

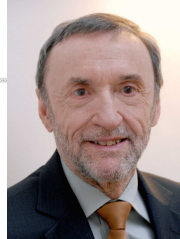
# Lehrgang zur/zum Akademischen Unternehmensberater/in GCP-General Consulting Program



Alfred Harl



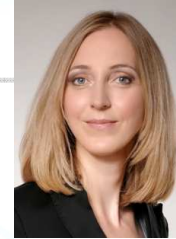
Alfons H. Helmel



Alfred Janes



Markus Basalka



Magdalena Paulsteiner

## Mehr Wissen ist mehr wert!

### Geschätzte Kollegin, geschätzter Kollege!

Seit 25 Jahren bietet der Fachverband Unternehmensberatung und Informationstechnologie (UBIT) den Lehrgang „General Consulting Program“ an. Über 1.000 Absolvent/innen des „General Consulting Program“ sind das beste Zeugnis für diese hochwertige, praxisbezogene Weiterbildung.

Der Lehrgang präsentiert sich im nächsten Jahr leicht adaptiert und findet **in dieser Form zum letzten Mal** statt. **Ebenso einmalig ist der Spezialrabatt von 30% bei frühzeitiger Anmeldung (Details siehe Seite 8).**

Der Lehrgang zur/zum Akademischen Unternehmensberater/in ist eine einzigartige Weiterbildung auf akademischem Niveau und konzentriert sich während 14 Modulen sowohl auf praxisbezogenes Fachwissen in neun Kompetenzfeldern der Unternehmensberatung als auch auf spezifisches Prozess-Know-how für die Steuerung und Moderation von Beratungsprozessen. Die Referent/innen sind aus der Wirtschaft oder stehen voll im Beratungsgeschäft und vermitteln Wissen und Erfahrung für den Erfolg in der Unternehmensberatung.

Nach Abschluss dieses Lehrgangs universitären Charakters profitieren Sie von der Anrechenbarkeit der absolvierten Module für **postgraduale Masterstudien**. Wir laden Sie ein, unseren MBA-Partner [emca academy](#) kennenzulernen und informieren Sie gerne. Der erleichterte Zugang zum **CMC-Certified Management Consultant**, dem weltweit anerkannten Zertifikat für Beratungsqualität, ist ein weiterer Vorteil.

Gerne beraten wir Sie persönlich – rufen Sie uns doch einfach an (05 90900-3792, Mag. Magdalena Paulsteiner)!

KommR Alfred Harl, CMC  
Fachverbandsobmann  
Unternehmensberatung und  
Informationstechnologie

Alfons H. Helmel, MSc MBA CMC  
Geschäftsführer incite GmbH  
Leiter der  
Personenzertifizierungsstelle

Prof. DI Dr. Alfred Janes, CMC  
Janes Consulting – Wiener Schule  
der Organisationsberatung  
Wissenschaftlicher Leiter GCP

Ing. Mag. Markus Basalka, CMC  
Pro Capital Partners GmbH  
Co-wissenschaftlicher Leiter  
Lehrgangsmanager

Mag. Magdalena Paulsteiner  
Programm-Managerin  
incite GmbH



# Voraussetzungen

Das **General Consulting Program (GCP)** baut auf guten betriebswirtschaftlichen Basiskenntnissen und Berufserfahrung auf.

Zur Verleihung des Titels "**Akademische/r Unternehmensberater/in**" ist spätestens im Anschluss an die erfolgreiche Absolvierung des Lehrgangs der Gewerbeschein für Unternehmensberatung vorzuweisen. D.h. der Gewerbeschein ist bei Beginn des Lehrgangs nicht Voraussetzung.

Wird nur die Teilnahme am Lehrgang (ohne Abschluss mit dem Titel "Akademische/r Unternehmensberater/in") angestrebt, reicht der Nachweis über ein entsprechendes betriebswirtschaftliches Basiswissen aus.

