


# GRC AKADEMIE

Seminarprogramm Mai 2026

 0511-544456-0  [anmeldung@grc-ub.de](mailto:anmeldung@grc-ub.de)

 [www.grc-ub.de](http://www.grc-ub.de)

 Hannover/Adenauerallee 20, 30175 Hannover  
Berlin/Brandenburgische Str. 39, 10707 Berlin



## Themenbereich

# Marketing & Vertrieb



Prof. Dr. Jan-Frederik Engelhardt

### Über den Dozenten

Prof. Dr. Jan-Frederik Engelhardt lehrt und forscht an der Ernst-Abbe-Hochschule in Jena. Seine Schwerpunkte liegen in den Bereichen der Customer Experience, Gamification, Ecosystemen und Analytics. Vor seiner Rückkehr in die Hochschullandschaft war er 12 Jahre in verschiedenen Leitungsfunktionen in Beratungshäusern und der Wirtschaft aktiv. In 2017 gründete er als Partner der GRC Gruppe eine Managementberatung und übernimmt hier marktorientierte Beratungsmandate.

## Kerninformation

- Termine: 29.05.2026
- Ort: Adenauerallee 20, 30175 Hannover  
Besprechungsraum, GRC Hannover
- Kosten: 490 EUR netto
- Uhrzeit: 09:00 - 15:00 Uhr
- Referent: Prof. Dr. Jan-Frederik Engelhardt

# Unternehmensstrategie & Geschäftsmodelle – Über Kunst und Handwerk einer Strategie

Strategische Ausrichtung und innovative Geschäftsmodelle bilden das Fundament für den unternehmerischen Erfolg von Unternehmen. Es ist daher von enormer Bedeutung für Unternehmen, ihre Strategien und Geschäftsmodelle regelmäßig zu hinterfragen, zu überprüfen und gegebenenfalls an die sich schnell verändernden Markt-, Kunden- und Wettbewerbsbedingungen anzupassen. Agilität in der Strategie und im Business Modeling bedeutet, alte Denkmuster zu überwinden, etablierte Handlungsmuster aufzubrechen und eine Kultur der Innovation zu implementieren.

Das Seminar behandelt aktuelle Entwicklungen im strategischen Management, die Phasen der Strategie- und Geschäftsmodellinnovation sowie Empfehlungen für Anwendungen und Tools im Management von Strategien und Geschäftsmodellen. In einer interaktiven Atmosphäre haben die Teilnehmenden die Möglichkeit, ihr Wissen zu erweitern und ihre Fähigkeiten im Bereich des Managements von Strategie und Geschäftsmodell zu verbessern.

## Inhalte

Die Teilnehmenden erhalten Antworten auf die folgenden Fragen:

*Was ist eine Unternehmensstrategie und Geschäftsmodellierung?*

Sie wissen, was ein Unternehmen auf strategischer Ebene und in seinem Geschäftsmodell zu leisten hat.

*Welche Bausteine und Phasen der strategischen Ausrichtung gibt es?*

Sie kennen zentrale Tools in den Phasen der Strategieentwicklung und -implementierung.

*Welche Trends gibt es und wie wirken diese auf Strategie und Geschäftsmodell eines Unternehmens?*

Die wesentlichen Änderungen auf den Märkten sind Ihnen bekannt, Sie können Strategie und Geschäftsmodelle vor diesem Hintergrund bewerten und gestalten.

## Key Learnings

- Ihr Grundlagenwissen erhöht sich – wir erläutern, wie der Weg zur erfolgreichen Strategie und Geschäftsmodellgestaltung zu managen ist.
- Sie weiten Ihr Trendwissen aus – die geänderten Rahmenbedingungen und resultierenden Konsequenzen diskutieren wir. Stichworte hierzu sind bspw. Ecosysteme, Digitalisierung, Globalisierung, demografischer Wandel.
- Sie entwickeln Handlungs-/ Erfahrungswissen – Sie bauen Ihr Handlungswissen aus, indem Sie im Dialog und anhand von Tools lernen, eine Strategie und das Geschäftsmodell zu bewerten und (weiter-)zu entwickeln.



