



Interim Executives Programme

Mut steht am Anfang
des Handelns,
Glück am Ende.

Demokrit



Interim Management – eine Branche mit Zukunft

Das Interim Management wird auch in Deutschland immer mehr zu einem anerkannten Instrument zur Bewältigung bedeutender Entwicklungsphasen in Unternehmen.

Der Markt des Interim Management wird nach einer Umfrage unter den Providern auch in den nächsten Jahren um ca. 20% jährlich weiter wachsen.

Vor diesem Hintergrund wird das Interim Management für viele Führungskräfte zu einer attraktiven Karrieremöglichkeit.

Die EBS Executive Education bietet deshalb seit 2004 das Zertifikatsprogramm mit dem Abschluss **Interim Executive (EBS)** an. Mit diesem Label wird den Klienten die Professionalität des Absolventen signalisiert. Das Programm ist in enger Kooperation mit Vertretern aus Wissenschaft und Praxis des Interim Management entwickelt worden.

Die European Business School (EBS) arbeitet mit allen Akteuren des Marktes – den Interim Managern und deren Dachverband, dem DDIM, den Providern und deren Zusammenschluss, dem AIMP – zusammen und bietet den

Teilnehmern des Interim Marktes eine akademische Plattform. Das Interim Executives Symposium führt die Marktteilnehmer jährlich – in diesem Jahr schon zum dritten Mal – an der EBS zusammen.

Dieser intensive Austausch hat uns veranlasst das Programm zu aktualisieren und zu ergänzen.

Wir freuen uns, Sie als Teilnehmer des nächsten Programms an der EBS begrüßen zu dürfen.

Die wissenschaftliche Leitung
des Interim Executives Programme

Prof. Dr. Ulrich Grimm

Prof. Dr.-Ing. Jacques Reijniers



Der Interim Executive

Der Interim Executive ist ein Interim Manager, der Führungsverantwortung auf Zeit übernimmt. Der Interim Executive ist freier Unternehmer und muss seine Auftraggeber durch seine Fachkompetenz und seine Persönlichkeit überzeugen.

Er steht bei der Bewältigung seiner Aufgaben unter einem immensen Zeitdruck: Er muss schnell die Lage des Unternehmens analysieren und beurteilen, Prioritäten setzen, Mitarbeiter einschätzen und motivieren, Veränderungsbereitschaft schaffen, geeignete Teams bilden, Widerstände überwinden und den Wandel gestalten.

Für diese Mammutaufgaben hat er nicht die üblichen 100 Tage Zeit, sondern allenfalls einen Monat!

Damit die Aufgaben gelingen können, benötigt er ein stringentes Selbstmanagement, hohe Stress- und Sozialkompetenz und die dazu gehörenden kommunikativen Fähigkeiten.

Zielsetzung des Programms

Das Programm bereitet die Teilnehmer auf ihre Aufgaben als Interim Executive vor. Es konzentriert sich dabei auf die Themen zur Veränderung des Unternehmens:

- Die Problemanalyse und das Entwickeln von Lösungsvorschlägen
- Das Umsetzen der notwendigen Veränderungen und
- Die dazu notwendigen persönlichen Fähigkeiten (Skills)

Das für die tägliche Geschäftsführung benötigte Fachwissen (Marketing, Controlling, Bilanzierung etc.) ist nicht Gegenstand des Programms.

Zielgruppe

Die Zielgruppe des *Interim Executives Programme* an der European Business School sind Interim Manager oder Manager, die sich zu Interim Executives entwickeln wollen. Sie haben Führungserfahrung und Führungswissen als Generalisten oder Top-Funktionalisten (CFO o.ä.) oder als Top-Projekt-Manager.

Programmdauer und -abschluss:

Das Interim Executives Programme umfasst insgesamt 13 Veranstaltungstage, die in sechs Modulen à zwei bzw. drei Tagen organisiert und auf sechs Monate verteilt sind. Um das Networking zu fördern, laden wir zu Abendveranstaltungen erfahrene Interim Manager oder Provider ein, die aus ihrer Praxis unter dem Motto: „Aus der Praxis für die Praxis“ berichten.

Das Programm schließt mit dem Zertifikat **Interim Executive (EBS)** ab.