Zum Nachweis, dass der/die KandidatIn die Voraussetzungen erfüllt, ist eine Zulassungsmappe auszufüllen und einzureichen. Diese Mappe ist auf [www.incite.at](http://www.incite.at) bzw. über das incite-Büro erhältlich.

Bei Fragen zu den Voraussetzungen bzw. zur Abklärung, ob Sie diese erfüllen, kontaktieren Sie bitte unseren **Lehrgangsmanager**:

Ing. Mag. Markus Basalka, CMC  
Tel.: 0664/3071059  
E-Mail: [m.basalka@pro-capitalpartners.com](mailto:m.basalka@pro-capitalpartners.com)



# Inhalte, Methodik, Abschluss

## Inhalte:

- Fachberatung (22 Tage + Selbststudium):  
Marketingstrategien, Recht, Rechnungswesen/Kostenrechnung, Controlling, Innovative Finanzierungsformen, Personalmanagement, Unternehmensführung und -organisation, IT - Management, Fertigungs- und Materialwirtschaft/Logistik, Unternehmensplanspiel
- Prozess- und Organisationsberatung (10 Tage):  
Beraterverhalten, Auftragsklärung, Contracting, Konfliktmanagement, Prozessdesign und -steuerung, Projekt-Management, Moderation/Präsentation

## Die Module im Detail:

### Prozessberatung

#### Modul: Grundlagen zu Kommunikation und Konfliktmanagement

- Unterschiedliche Beratungsansätze und Beratungsstile
- Prämissen und Haltungen in der Beratung
- Beratungssystem / BeraterInnensystem / Klientensystem
- Effiziente Gesprächsführung, Fragetechniken
- Beispiele zur Gestaltung von Kommunikations- und Konfliktsituationen in der Beratung

#### Modul: Beratungsvorhaben prozesshaft gestalten

- Rollen und Zusammenarbeit im Beratungssystem
- Einstieg in eine Beratung: erste Anfrage, Klärung des Kontextes / Auftragsklärung, Rolle der/des BeraterIn, Contracting, Auftragserteilung, Interviews, Diagnoseworkshops, Hypothesenbildung, Rückmeldemeeting
- Erstellung und Vereinbarung eines inhaltlich abgestimmten Angebotes
- Planung und Durchführung eines Kick-off-Meetings
- Leistungsfähigkeit von Gruppen, Phasen der Gruppenentwicklung
- Lernen und Reflexion in Gruppen organisieren

#### Modul: Designentwicklung und methodische Umsetzung

- Designs und Instrumente für unterschiedliche Beratungs-Settings
- Designstandards für spezifische Workshoparten (z.B. Diagnoseworkshop, Kick-off-Meeting, Strategieentwicklungsworkshop, Arbeitsklausur eines Projektteams, Konfliktberatung etc.)
- Moderationsmethoden zur Steuerung sozialer Prozesse in Gruppen
- Techniken zur Problembearbeitung und Entscheidungsfindung
- Problem- vs. lösungsfokussierte Designs

#### Modul: Projektmanagement für BeraterInnen

- Projektmanagement – Definitionen, grundlegende Projekttypen
- Projektmanagement – Eckpfeiler, Aufgabenstellungen und Veränderungsvorhaben
- Zirkuläre Projektrahmenplanung
- Phasen von Projekten
- Projektfunktionen und Teamfähigkeit
- Rekrutierung von ProjektleiterInnen und Teammitgliedern
- Arbeit in und mit Projektteams
- Professionelles Handhaben der Projekt-, Linienschnittstelle



