschaftliche Basiskompetenz – auch für Nicht-Betriebswirte.*

THEMA 2.1.1

OFFENSIVE VERANSTALTUNGSTECHNIK

BWL Know-how – Modul 1 – Die Inhalte

Die Themen im Überblick.

- ✓ Grundbegriffe des Rechnungswesens verstehen
- ✓ Internes und externes Rechnungswesen unterscheiden
- ✓ Bilanz und GuV richtig lesen
- ✓ Kosten sauber erfassen und verrechnen
- ✓ Kostenarten-, Kostenstellen- und Kostenträgerrechnung anwenden
- ✓ Kosteninformationen für Entscheidungen nutzen
- ✓ Preise betriebswirtschaftlich fundiert kalkulieren
- ✓ Angebote korrekt kalkulieren
- ✓ Deckungsbeiträge berechnen
- ✓ Finanzierungsformen für Unternehmen unterscheiden
- ✓ Eigen- und Fremdkapital richtig einordnen
- ✓ Liquidität verstehen und einschätzen
- ✓ Cashflow-Zusammenhänge nachvollziehen
- ✓ Wirtschaftliche Kennzahlen im eigenen Bereich einordnen
- ✓ Fundierte betriebswirtschaftliche Entscheidungen treffen
- ✓ Betriebswirtschaftliches Grundverständnis im Alltag anwenden

Diese Inhalte stecken den groben Rahmen ab. Im Lauf der Arbeit mit uns ergeben sich, egal ob beispielsweise in einem offenen Seminar oder einem Inhouse-Workshop, immer neue Fragen und Themen, die situativ aufgegriffen und bearbeitet werden.

THEMA 2.1.1

OFFENSIVE VERANSTALTUNGSTECHNIK

BWL Know-how – Modul 1

Das nehmen die Teilnehmenden aus Modul 1 konkret mit.



Zahlen sicher lesen

Bilanz, GuV und Kostenrechnung im eigenen Unternehmen einordnen und verstehen.



Fundiert kalkulieren

Eigene Preise und Angebote betriebswirtschaftlich korrekt berechnen.



Finanzierung einschätzen

Finanzierungs- und Liquiditätsfragen im eigenen Verantwortungsbereich besser beurteilen.

Format & Dauer: *Zweitägiges Grundlagenmodul in Theorie und Praxis für betriebswirtschaftliche Basiskompetenz – auch für Nicht-Betriebswirte.*

OFFENSIVE VERANSTALTUNGSTECHNIK

BWL Know-how – Modul 2

Modul 2: Controlling und strategische Planung vertiefen.



Kennzahlensysteme

Steuerungsrelevante Kennzahlen definieren und im Controlling-Regelkreis nutzen.



Forecast und Budgetierung

Belastbare Planzahlen erstellen und laufend mit der Realität abgleichen.



Geschäftsmodellanalyse

Das eigene Geschäftsmodell betriebswirtschaftlich durchleuchten.



Wettbewerbsstrategien

Strategische Optionen im Wettbewerbsumfeld bewerten und einordnen.

Format & Dauer: *Zweitägiges Aufbaumodul in Theorie und Praxis für fortgeschrittene betriebswirtschaftliche und strategische Kompetenz.*

OFFENSIVE VERANSTALTUNGSTECHNIK

BWL Know-how – Modul 2 – Die Inhalte

Die Themen im Überblick.

- ✓ Steuerungsrelevante Kennzahlen definieren
- ✓ Kennzahlensysteme im Controlling aufbauen
- ✓ Controlling-Regelkreis aus Planung, Steuerung, Kontrolle etablieren
- ✓ Belastbare Forecasts erstellen
- ✓ Budgets strukturiert planen
- ✓ Plan- und Ist-Zahlen laufend abgleichen
- ✓ Abweichungen frühzeitig erkennen
- ✓ Das eigene Geschäftsmodell systematisch durchleuchten
- ✓ Werttreiber des Geschäftsmodells identifizieren
- ✓ Wettbewerbsposition im Markt einordnen
- ✓ Strategische Optionen bewerten
- ✓ Chancen und Risiken im Wettbewerbsumfeld abwägen
- ✓ Planzahlen mit der Unternehmensstrategie verknüpfen
- ✓ Fundierte strategische Entscheidungen treffen
- ✓ Betriebswirtschaftliches und strategisches Wissen verbinden
- ✓ Controlling als Steuerungsinstrument im Alltag nutzen

Diese Inhalte stecken den groben Rahmen ab. Im Lauf der Arbeit mit uns ergeben sich, egal ob beispielsweise in einem offenen Seminar oder einem Inhouse-Workshop, immer neue Fragen und Themen, die situativ aufgegriffen und bearbeitet werden.