Programmübersicht

Modul 1

■ Grundlagen des Interim Managements

Dozent: Prof. Dr. Jacques Reijniers

■ Vertrags- und haftungsrechtliche Fragen des Interim Managers

Dozent: Prof. Dr. Holger Linderhaus

Modul 2

■ Organisationsanalyse und Change Management

Dozent: Prof. Dr. Matthias Meifert

Modul 3

■ Kommunikation und Team

Dozent: Dr. Rolf Schulz, MBA

Modul 4

■ Führung und Motivation

Dozent: Prof. Dr. Lutz von Rosenstiel

Modul 5

■ Personal Skills und Selbstmanagement

Dozent: Prof. Dr. Christian Zielke

Modul 6

■ Fallstudie zum Interim Management

Dozenten: Prof. Dr. Jacques Reijniers
Mike Jürgens, Interim Executive (EBS)

■ Sog-Marketing für Interim Manager

Dozent: Giso Weyand



Inhalte und Dozenten Interim Executives Programme

■ Modul I

Thema 1:

Grundlagen des Interim Managements

Interim Manager sind erfahrene Manager, die während eines beschränkten Zeitraums innovative Lösungen entwickeln und implementieren müssen. Der erfolgreiche Interim Manager verwendet dabei eine in vielen Fällen erprobte Vorgehensweise. Wie man dieses Procedere auf die jeweils unterschiedlichen Problemstellungen seines Kunden anpasst, das wird in diesem Modul erarbeitet.

Lernziel

Identifikation der Erfolgsfaktoren eines Interim Management-Auftrags und die Ausgestaltung eines persönlichen Interim Management-Ansatzes

Inhalte sind unter anderem:

- Überblick über das Fachgebiet Interim Management: Inhalt und Vorgehensweise
- Abgrenzung und Unterschiede zu anderen Management Instrumenten wie Beratung, Schulung, Coaching
- Wettbewerb und Markt des Interim Managements
- Entwicklung einer persönlichen Vorgehensweise auf Grund der Analyse eigener Stärken und Schwächen
- Vermarktung der eigenen Vorgehensweise (Branding)
- Struktur und Prozess des Interim-Auftrags
- Analyse der Kundenerwartungen

Thema 2:

Vertrags- und haftungsrechtliche Fragen des Interim Managements

Die Professionalität des Interim Managers zeigt sich nicht allein in der konzisen Abarbeitung der vom Auftraggeber gestellten Aufgabe, sondern auch in der Sorgfalt, die er in eigenen Angelegenheiten pflegt. Das beginnt mit dem Vertragsmanagement bei der eigenen Beauftragung bis hin zur Vermeidung juristischer Haftungsfallen vor, während und nach der Auftragsabwicklung. Wer sich beispielsweise vertraglich auf eine Vergütung nur im Erfolgsfalle einlässt, erzeugt vermeidbaren wirtschaftlichen Druck auf sich selbst. Haftungsrechtlich ist die Rechtsfigur des „faktischen Geschäftsführers“ als gängiges Haftungsvehikel gegenüber dem Interim Manager weitgehend unbekannt.

Lernziel

Vor allem eines: Dem Interim Manager soll Problembewusstsein in eigener Sache vermittelt werden.

Im Einzelnen lernen Sie

- die für Interim Manager relevanten Verträge,
 - nachteilige Vertragsklauseln sowie
 - die Probleme der Scheinselbständigkeit kennen.
- Weitere Themen sind:
- „Die 7 Todsünden bei der Vertragsgestaltung des Interim Managers“,
 - Haftungstatbestände gegenüber dem Auftraggeber und Dritten,
 - Haftungsvermeidung, Haftungsausschlüsse und Versicherungsschutz.



Dozent Thema 1:
**Prof. Dr.-Ing.
Jacques J. A. M.
Reijniers**

Begründer und
Geschäftsführer

der Jacques-Reijniers Building Interim Management, einer Gesellschaft zur Entwicklung des Interim Management. Karriere im Bereich Logistik und Beratung und u. a. selbst ehemaliger Interim Manager. Autor des Buchs „Interim Management: a true profession“. Entwickler von Trainingsprogrammen für Interim Management an den Universitäten Nyenrode (NL) und Antwerpen (B). Professor für Einkaufsmanagement an der Nyenrode Business Universiteit (NL).



Dozent Thema 2:
**Prof. Dr. Holger
Linderhaus**

ist seit 15 Jahren
Rechtsanwalt in
Düsseldorf und

Dozent an der Europa Fachhochschule Fresenius in Köln. Er ist maßgeblich auf dem Gebiet des Handels- und Gesellschaftsrechts (Schwerpunkt: Geschäftsführerhaftung) mit Bezügen zum Arbeits- und Insolvenzrecht tätig. Er ist Mitherausgeber der Zeitschrift Personal und Recht (PUR), die im Handelsblattverlag erscheint.