## Fachberatung

### **Modul: Rechtliche Aspekte der Unternehmensberatungspraxis (inkl. Selbststudium)**

- Betriebsgründung: Einzelunternehmen oder Gesellschaft, Betriebsstandort, Erwerb von Geschäftsräumlichkeiten, Schaffung des Unternehmens
- Der/die UnternehmerIn im Geschäftsverkehr: Offerte, Kostenvoranschläge, Leistungsstörungen, Vertragsrücktritt, Haftung
- Ausübungsregeln des Gewerbe- und des Wettbewerbsrechts
- Steuern und Abgaben: Ertragssteuern, Betriebssteuern, Steuern und Abgaben für die ArbeitnehmerInnen, Kontrolle durch Finanzamt
- UnternehmerInnen und MitarbeiterInnen: Begründung und Beendigung von Arbeitsverhältnissen, Meldepflichten, Rechte und Pflichten ArbeitgeberIn – ArbeitnehmerIn
- Sozialversicherung ArbeitgeberIn – ArbeitnehmerIn: Beginn und Ende, Leistungsumfang, Unterschiede, Grundsätze der Beitragsberechnung
- Insolvenz und ihre Folgen: Zahlungsunfähigkeit bzw. Überschuldung, Sanierung oder Liquidierung
- Organisation und Aufgaben der Wirtschaftskammern: Aufbau, Interessenvertretung, Dienstleistungsbereich, Rechte und Pflichten der Mitglieder

### **Modul: Grundlagen des Finanz- und Rechnungswesen, Kostenrechnung**

- Aufbau der Bilanz samt Gewinn- und Verlustrechnung sowie diversen Anhängen
- Grundzüge der Bilanzanalyse
- Ermittlung von Kennzahlen zur Rentabilität, Finanzierung und Liquidität, Produktivität
- Unterscheidung der verschiedenen Arten des Rechnungswesens (Finanzbuchhaltung, Kostenrechnung)
- Kostenarten-, Kostenträger- und Kostenstellenrechnung
- Ermittlung der Lohn-/Personalnebenkosten
- Diskussion der Voll- und Teilkostenrechnung, Break-Even-Analyse
- Grundlage der Finanzierung samt Investitionsrechnung (statische, dynamische Investitionsrechenverfahren)
- Lösung von praktischen Beispielen in Kleingruppen

### **Modul: Controlling**

- Controlling als Teil der Unternehmensführung - der führungssystemorientierte Controllingansatz
- Dimensionen eines wirksamen Controllingsystems: Controllingprozesse, Controllinginstrumente und Rolle des Controlling
- Unternehmensanalyse (Schwerpunkt: finanzielle Aspekte)
- Schwerpunktthema Controllinginstrumente (Operative Unternehmensplanung, Berichtswesen und Balanced Scorecard, Kostenrechnung, Ziele der Kostenrechnung und mögliche Gestaltungsformen, activity based costing)
- Schwerpunktthema Controllingprozesse (Zielvereinbarung, Grundvoraussetzung für Controlling, Planungs- und Budgetierungsprozess, Controllinggespräch)
- Die Rolle des Controllers/der Controllerin, Anforderungen an den/die ControllerIn
- Einführung von Controlling

### **Modul: Fertigungs- und Materialwirtschaft, Logistik**

- Logistik und Supply-Chain-Management
- Produktionsplanung und -steuerung
- Materialwirtschaft
- Das Just-In-Time-Konzept
- Lean Production
- Kaizen (KVP)
- Total Productive Maintenance



### **Modul: Innovative Finanzierung**

- Fremdkapitalfinanzierung: klassische Bankenfinanzierung, Unternehmensanleihen, Förderungen, Mezzaninkapital
- Eigenkapitalfinanzierung: Seed Financing, Venture Capital, Private Equity, Privatplatzierungen, Börsengang (IPO)/Secondary Public Offering, strategischer (industrieller) Investor
- Grundzüge Basel II (Rating etc.)
- Unternehmensbewertung: Methoden der Unternehmensbewertung, Due Dilligence
- Vorbereitung auf Finanzierungsgespräche