Frank Triebel

## Über den Dozenten

Frank Triebel hat in verschiedenen Leitungs- und Führungsfunktionen sowohl im inhabergeführten Mittelstand als auch in Unternehmensberatungen gearbeitet. Derzeit ist er als unabhängiger Berater für die GRC Gruppe tätig. Mit über 20 Jahren Berufserfahrung konzentriert er sich auf die Beratung zu allen Aspekten der kaufmännischen Unternehmensführung, insbesondere in den Bereichen Finanz- und Rechnungswesen, Kostenrechnung, Controlling und praktische Umsetzungsbegleitung.

## Themenbereich

# Kostenrechnung & Kalkulation

## Kerninformation

- Termin: 19.05.2026
- Ort: Adenauerallee 20, 30175 Hannover  
Besprechungsraum, GRC Hannover
- Kosten: 490 EUR netto
- Dauer: 09:00 - 15:00 Uhr
- Referent: Frank Triebel

# Kostenrechnung, Kostenanalyse und Preisgestaltung



Maximieren Sie Ihren Gewinn, indem Sie die Kostenrechnung und -analyse optimieren und eine kostenorientierte Preisstrategie implementieren. Unser Seminar zur Kostenrechnung und -analyse bietet kaufmännische Grundlagen und Prozesskenntnisse, um Ihnen zu helfen, betriebliche und kaufmännische Daten effektiv zu verknüpfen und aussagekräftige Informationen zu generieren. Ein erfahrener Referent demonstriert anhand von Praxisbeispielen, wie Sie Preisuntergrenzen ermitteln und kostendeckende Umsätze erzielen, sowie mögliche Fehler bei der Implementierung von Kostenrechnungssystemen vermeiden können. Darüber hinaus lernen Sie, wie die Digitalisierung die Kostenrechnung beeinflusst. Unsere Schulung unterstützt Sie dabei, die Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens zu erhöhen und Ihre Kenntnisse erfolgreich in die Praxis umzusetzen.

## Inhalte

Kaufmännische Grundlagen und Definitionen

- Systematik einer Kostenrechnung Kostenbegriffe
- Break-even-Analyse
- Kostenarten-, Kostenstellen- und Kostenträgerrechnung
- Hilfs- und Hauptkostenstellen

Konzeption, Strukturen und Aufbau einer Kostenrechnung

- Betriebliche Rahmenbedingungen und Organisationsstruktur
- Basisdaten einer Kostenrechnung
- Kostenermittlung
- Kostenstellenstruktur
- Betriebsabrechnungsbogen (BAB)

Umsetzung in der betrieblichen Praxis

- Kalkulationsmodelle
- Deckungsbeitragsrechnung
- Kostenträgerstrukturen

Implementierung einer Kostenrechnung in IT-Systemen

- Struktur Kostenstellen und Kostenträger Betriebsdatenermittlung
- Auswertungen auf „Knopfdruck“ Praxisfälle und Beispiele

Kostenrechnung in der betrieblichen Praxis

- Target Costing und weitere Instrumente
- Auswirkung der Digitalisierung auf das Instrumentarium der Kostenrechnung

## Key Learnings

- Implementierung einer kostenorientierten Preisstrategie zur Gewinnmaximierung
- Verknüpfung von betrieblichen und kaufmännischen Daten zur Generierung aussagekräftiger Informationen
- Ermittlung von Preisuntergrenzen und Erzielung kostendeckender Umsätze
- Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens durch optimierte Kostenrechnung und -analyse
- Transfer des erlernten Wissens in die Praxis



Patrik Kershi

## Über den Dozenten

Patrik Kershi bringt über 15 Jahre Erfahrung in der Umsetzung von Lean Transformationen in Unternehmen mit. Seine Schwerpunkte liegen in den Bereichen der Produktion, Logistik und Administration. Vor seiner Laufbahn bei GRC, war Herr Kershi in unterschiedlichen Leitungspositionen tätig und verantwortete die Lean Transformation in seinem Bereich. Dadurch bringt Herr Kershi neben dem fachlichen Wissen auch sehr viele praktische Erfahrungsbeispiele in der Umsetzung mit.