■ Modul 2

Organisationsanalyse und Change Management

Um als Interim Manager handlungsfähig zu sein ist es erfolgskritisch, sich sehr schnell in komplexe Unternehmenssituationen einzuarbeiten, diese richtig zu bewerten und einen notwendigen Veränderungsprozess professionell einzuleiten. Die gründliche und fundierte Organisationsanalyse stellt dazu einen ersten Schritt dar. Ihr folgt die Definition und das Einleiten der notwendigen Maßnahmen. Wie Beispiele aus der betrieblichen Praxis zeigen, scheitern gerade viele gut gemeinte Interventionen an Ihrer Umsetzung. Anhand von Beispielen werden in diesem Baustein „Fehler“ verdeutlicht, die im Zusammenhang mit Changeprozessen häufig anzutreffen sind. Den Teilnehmern werden relevante Tools an die Hand gegeben, um die Organisationsanalyse und den anschließenden Veränderungsprozess professionell zu realisieren.

Im Rahmen des Workshops

- beschäftigen Sie sich anhand von Fallstudien mit häufig auftretenden Problemsituationen,
- erfahren Sie, welches die wichtigsten Instrumente einer Organisationsanalyse sind,
- identifizieren und analysieren Sie wichtige Handlungsfelder anhand einer vorgegebenen Unternehmenssituation,
- lernen Sie, was bei einer Organisationsanalyse zu beachten ist,
- vollziehen Sie das Vorgehen einer Organisationsanalyse nach,
- planen Sie anhand von Fallstudien komplexe Veränderungsprozesse,
- entwickeln Sie einen eigenen Instrumentenkoffer für Ihre Organisationsanalyse und das Changemanagement.



Prof. Dr. Matthias Meifert

Als Partner der Kienbaum Management Consultants GmbH leitet Prof.

Dr. Matthias Meifert das Geschäftsfeld Human Resource Development in Berlin. Dort arbeitet er als Managementberater, Coach und Trainer. Seine Beratungsschwerpunkte liegen in den Themen Management von komplexen Veränderungsprojekten, strategische Personalentwicklung, Corporate Learning, innovationsförderliche Unternehmenskultur, wirkungsvolles Personalmanagement und Mitarbeiterführung. Sein Consultingansatz ist stark praxisorientiert und berücksichtigt seine zwölfjährige Managementenerfahrung in einer deutschen Großbank. Matthias Meifert ist Autor zahlreicher Publikationen und lehrt u. a. an der der European Business School, der UMC Potsdam und der Technischen Universität Berlin.



■ Modul 3

Kommunikation und Team

Kommunikation ist das Bindeglied zwischen Menschen und Organisationen. In der Arbeitswelt spiegelt das Kommunikationsgeschehen innerhalb einer Organisation alle relevanten Strukturen und Prozesse wider – zwischen Einzelnen ebenso wie zwischen organisatorischen Einheiten (z.B. Abteilungen).

Kommunikative Fähigkeiten machen zudem einen entscheidenden Anteil der sogenannten sozialen Kompetenz aus, die in hohem Maß über Akzeptanz und Wirksamkeit bei anderen entscheiden.

Lernziele

Der Interim Manager muss das Kommunikationsgeschehen, welches das Unternehmen kennzeichnet, verstehen lernen und seinerseits gezielte, klare und störungsfreie Kommunikationsprozesse bewirken.

Der Interim Manager muss Dynamiken der Zusammenarbeit im Team erkennen, Interaktionsprozesse in und zwischen Teams verstehen, um zielgerichtet zu steuern und sich in den jeweiligen Kraftfeldern situativ klug zu verhalten.