### **Modul: Personalmanagement (inkl. Selbststudium)**

- Strategisches Personalmanagement
- Entwicklungsphasen der Personalarbeit
- Personalentwicklung und Förderkonzepte
- Bildungsbedarfserhebung
- Anforderungsbeschreibungen/-profile, Stellenbeschreibung
- Karrierepläne
- Projekt: Führungskräfteentwicklung
- Potentialanalyse, Assessment-Center, 360°-Grad-Fee dback
- Systematische MitarbeiterInnengespräche, Management by Objectives
- Personalberatung/Tests (Lebensmotive nach Steven Reiss)
- Aktuelle Themen im Personalmanagement

### **Modul: Informationsmanagement für Berater**

- Wissensgesellschaft - Ein kurzer Abriss zum Thema Knowledge Management
- Aktuelle Situation am IT-Markt - Schlüsselfragen, Probleme versus Innovationen
- Unternehmensstrategie - Die Unternehmensstrategie als Kontext für die IT-Strategie
- Geschäftsprozesse - Vorgehen bei der Prozessanalyse/-modellierung
- Applikation & Daten - Grundbegriffen, Arten von Software
- Fallbeispiel Anlageninformationsmanagement - Projektvision, Informationsarchitektur, Applikationslandschaft zur Zielerreichung
- IKT-Produkte - Grundlagen zum Aufbau eines Computers, zu Rechnernetzen und Arbeitsplätzen
- IT-Strategie - Vorgehensweise zur Erstellung einer IT-Strategie
- IT-Risiken - Risikoquellen, Virentyplogien, Sicherheitsziele
- Themen & Trends in der IKT - SOA, SaaS, On Demand, Virtualization, Grid Computing, Cloud Computing, Outsourcing, Open Source
- Grundlagen von Social Media

### **Modul: Strategisches Marketing und Sales Management (CRM) (inkl. Selbststudium)**

- Marketing-Management, Kundennutzenkonzept, Marketingprozess
- Analyse von Marketing-Opportunities
- Strategische Analyseinstrumente (Markt- und Umweltanalyse, SWOT)
- Portfolioanalyse, Gap-Analyse, Lebenszyklus-Konzept, Value Disciplines (Customer intimacy, operational excellence, product excellence)
- Marketingstrategieentwicklung (Produkt, Preis, Kommunikation, Distribution), Marketing-Mix
- Verkaufsprozess, Funktionen und Steuerungstechniken im Verkauf
- Customer Relationship Management, Entwicklung einer CRM-Strategie, Beziehungsmanagement, Kundenzufriedenheit, Entwicklung einer Kundenbindungsstrategie, Instrumente der Kundenbindung
- Ausgewählte Fallstudie zu den einzelnen Themenschwerpunkten

### **Modul: Unternehmensführung und Organisation (inkl. Selbststudium)**

- Grundlagen der Strategieermittlung und -beratung
- Umfeldanalyse / Portfoliotechnik



- Stärken-Schwächen-Analyse, SWOT-Technik
- Strategie-Umsetzung und Umsetzungskontrolle
- Vorgangsweise und Technik bei Strategieberatungen
- Ausgewählte Finanzierungsfragen
- Umgang mit Banken
- Praxisorientierte Fragen der Aufbau- und Ablauforganisation
- Mitarbeitermotivation und leistungsbezogene Entlohnung
- Wissensbilanz
- Unternehmensbewertung
- Unternehmenskauf und -verkauf, Unternehmensübergabe
- Unternehmensberatereinsatz, Akquisitionstechnik und -taktik für Unternehmensberater

### Modul: Unternehmensplanspiel

#### Unternehmenssimulation BIZision

- Betriebswirtschaftliche Mitarbeiter/innen bei der Vorbereitung und Umsetzung von Entscheidungen unterstützen
- Den eigenen Aufgabenbereich selbstständig und verantwortungs(=kosten)bewusst führen
- Unternehmenszusammenhänge erkennen und steuern
- Verständnis für die wirtschaftliche Situation des Unternehmens (Markt) herstellen
- Ursachen von Konflikten zwischen einzelnen Bereichen (Abteilungen) verstehen
- Budgets und Berichte interpretieren sowie die finanzielle Struktur eines Unternehmens verstehen
- Mit Ergebnissen daraus arbeiten können

### Methode:

Die Inhalte werden in Form von Impulsvorträgen, Bearbeitung von Fallbeispielen in Einzel- und Gruppenarbeiten vermittelt.