OFFENSIVE VERANSTALTUNGSTECHNIK

BWL Know-how – Modul 2

Das nehmen die Teilnehmenden aus Modul 2 konkret mit.



Controlling-Regelkreis nutzen

Planung, Steuerung und Kontrolle als durchgängigen Prozess etablieren.



Planzahlen erstellen

Eigene Forecasts und Budgets strukturiert aufbauen und pflegen.



Strategisch einordnen

Geschäftsmodell und Wettbewerbsposition fundiert bewerten.

Format & Dauer: *Zweitägiges Aufbaumodul in Theorie und Praxis für fortgeschrittene betriebswirtschaftliche und strategische Kompetenz.*

THEMA 2.2

OFFENSIVE VERANSTALTUNGSTECHNIK

Steuerungscockpit

Mit wenigen, aussagekräftigen Kennzahlen sicher steuern.



5–7 zentrale KPIs

Die wenigen Kennzahlen identifizieren, die für die eigene Steuerung wirklich zählen.



Kompaktes Format

In nur 2 Tagen ein eigenes, einsatzbereites Steuerungscockpit aufbauen.



Bessere Entscheidungen treffen

Entscheidungsqualität durch eine klare Kennzahlenbasis spürbar erhöhen.

Format & Dauer: *Zweitägiges kompaktes Online- oder Präsenztraining.*

THEMA 2.2

OFFENSIVE VERANSTALTUNGSTECHNIK

Steuerungscockpit – Die Inhalte

Die Themen im Überblick.

- ✓ Relevante Steuerungskennzahlen identifizieren
- ✓ Auf 5–7 zentrale KPIs fokussieren – welche sind den die Richtigen?
- ✓ Kennzahlen auf das eigene Geschäftsmodell zuschneiden
- ✓ Datenquellen für die Kennzahlen festlegen
- ✓ Ein übersichtliches Dashboard aufbauen
- ✓ Kennzahlen verständlich visualisieren
- ✓ Wie den Status auf einen Blick erfassbar machen?
- ✓ Zielwerte für jede Kennzahl definieren
- ✓ Abweichungen von Zielwerten schnell erkennen
- ✓ Einen Review-Rhythmus etablieren
- ✓ Kennzahlen regelmäßig besprechen – mit wem?
- ✓ Maßnahmen aus Kennzahlen konsequent ableiten
- ✓ Entscheidungsgrundlagen spürbar verbessern
- ✓ Das eigene Steuerungscockpit eigenständig pflegen
- ✓ Fundierte unternehmerische Entscheidungen schneller treffen
- ✓ Das Steuerungscockpit im Team fest verankern

Diese Inhalte stecken den groben Rahmen ab. Im Lauf der Arbeit mit uns ergeben sich, egal ob beispielsweise in einem offenen Seminar oder einem Inhouse-Workshop, immer neue Fragen und Themen, die situativ aufgegriffen und bearbeitet werden.

THEMA 2.2

OFFENSIVE VERANSTALTUNGSTECHNIK

Steuerungscockpit

Das nehmen die Teilnehmenden konkret mit.

Eigenes Kennzahlen-Set

Ein individuell passendes Set an Steuerungskennzahlen für das eigene Unternehmen.

Funktionierendes Dashboard

Eine übersichtliche Darstellung, die auf einen Blick den aktuellen Status zeigt.

Klarer Review-Rhythmus

Einen festen Rhythmus, um Kennzahlen regelmäßig zu prüfen und Maßnahmen abzuleiten.

Format & Dauer: *Zweitägiges kompaktes Online- oder Präsenztraining.*

THEMA 2.3

OFFENSIVE VERANSTALTUNGSTECHNIK

Kalkulation in der Veranstaltungstechnik

Projekte sicher und wirtschaftlich kalkulieren.

Kostenarten sicher erfassen

Personal-, Material- und Gerätekosten vollständig und korrekt in die Kalkulation einbeziehen.

Angebote wirtschaftlich kalkulieren

Über Stundensätze, Zuschläge und Margen zu tragfähigen und wettbewerbsfähigen Angebotspreisen kommen.

Nachkalkulation nutzen

Soll-Ist-Vergleiche systematisch auswerten, um künftige Kalkulationen zu verbessern.

Format & Dauer: *Eintägiges Online- oder Präsenztraining.*

THEMA 2.3

OFFENSIVE VERANSTALTUNGSTECHNIK

Kalkulation in der Veranstaltungstechnik – Die Inhalte

Die Themen im Überblick.