Lernziele im Einzelnen:

- Nach einem kurzen Abriss über relevante Theorien und Axiome der Kommunikation lernen Sie das konstruktivistische Modell der Kommunikation einzusetzen – als Lackmustest für die unterschiedlichen internen Perspektiven, auf die Sie als externer Interim Manager stoßen werden.
- Sie lernen für Sie typische Verhaltensweisen erfahrungsorientiert kennen, so dass Sie bewusst eigene Stärken mehr zur Geltung bringen können.
- Sie reflektieren über die eigene Rolle als Interim Manager, um mit der angemessenen Klarheit und Konsequenz eine entsprechende Position antreten zu können.
- Sie lernen die dynamische Entwicklung von Teams einzuschätzen und auch, wie Sie diese beeinflussen können.
- Sie lernen Ursachen für Widersprüche und Konflikte in Teams einzuordnen und diesen zu begegnen.
- Basierend auf Ihren eigenen Erfahrungen und Erlebnissen werden mögliche Handlungsoptionen diskutiert und deren Vor- und Nachteile herausgearbeitet.



Dr. Rolf Schulz, MBA

ist Geschäftsführer der Rolf Schulz HR Consultants AG. Nach einer Dozen-

tur an der Universität Heidelberg war er mehrere Jahre als Führungskraft im Vertrieb und Senior Consultant im Internationalen Human Resources Management tätig. Er lehrt an der European Business School beim Executive MBA und im General Management Programm sowie an der Universität Augsburg beim MBA für Change Management und im Leadership Competencies Programm.



■ Modul 4

Führung – Motivation

Zu den zentralen Aufgaben eines Interim Managers gehört es, Menschen zielorientiert zu führen, sich in kurzer Zeit ein zutreffendes Bild von Mitarbeitern zu machen, diese Mitarbeiter so zu motivieren, dass sie gleichermaßen leistungsbereit und zufrieden ihre Aufgaben erfüllen, sowie in Phasen des Umbruchs und der Verunsicherung durch eine glaubhafte Vision der Zukunft begeistert werden.

Als Lernziele sollen

- ein Grundverständnis der personalen Führung vermittelt werden,
- an Beispielen aufgezeigt werden, wovon Führungserfolg abhängt,
- die Möglichkeit geboten werden, eigenes Führungsverhalten zu reflektieren,
- Erfahrung vermittelt werden, wie Stärken und Schwächen der Mitarbeiter erkannt werden,
- deutlich werden, mit welchen Maßnahmen Menschen bei der Arbeit so motiviert werden,
- bewusst werden, dass sich Menschen meist gegen Veränderungen in der Organisation wehren,
- aufgezeigt werden, wie man die Akzeptanz der Betroffenen für notwendige Veränderungen gewinnen kann.



**Prof. em.
Dr. Dr. h.c. Lutz
von Rosenstiel,
Dipl. Psych.**
Em. Professor an
der Ludwig Maximilians-

Universität München von 1977–2006, Inhaber des Lehrstuhls für Organisations- und Wirtschaftspsychologie, von 1994 – 1999 Prorektor der Universität München, seit 2006 Gastprofessor an der Wirtschaftsuniversität Wien. Mitglied verschiedener wissenschaftlicher Beiräte und Kuratorien. Beratung einer größeren Zahl von Unternehmen auf den Gebieten der Bewerberauswahl, der Personal- und Organisationsentwicklung sowie des Aufbaus von Image- und Marketingkonzepten. Eine Vielzahl von Buch- und Zeitschriftenpublikationen auf diesem Gebiet.



■ Modul 5

Personal Skills und Selbstmanagement

Der Wirkungsgrad eines Interim Managers ist insbesondere davon abhängig, entscheidende Schlüsselpersonen im Unternehmen für seinen Auftrag zu gewinnen. Welche Einflusstechniken können und sollen angewendet werden? Diese Frage klären wir in diesem Modul. Weiterhin ist erfolgsentscheidend, inwiefern es dem Interim Manager gelingt, seine beruflichen Aufgaben mit seiner Persönlichkeit und seinem privaten Umfeld in Einklang zu bringen.

In diesem Modul lernen Sie im Einzelnen

- Ihre aktuelle berufliche Situation zu reflektieren,
- eine Vision für Ihr Leben mit einer ausgeglichenen individuellen Work-Life-Balance zu entwickeln,
- Ihre Kompetenzen und Stärken zu ermitteln,

- berufliche Veränderungsprozesse bewusst zu gestalten,
- Ihre Einflusskompetenz im Unternehmen zu erweitern,
- Ihr Selbstmanagement zu verbessern,
- Ihre Leistungskraft durch Beherrschung Ihrer Emotionen zu entfalten,
- mit Stress und Sorgen umzugehen,
- die Gefühlswelt Ihres Gegenübers erkennen und angemessen reagieren,
- mit Sprache Kompetenz zu zeigen und zu überzeugen,
- welche Spielregeln der Macht in Organisationen herrschen und wie Sie diese für Ihre Ziele nutzen können.