### Ablauf GCP-Lehrgang:

General Consulting Program		GCP-Hearing		Abschluss mit dem Titel <b>Akademische/r Unternehmensberater/in</b>
Fachspezifische Aspekte	Prozessspezifische Aspekte	Schriftlich	Mündlich	
Fallbeispiele/Unternehmensberatungs-Case		Spezialthema aus Case		

Es gibt 2 Varianten der Teilnahme bzw. des **Abschlusses**:

- Absolvierung aller Module des GCP und des gesamten Hearings; Abschluss mit dem Titel "Akademische/r Unternehmensberater/in".
- Absolvierung aller Module des GCP und des schriftlichen Teils des Hearings; Abschluss mit einer Teilnahmebestätigung über den Lehrgang.



# ReferentInnen aus Wissenschaft und Praxis

Der TrainerInnenpool besteht aus rund 20 renommierten und international erfahrenen UnternehmensberaterInnen mit erfolgreichen Beratungsansätzen und ausgeprägten didaktischen Fähigkeiten. Ein hohes Bildungsniveau und enger Praxisbezug sind wesentliche Kriterien bei der Auswahl der ReferentInnen.

## **Wissenschaftliche Leitung:**

Hon. Prof. DI Dr. Alfred Janes, CMC, Janes Consulting – Wiener Schule der Organisationsberatung  
Ing. Mag. Markus Basalka, CMC, PCP Pro Capital Partners Investconsult

## **Lehrgangsmangement:**

Ing. Mag. Markus Basalka, CMC, PCP Pro Capital Partners Investconsult

## **TrainerInnen:**

Alexander Bernardis, MBA, Beratergruppe Neuwaldegg  
Mag. Matthias Bischof, Austria Wirtschaftsservice GmbH  
Mag. Winfried Bräuer, Jakob Management Training & Consulting  
Mag. Markus Cerenak, Ma2 OG  
Ing. Mag. Stefan Fazekas, project relations Unternehmensberatung  
Dr. Karl Fröstl, Unico Unternehmensberatung  
Dr. Gerhard Hochreiter, Beratergruppe Neuwaldegg  
Hon. Prof. Dr. Alfred Janes, Janes Consulting – Wiener Schule der Organisationsberatung  
Mag. Linda Kaszubski, c+unternehmensberatung e.U.  
Mag. Thomas Krumpholz, Beratergruppe Neuwaldegg  
Ing. Anton Kutscherer, UBF Mittelstandsfinanzierungs AG  
Dr. Friedrich Loidl, MCG  
Dr. Gerald Mitterer, Beratergruppe Neuwaldegg  
Prof. (FH) Dr. Helmut Peirlberger, FH Oberösterreich  
Dr. Karl Prammer, C/O/N/E/C/T/A – Wiener Schule der Organisationsberatung  
Mag. Eva-Maria Preier  
Mag. Peter Voithofer, KMU Forschung Austria  
Mag. Ferdinand Wallner, Wirtschaftskammer Wien, Akademie der Rechtsanwaltskammer  
Mag. Mirko Waniczek, Österreichisches Controller-Institut  
Mag. Mathias Weyrer, C/O/N/E/C/T/A – Wiener Schule der Organisationsberatung

incite behält sich das Recht vor, geringfügige Änderungen im Trainerpool vorzunehmen.