## Themenbereich

# Lean Management

# Lean Management - Simulation

Lean Management – oder auch kurz „Lean“ – ist der populärste und effizienteste Ansatz, um Verschwendung zu reduzieren. Verschwendung tritt häufig auf, ohne überhaupt erkannt zu werden. Schon hier setzt der Lean-Ansatz mit seinen zahlreichen Methoden an. In unserem Seminar zeigen wir Ihnen anhand einer Simulation ganz einfache Hebel, die Sie in Ihrem beruflichen Alltag im eigenen Unternehmen anwenden können.

## Inhalte

In unserem Lean Management Seminar lernen Sie die Grundlagen der schlanken Denkprinzipien sowie weiterführende Methoden und Tools kennen und verstehen. Wir zeigen Ihnen in dem Seminar effektive Methoden, um Prozesse zu verbessern, Einsparpotenziale schnell zu erkennen und Verschwendung zu vermeiden. Eine Prozesssimulation hilft Ihnen dabei, die erlernten Tools in die Praxis umzusetzen.

Sie erhalten eine umfassende Einführung in die Prinzipien des schlanken Denkens, und Methoden und Verfahren zur effizienten Gestaltung der gesamten Wertschöpfungsprozesse im Produktionsbereich. Das oberste Ziel besteht darin, Kosten zu senken und Durchlaufzeiten zu verkürzen. Zusätzlich lernen Sie, den Arbeitsplatz so zu gestalten, dass Verschwendungen von vornherein vermieden werden. Sie erhalten auch Schulungen zur Verbesserung der internen Kommunikation im Unternehmen, um Abläufe besser zu koordinieren.

## Key Learnings

Im Seminar erhalten Sie zunächst eine Einführung in Lean Management und seine Historie. Danach werden Ihnen die Prinzipien des Lean Management erläutert. Im weiteren Verlauf lernen Sie die verschiedenen Arten der Verschwendung kennen und erfahren, wie Sie die Ursachen dafür identifizieren können. Die 5S-Methode zeigt Ihnen, wie Sie Ihren Arbeitsplatz so gestalten können, dass Verschwendungen vermieden werden.

- Wie erkenne ich Verschwendungen im Prozess?
- Was sind die Denkprinzipien des Lean Managements?
- Welche Methoden gibt es zur Prozessoptimierung?
- Wie optimiere ich meinen Arbeitsplatz?
- Wie funktioniert wirksame Kommunikation?






## Kerninformation

- Termine: 07.05.2026
- Ort: Adenauerallee 20, 30175 Hannover  
Besprechungsraum, GRC Hannover
- Kosten: 490 EUR netto
- Uhrzeit: 09:00 - 15:00 Uhr
- Referent: Patrik Kershi

# GRC AKADEMIE

## WAS SIE ERWARTET

- ✓ Einzigartige Atmosphäre
- ✓ Erfahrene Referierende
- ✓ Praxisnahe Umsetzung
- ✓ Kompetenzaustausch

 0511-544456-0     [anmeldung@grc-ub.de](mailto:anmeldung@grc-ub.de)  
 [www.grc-ub.de](http://www.grc-ub.de)

 Hannover/Adenauerallee 20, 30175 Hannover  
Berlin/Brandenburgische Str. 39, 10707 Berlin

**WIR FREUEN UNS AUF  
IHRE ANMELDUNG!**

Die Anmeldung erfolgt über die E-Mail  
[anmeldung@grc-ub.de](mailto:anmeldung@grc-ub.de)