Darüber hinaus ist das Seminar offen für alle sich aus diesem Themenbereich ergebenden Fragestellungen der Teilnehmer. Außerdem haben Sie die Möglichkeit, ein konkretes Feedback Ihrer Kollegen zu bekommen und in Einzelgesprächen konkrete Hilfestellung für die Realisierung Ihrer beruflichen Pläne zu erhalten.



Prof. Dr. Christian Zielke
Professor für Kommunikation in der Wirtschaft, Personalmanagement und

Personalentwicklung an der Fachhochschule Gießen-Friedberg. Langjährige internationale Managementenerfahrung in renommierten Unternehmen, Buchautor, Kolumnenschreiber für die FAZ, Expertenauftritt in Funk und Fernsehen, Executive-Coach sowie Gründer und Leiter des Zielke-Instituts: ein Institut für obere Führungskräfte mit den Bereichen unternehmerischer und persönlicher Erfolg.



■ Modul 6

Thema 1:

Fallstudie zum Interim Management

Den Schlusspunkt des Interim Executive Programmes bildet eine Fallstudie eines realen Falles aus der Praxis. Anhand dieses Falles werden alle Themen des Studiums im Zusammenhang diskutiert und deren Schnittstellen herausgearbeitet. Der Praxisfall wird in seiner gesamten Komplexität vom Einstiegsgespräch bis zum Ende des Projekts bearbeitet. In Workshops werden eigene Lösungsvorschläge erarbeitet und vor dem Hintergrund der tatsächlich gewählten Lösung mit einem Vertreter des realen Beispiel-Unternehmens diskutiert.

Lernziel

Die Gestaltung eines vollständigen Interim Management-Einsatzes anhand eines Praxisbeispiels

Inhalte sind unter anderem:

- Die Gestaltung des Einstiegsgesprächs (Aufgabenstellung und Ziel des Auftrags)
- Analyse des Problemfeldes und der Umwelt (Ist-Situation)
- Entwicklung der Lösung (Soll-Situation und die Veränderungsnotwendigkeiten der Organisation)
- Entwicklung des Umsetzungsplans und dessen Erfolgsfaktoren
- Implementierungsaktivitäten
- Sonstige Erfolgsfaktoren

Dozenten:

Prof. Dr.-Ing. Jacques J. A. M. Reijniers
(siehe Seite 5)



Mike Jürgens

ist seit 2002 als Interim Executive tätig. Seine Kompetenzen als interimistischer Geschäftsführer oder Vorstand konnte er sowohl bei deutschen als auch Gesellschaften in den BeNeLux-Staaten unter Beweis stellen. Vor dieser Zeit hat Herr Jürgens eine klassische Laufbahn im Bereich Rechnungswesen und Controlling bis hin zum CFO durchlaufen. Heute ist er geschäftsführender Gesellschafter der IM-PEC GmbH, einer Sozietät für Interim Management & Personnel Consulting. Er und seine Partner konzentrieren sich dabei auf drei Abschnitte im Unternehmenszyklus: Erschließung neuer Märkte & Aufbau von (Vertriebs-)Gesellschaften; Restrukturierung & Organisationsentwicklung; Sanierung.

Thema 2:

Sog-Marketing für Interim Manager

Der Markt der Interim Manager wächst – und mit ihm die Zahl der Anbieter. Wie können Sie sich wirksam von Ihren Mitbewerbern abheben? Wie stellen Sie sich und Ihre Leistungen spannend dar? Wie machen Sie sich noch bekannter? All das lernen Sie in diesem ungewöhnlichen Workshop. Ungewöhnlich deshalb, weil sich die Inhalte genau Ihnen und Ihren Bedürfnissen anpassen. Lange vor dem Workshop erhalten Sie die Aufgabe, dreierlei aufzuschreiben:

1. Eine Selbstdarstellung für Kunden (z. B. Internet-Startseite oder Profil)
2. Eine Selbsteinschätzung Ihrer Stärken und Schwächen in Marketing und PR
3. Ihre Fragen und Wünsche für den Workshop

Aus diesen Informationen wird ein passgenauer Workshop entwickelt, dessen Kernelement eine 30- bis 90-minütige Kurzberatung jedes Teilnehmers mit der Gruppe ist. Dabei erhalten Sie eine detaillierte Einschätzung Ihrer Selbstdarstellung und erarbeiten gleich deutliche Verbesserungen. Sie selbst profitieren von Ihrem Beispiel und konkreten Verbesserungsideen.