## Weitere Informationen

### Termine

Modul 1	Kommunikation und Konfliktmanagement	Preier	02.03.2012 bis 03.03.2012
Modul 2	Beratungsprozesse gestalten	Janes	23.03.2012 bis 25.03.2012
Modul 3	Innovative Finanzierung	Bischof/Kutscherer	20.04.2012 bis 22.04.2012
Modul 4	Kostenrechnung	Voithofer	04.05.2012 bis 06.05.2012
Modul 5	Controlling	Waniczek	11.05.2012 bis 13.05.2012
Modul 6	Design von Beratungsprozessen	Weyrer	15.06.2012 bis 16.06.2012
Modul 7	Recht	Wallner	17.06.2012
Modul 8	Material- und Fertigungswirtschaft	Peirlberger	31.08.2012 bis 02.09.2012
Modul 9	Personal / Marketing	Kaszubski/Loidl	14.09.2012 bis 15.09.2012
Modul 10	Marketing	Loidl	15.09.2012 bis 16.09.2012
Modul 11	IT	Fazekas/Cerenak/Reinelt	28.09.2012 bis 30.09.2012
Modul 12	Unternehmensplanspiel	Bräuer	12.10.2012 bis 13.10.2012
Modul 13	Unternehmensführung	Fröstl	13.10.2012 bis 14.10.2012
Modul 14	Projektmanagement	Prammer	26.10.2012 bis 28.10.2012

### Seminarorte:

Module 1 – 2, 6 – 7 und 11 – 13: Seminarhotel Schloss Hernstein ([www.schloss-herNSTein.at](http://www.schloss-herNSTein.at))

Modul 3, 5, 8, 14: Landhotel Yspertal, Nähe Ybbs/Donau ([www.landhotelyspertal.at](http://www.landhotelyspertal.at))

Modul 4, 9 – 10: Hotel Schneeberghof, Puchberg/Schneeberg ([www.schneeberghof.at](http://www.schneeberghof.at))

Die abschließenden Prüfungen werden im November/Dezember 2012 in Wien abgehalten.

### Kosten

Die Kosten für den Lehrgang inklusive Abschluss betragen 13.730,- EUR zzgl. USt. Dieser Teilnahmebeitrag beinhaltet Seminarunterlagen sowie das Mittagessen und die Verpflegung in den Seminarpausen während des Lehrganges.

**!! EXKLUSIV FÜR DEN LEHRGANG 2012 – SPEZIALBONUS VERLÄNGERT!!**  
**Bei verbindlicher Anmeldung bis zum 13.02.2012 profitieren Sie von einem**  
**Bonus von 30%. Statt 13.730,- EUR zahlen Sie nur 9.611,- EUR.**  
**Sie sparen über 4.000,- EUR!**

### Weitere Informationen

Um detaillierte Lehrgangsunterlagen zu erhalten oder sich umfassend über das von **incite** entwickelte Aus- und Weiterbildungsprogramm zu informieren, stehen wir Ihnen gerne für ein persönliches Gespräch zu Verfügung:

**incite** - Ausbildungs- und Schulungsveranstaltungs GmbH

Wiedner Hauptstraße 57/II 2 | 1040 Wien

Tel.: +43 (0) 5 90900-3792 | Fax: +43 (0) 5 90900-3794 | [office@incite.at](mailto:office@incite.at) | [www.incite.at](http://www.incite.at)



## ALLGEMEINE GESCHÄFTSBEDINGUNGEN

### 1. VERTRAGSGEGENSTAND

(1) Die "Allgemeinen Geschäftsbedingungen" sind integrierter Bestandteil von Werkverträgen, welche die fachmännische Durchführung der von **incite** angebotenen Aus- und Weiterbildungsveranstaltungen inkl. Zertifizierungen und Akkreditierungen zum Gegenstand haben.

(2) **incite** verpflichtet sich zur Durchführung der durch schriftliche Anmeldung seitens des (der) TeilnehmerIn in Auftrag gegebenen Aus- und/oder Weiterbildungsveranstaltungen. Die Veranstaltungen finden nur ab einer MindestteilnehmerInnenzahl statt. **incite** behält sich vor, bei zu geringer TeilnehmerInnenzahl Veranstaltungen zusammenzulegen oder abzusagen.