- ✓ Personalkosten je Einsatz korrekt?
- ✓ Variable vs. fixe Kosten
- ✓ Gerätekosten und Abschreibungen
- ✓ Miet- und Fremdleistungskosten…reduzieren?
- ✓ Fahrt-, Transport- und Lagerkosten – wie einbeziehen?
- ✓ Gemeinkosten und Overhead verteilen
- ✓ Kalkulatorische Stundensätze ermitteln – nicht so ganz trivial!
- ✓ Zuschlagskalkulation für Projekte
- ✓ Sicherheits- und Risikozuschläge – sprengen die den Preis?
- ✓ Wettbewerbsfähige Angebotspreise ableiten
- ✓ Margen und mehrstufige Deckungsbeiträge
- ✓ Wie die Angebote strukturiert und nachvollziehbar aufbauen
- ✓ Nachkalkulation – ein Muss!
- ✓ Abweichungs- und Ursachenanalyse - aber wie?
- ✓ Soll-Ist-Vergleiche nach Projektende
- ✓ Kalkulationssicherheit im Tagesgeschäft kontinuierlich ausbauen

Diese Inhalte stecken den groben Rahmen ab. Im Lauf der Arbeit mit uns ergeben sich, egal ob beispielsweise in einem offenen Seminar oder einem Inhouse-Workshop, immer neue Fragen und Themen, die situativ aufgegriffen und bearbeitet werden.

THEMA 2.3

OFFENSIVE VERANSTALTUNGSTECHNIK

Kalkulation in der Veranstaltungstechnik

Das nehmen die Teilnehmenden konkret mit.



Klare Kalkulationsgrundlage

Ein eigenes, nachvollziehbares Kalkulationsschema für Projekte der Veranstaltungstechnik.



Sichere Angebotspreise

Angebote selbstbewusst und wirtschaftlich tragfähig kalkulieren.



Kontinuierliche Verbesserung

Aus Nachkalkulationen lernen und die eigene Kalkulation laufend optimieren.

Format & Dauer: *Eintägiges Online- oder Präsenztraining.*

WER WIR SIND

OFFENSIVE VERANSTALTUNGSTECHNIK

Ihre Trainer für die Veranstaltungsbranche

Wir sind die erste spezialisierte Beratung für die Veranstaltungs- und Veranstaltungstechnikbranche im deutschsprachigen Raum. Unser Ansatz ist praxisnah, ganzheitlich und individuell auf die Anforderungen Ihres Unternehmens zugeschnitten – von der Betrieblichen Organisation über Vertrieb bis zu KI & Digitalisierung.



Florian Kunz

Sparringspartner für dein Business

+49 177 - 339 44 26

info@offensive-veranstaltungstechnik.de

- Vertrieb & Business Development
- Strategie & Unternehmensentwicklung
- Betriebliche Organisation
- KI & Digitalisierung



Peter Marx

Unternehmensberater & Trainer

+49 178 - 478 18 75

info@offensive-veranstaltungstechnik.de

- Betriebswirtschaft & Steuerung
- Prozess- & Change-Management
- Nachfolge & Unternehmensverkauf
- Fördermittel & Finanzierung

Bei den Inhalten sind wir mit unserem eigenen Know-how federführend – für Spezialthemen setzen wir zusätzlich unsere Mitarbeitenden sowie hochqualifizierte externe Kolleginnen und Kollegen ein.

Offensive Veranstaltungstechnik ist eine Marke der KMU-Solutions GmbH & Co. KG · Knoppstr. 1, 66646 Marpingen · Geschäftsführer: Florian Kunz, Peter Marx

FLEXIBLE FORMATE

OFFENSIVE VERANSTALTUNGSTECHNIK

Trainings & Workshops – so, wie es zu Ihnen passt

Ob im eigenen Haus, ortsunabhängig oder in Kombination: Wir passen die Durchführung an die Anforderungen Ihres Teams an.



Vor Ort

Wir kommen zu Ihnen ins Unternehmen – für Präsenztrainings mit direktem Praxisbezug und persönlichem Austausch im Team.



Online

Ortsunabhängig und flexibel: Live-Trainings und Workshops per Videokonferenz – ideal für verteilte Teams und Standorte.



Hybrid

Das Beste aus beiden Welten: Ein Teil des Teams vor Ort, ein Teil online zugeschaltet – nahtlos miteinander kombiniert.

Modularer Aufbau: individuell kombinierbar , Einzeln oder in der Gruppe, komprimiert oder mehrmonatige Begleitung.

OFFENSIVE
VERANSTALTUNGSTECHNIK

Bereit für den nächsten Schritt?

Kontaktieren Sie uns für ein kostenloses Erstgespräch – wir stellen gemeinsam das passende Trainingspaket für Ihr Unternehmen zusammen.

Florian Kunz +49 177 - 339 44 26

Peter Marx +49 178 - 478 18 75

info@offensive-veranstaltungstechnik.de

www.offensive-veranstaltungstechnik.de

Mehr erfahren

KMU-Solutions GmbH & Co. KG · Knoppstr. 1, 66646 Marpingen · Geschäftsführer: Florian Kunz, Peter Marx