Die Gruppe profitiert einerseits vom Lernen am konkreten Fall, andererseits von einprägsamen Marketingregeln, die immer wieder aus den einzelnen Beispielen abgeleitet und erläutert werden.



Das Interim Executives Programme auf einen Blick

Lernziele

- Sie erfahren, was Sie als Interim-Manager am Markt besonders macht,
- Sie entwickeln die Kernbotschaft Ihrer „Marke“,
- Sie kennen die Grundregeln kraftvoller Selbstdarstellung,
- Sie nutzen eine kraftvolle Sprache zur Selbstdarstellung,
- Sie wissen, welche Bekanntheitskanäle Sie wie nutzen können,
- Sie lernen die Tricks und Kniffe aus der 12jährigen Beratermarketing-Praxis des Referenten kennen.

Sie legen also den Grundstein für Ihr Sog-Marketing – mit einem Ziel: in einigen Jahren sollen Kunden auf Sie zugehen, nicht umgekehrt.



Giso Weyand unterstützt seit knapp 12 Jahren Trainer, Coachs, Berater und Interim Manager bei deren

Marketing. Das Beratungsspektrum seines Teams reicht vom Finden einer Marktnische über die Erstellung eines Internetauftritts bis zur gezielten Vermarktung über Fachmedien und Bücher.

Programm	Interim Executives Programme
Zielgruppe	Interim Manager sowie Manager in verantwortlichen Positionen, die sich zu Interim Executives entwickeln wollen.
Dauer	13 Tage in sechs Modulen à zwei bzw. drei Tagen binnen 6 Monaten (in der Regel von Juni bis November)
Veranstaltungsort	European Business School (EBS), Schloss Reichartshausen, Oestrich-Winkel, Rheingau
Voraussetzungen	Abgeschlossenes Hochschulstudium, Führungserfahrung und Führungswissen als Generalisten oder Top-Funktionalisten (CFO o.ä.) oder als Top-Projekt-Manager: Auch Interessenten ohne Hochschulabschluss können nach erfolgreichem Eignungsgespräch mit der wissenschaftlichen Leitung zugelassen werden.
Leistungsnachweis	Schriftliche Prüfungsleistung in Form einer Thesis über ein selbstgewähltes Thema, Umfang ca. 20 bis 25 Seiten.
Abschluss	Interim Executive (EBS)
Programmgebühren	7.500,- Euro zzgl. MwSt. inklusive Teilnehmerunterlagen und Verpflegung vor Ort; exklusive Reise- und Übernachtungskosten. Die Prüfungsgebühren sind in den Studiengebühren enthalten.
Sie haben noch Fragen?	Zögern Sie nicht, sie uns zu stellen. Wir sind jederzeit gerne für Sie da: Patricia Christen (Programm-Management) Telefon: +49 6723 8888 351 E-Mail: Patricia.Christen@ebs.edu www.ebs-mmi.de

1 Gegenstand des Vertrages

Die vorliegenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Leistungen der EBS Executive Education GmbH im Rahmen des Interim Executives Programmes (im Folgenden „Studiengang“) regeln die Erbringung von Schulungsleistungen im Rahmen des Studiengangs sowie sonstige hiermit im Zusammenhang stehende Leistungen. Die Wissenschaftliche Leitung des Studiengangs liegt beim Market Management Institute der European Business School (EBS) International University Schloss Reichartshausen. Die Vertragsleistungen und die Teilnahmevoraussetzungen sind im jeweiligen veröffentlichten Katalog (Papierform oder elektronisch im Internet unter <http://www.ebs-mmi.de>) enthalten. Vertragspartner sind die EBS Executive Education GmbH sowie der zum Studiengang zugelassene Teilnehmer.

2 Bewerbung

2.1 Das Angebot des Studiengangs durch die EBS Executive Education GmbH erfolgt stets freibleibend.

2.2 Der Antrag auf Zulassung zum Studiengang muss vom Bewerber schriftlich an das Market Management Institute, Hauptstraße 31, 65375 Oestrich-Winkel, gerichtet werden. Dem Antrag auf Zulassung (Anmeldebogen) sind die nachfolgend aufgeführten Unterlagen beizufügen:

- a. Lebenslauf mit Angabe des Ausbildungsweges und des bisherigen beruflichen Werdegangs
- b. ein aktuelles Lichtbild
- c. eine unterzeichnete und mit Datum versehene Erklärung des Bewerbers, aus der sich ergibt, dass er die „Geschäftsbedingungen“ sowie die „Programmgebühren und Zahlungsbedingungen“ kennt und als Vertragsbestandteil anerkennt.