### 2. GELTUNGSBEREICH/UMFANG

(1) Mit der Anmeldung zu den von **incite** angebotenen Aus- bzw. Weiterbildungsveranstaltungen inkl. Zertifizierungen und Akkreditierungen gelten die "Allgemeinen Geschäftsbedingungen" als angenommen.

(2) Alle Anmeldungen zu den Veranstaltungen von **incite** und sonstige Vereinbarungen sind nur dann rechtsverbindlich, wenn sie vom Interessenten in schriftlicher Form übermittelt werden.

(3) Jede von den "Allgemeinen Geschäftsbedingungen" abweichende oder ergänzende Vereinbarung bedarf der Schriftform.

### 3. SCHUTZ DES GEISTIGEN EIGENTUMS/URHEBERRECHT/NUTZUNGSRECHT

(1) Die entgeltliche oder unentgeltliche Weitergabe der Skripten von **incite** an Dritte bedarf der schriftlichen Zustimmung von **incite**.

(2) **incite** verbleibt an ihren Leistungen das Urheberrecht.

### 4. ENTGELT/STORNOBEDINGUNGEN

(1) **incite** hat als Gegenleistung zur Erbringung ihrer Leistungen im Voraus Anspruch auf Bezahlung des vereinbarten Entgeltes durch die TeilnehmerInnen.

(2) Im Falle einer Akkreditierung bzw. Zertifizierung muss die Gebühr vorab bezahlt werden und garantiert keine positive Bearbeitung.

(3) Wird die Ausführung des Auftrages nach Vertragsunterzeichnung durch den (die) TeilnehmerInnen verhindert (Z.B. durch zu kurzfristige Stornierung, Nichterscheinen), so gebührt **incite** das vereinbarte Entgelt unter Berücksichtigung der unten angeführten Einschränkungen.

(4) Sofern nichts anderes vereinbart wurde, gelten folgende Stornobedingungen:

- Stornierung des Auftrags bis 6 Wochen vor Veranstaltungsbeginn: 0 % des Entgeltes

- Stornierung des Auftrags bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn: 50 % des Entgeltes

- Spätere Stornierung/unterlassene Absage/Nichterscheinen: 100 % des Entgeltes

### 5. ENTGELTHÖHE

(1) Die Höhe des Entgeltes richtet sich nach den in den letztgültigen Ausschreibungsunterlagen angeführten Preisen der jeweiligen Seminare.

### 6. ZAHLUNGSBEDINGUNGEN/TEILZAHLUNGEN

(1) Die von **incite** gelegten Rechnungen sind inklusive MWSt. nach Fakturerhalt ohne jeden Abzug und spesenfrei zahlbar. Teilzahlungen sind hinsichtlich der Zahlungstermine sowie der Höhe nur nach vorheriger Absprache mit der Geschäftsführung von **incite** möglich und bedürfen einer gesonderten Vereinbarung.

(2) Bei Zahlungsverzug werden Verzugszinsen im banküblichen Ausmaß verrechnet.

(3) Mahnkosten gehen zu Lasten des (der) Teilnehmer/s/in.

### 7. ZERTIFIZIERUNG

(1) ZertifikatsinhaberInnen verpflichten sich, die für die Aufrechterhaltung der Gültigkeit der jeweiligen Zertifikate notwendigen Auffrischungsmaßnahmen rechtzeitig durchzuführen.

(2) ZertifikatsinhaberInnen haben die Pflicht, Zertifikate und Logos nur bestimmungsgemäß und nicht missbräuchlich zu verwenden.