3 Zulassung

3.1 Der Wissenschaftliche Leiter des Studiengangs entscheidet im Falle der Erfüllung der Zulassungskriterien (abgeschlossenes Studium und/oder Berufserfahrung) im eigenen Ermessen über die Zulassung des Bewerbers zum Studiengang. Im Falle einer erforderlichen Anerkennung vergleichbarer Qualifikationen basiert die Zulassung zum Studium auf einer nichtanfechtbaren Entscheidung des Zulassungsausschusses. Ein Rechtsanspruch auf Zulassung besteht nicht. Durch Übersendung einer schriftlichen Zulassungsbestätigung der EBS Executive Education GmbH an den Bewerber kommt zwischen diesen Beteiligten das Vertragsverhältnis zustande. Gemeinsam mit der Zulassungsbestätigung erhält der zugelassene Teilnehmer die Rechnung.

3.2 Teilnehmer, die von ihrem Arbeitgeber zum Studiengang angemeldet werden, treten gegenüber der EBS Executive Education GmbH gesamtschuldnerisch als Vertragspartner auf. Sollte seitens des anmeldenden Auftraggebers keine Zahlung der Studiengebühren erfolgen, so ist die EBS Executive Education GmbH berechtigt, diese direkt dem einzelnen Teilnehmer dieses Arbeitgebers in Rechnung zu stellen. Die Gültigkeit von Vereinbarungen im Innenverhältnis zwischen dem Teilnehmer und seinem Arbeitgeber bleiben hiervon unberührt.

4 Zahlungsbedingungen, Verzug

4.1 Rechnungen der EBS Executive Education GmbH sind sofort nach Erhalt ohne Abzug zur Zahlung fällig.

4.2 Der Teilnehmer ist nur dann berechtigt, fällige Forderungen zu mindern oder nicht zu zahlen, sofern der Anbieter die Begründung für Beanstandungen akzeptiert hat. Insbesondere berechtigt die nur zeitweise Teilnahme am Programm oder das Nichterreichen des Bildungsziels (etwa Nichtbestehen von Prüfungen) nicht zu einer Minderung der Vergütung. Ferner ist das Ausbleiben erwarteter Zuschüsse Dritter zu den Bildungsaufwendungen kein berechtigter Grund für eine Zahlungsverweigerung.

4.3 Bei Nichteinhaltung einer Zahlungsfrist ist die EBS Executive Education GmbH berechtigt, den Teilnehmer vom Studiengang auszuschließen, sofern sie nach Ablauf der jeweiligen Zahlungsfrist eine angemessene Nachfrist zur Zahlung gesetzt hat und gegenüber dem Teilnehmer schriftlich erklärt hat, sie werde ihn nach erfolglosem Ablauf der Nachfrist vom Studium ausschließen.

4.4 Bei Zahlungsverzug ist die EBS Executive Education GmbH berechtigt, Verzugszinsen in Höhe von 5 % p. a. über dem jeweils gültigen Basiszinssatz zu berechnen. Dem Teilnehmer ist der Nachweis, dass ein geringerer Schaden entstanden ist, nicht abgeschnitten.

5 Rücktrittsrechte, Vertragsaufhebung, Änderungen

5.1 Die EBS Executive Education GmbH ist bis drei Wochen vor Beginn des Studiengangs berechtigt, von dem Vertrag zurückzutreten, sofern sich bis zu diesem Zeitpunkt eine nicht hinreichende Teilnehmerzahl für den Studiengang angemeldet hat. Als nicht hinreichend gilt grundsätzlich eine Teilnehmerzahl von weniger als 15 Personen. Der EBS Executive Education GmbH steht es jedoch im Einzelfall frei, das Programm auch mit einer geringeren Anzahl von angemeldeten Teilnehmern durchzuführen. Hat der Teilnehmer bereits Studiengebühren an die EBS Executive Education GmbH gezahlt, werden ihm diese in gezahlter Höhe erstattet. Weitergehende Ansprüche des Teilnehmers sind ausgeschlossen.