(3) Die Zertifikate sind bis zum Ablauf ihrer Gültigkeit Eigentum von **incite**. ZertifikatsinhaberInnen haben nach Ablauf, Aussetzung oder Entzug der Zertifizierung alle Hinweise auf die Zertifizierung zu unterlassen, die einen Verweis auf **incite** oder die Zertifizierung enthalten, und haben alle von **incite** ausgestellten Zertifikate zurückzugeben.

(4) ZertifikatsinhaberInnen haben die Pflicht alle ihnen zur Kenntnis gelangenden von dritter Seite gegen sie persönlich gerichteten, schriftlichen Beanstandungen der Zertifizierungsstelle umgehend schriftlich bekannt zu geben. Die Zertifizierungsstelle kann der jeweiligen Beanstandung nachgehen und ggf. das Zertifikat entziehen.

(5) Jede/r ZertifikatsinhaberIn hat das Recht, jeweils vor Ablauf der Gültigkeitsdauer seines/ihrer Zertifikates eine Verlängerung zu beantragen und bei Erfüllung der Voraussetzungen eine Verlängerung zu erhalten.

(6) Die jährlich zu entrichtende CMC Identifikationsgebühr beträgt 100,-€ exkl. USt. und wird auf Grundlage des Individualjahres (Monat der Jährgang des Zertifizierungsdatums) rückwirkend fällig und wird bei der ReZertifizierung zur Gänze angerechnet. Die Anpassung an den Verbraucherindex und die Erhöhung der Jahresgebühr aufgrund der Beitragshöhe der ICMCI ist vorbehalten. Die Nichteinzahlung führt zur Löschung aus der CMC Beraterdatenbank, zu einem Ausscheiden aus dem CMC Masters Club Austria und zum Entzug der CMC Identifikationserlaubnis

### 8. HAFTUNG

(1) **incite** haftet nur bei in ihrem Verantwortungsbereich gelegenen Ausfällen von Aus- und Weiterbildungsveranstaltungen ausschließlich in der Höhe der vom Auftraggeber an **incite** geleisteten Zahlungen.

### 9. SCHLUSSBESTIMMUNGEN

(1) Für den Auftrag und seine Durchführung gilt ausschließlich österreichisches Recht.

(2) Als Erfüllungsort und Gerichtsort gilt Wien.

(3) Für den Fall, dass einzelne Bestimmungen der Geschäftsbedingungen unwirksam werden sollten, berührt dies die Wirksamkeit der verbleibenden Bestimmungen nicht.



# Lehrgang Akademische/r Unternehmensberater/in GCP-General Consulting Program

## Anmeldung

Bitte melden Sie sich per FAX (05 90900-3794) oder über [www.incite.at](http://www.incite.at) (Menüpunkt Termine) an.

Ich melde mich hiermit verbindlich für den **Lehrgang General Consulting Program II** an:

Gewünschte Variante (bitte ankreuzen):

Variante 1

Komplette Buchung des gesamten Lehrganges zum Erwerb des Titels  
"Akademische/r Unternehmensberater/in": Gesamtkosten zzgl. 20 % MWSt. 13.730,--

Variante 2

Buchung des gesamten GCP-Lehrganges und Abschluss mit einem  
schriftlichen Hearing **ohne** Erwerb des akademischen Titels: Gesamtkosten 12.030,--  
zzgl. 20 % MWSt.

TeilnehmerIn: .....

Firma: .....

Straße: ..... PLZ, Ort: .....

Tel/Fax: .....

E-Mail: .....

Ich bin Mitglied des Fachverbandes Unternehmensberatung und Informationstechnologie

**Rechnungsadresse** (falls von o.a. abweichend)

Firma: .....

Straße: ..... PLZ, Ort: .....

Tel/Fax: .....

E-Mail: .....

Ich habe die beiliegenden Geschäftsbedingungen von **incite** vollinhaltlich zur Kenntnis genommen

Den Teilnehmerbeitrag werde(n) ich (wir) nach Erhalt der Rechnung prompt überweisen.

Ort, Datum

rechtsverbindliche Unterschrift