5.2 Ein Rücktritt seitens des Teilnehmers ist nur bis zum ersten Veranstaltungstag möglich. Im Falle des Rücktritts wird eine Schadenspauschale in Höhe von 75 % der Studiengebühren erhoben, wenn kein qualifizierter Ersatzteilnehmer gefunden werden kann. Wenn es der EBS Executive Education GmbH gelingt, den freiwerdenden Studienplatz mit einem anderen qualifizierten Bewerber zu besetzen, reduziert sich die Schadenspauschale auf 25 % der Studiengebühren. Die Schadenspauschale umfasst auch den entgangenen Gewinn der EBS Executive Education GmbH. Die darüber hinaus bereits gezahlten Studiengebühren werden erstattet. Dem Teilnehmer steht der Nachweis offen, dass der EBS Executive Education GmbH kein oder ein wesentlich geringerer Schaden entstanden ist. Weitergehende Ansprüche des Teilnehmers sind ausgeschlossen.

5.3 Nach Zulassung zum Studiengang ist das Recht zur ordentlichen Kündigung des Vertrages durch den Teilnehmer ausgeschlossen. Dieses gilt auch für den Fall, dass die für einen Aufenthalt am Veranstaltungsort gegebenenfalls erforderlichen Aufenthaltsgenehmigungen oder Visa bei den zuständigen staatlichen Stellen nicht oder verspätet erteilt werden. Dieses gilt darüber hinaus für den Fall, dass Prüfungsleistungen, unabhängig davon, ob sie Voraussetzung für die Teilnahme an nachfolgenden Teilen des Studiengangs sind oder nicht, endgültig nicht bestanden sein sollten, der Teilnehmer von den gegebenenfalls folgenden Prüfungen ausgeschlossen und ein Titel nicht mehr erworben werden kann. Die Vorlesungsveranstaltungen können weiterhin besucht werden; hierüber wird eine Teilnahmebestätigung ausgestellt. Die Verpflichtung zur Tragung der Gesamtstudiengebühr bleibt auf jeden Fall bestehen. Das Recht zur außerordentlichen Kündigung des Vertrages bleibt hiervon jedoch unberührt.

5.4 Die EBS Executive Education GmbH kann nach Beginn des Studiengangs nur bei Vorliegen eines wichtigen Grundes mit sofortiger Wirkung schriftlich kündigen. Eine Rückerstattung der Studiengebühr ist in diesem Falle ausgeschlossen. Dies gilt insbesondere im Falle einer schuldhaften Täuschung im Rahmen des Bewerbungs- oder Prüfungsverfahrens und für den Fall, dass der Teilnehmer durch sein persönliches Verhalten (z.B. wiederholte Störung des Programms, Verstoß gegen wesentliche vertragliche Pflichten, Abgabe unzutreffender Erklärungen bei Anmeldung) Anlass für eine solche Kündigung gibt. Die EBS Executive Education GmbH ist in den vorgenannten Fällen jederzeit berechtigt, den entsprechenden Teilnehmer vom Studiengang auszuschließen. Sie behält im Falle eines durch den Teilnehmer veranlassten Ausschlusses ihren Anspruch auf die volle Vergütung.

5.5 Die Wahl der eingesetzten Methoden und Hilfsmittel obliegen der EBS Executive Education GmbH. Geringfügige Änderungen in den Inhalten und der Zeitdauer des Studiengangs bleiben vorbehalten. Sie berechtigen den Teilnehmer nicht zur Vertragskündigung. Sollten Referenten ihre Teilnahme absagen müssen, bemüht sich die EBS Executive Education GmbH um eine Verschiebung der Veranstaltung oder einen geeigneten Ersatzreferenten. Für den Fall, dass wesentliche Studieninhalte ausfallen, ermäßigt sich die Studiengebühr anteilig. Eine weitergehende Haftung der EBS Executive Education GmbH ist ausgeschlossen.

5.6 Die Wahl von Zeit und Ort der Programmdurchführung obliegt der EBS Executive Education GmbH. Sie behält sich vor, den angekündigten zeitlichen Beginn des Programms zu ändern oder den Ort der Programmdurchführung zu verlegen, falls dies aus organisatorischen Gründen notwendig wird. Der Teilnehmer kann innerhalb von einer Woche ab Datum der Änderungsmitteilung von dem Vertrag zurücktreten und Rückerstattung der bereits gezahlten Vergütung verlangen, insoweit ihm eine Teilnahme zu den neuen Bedingungen aus organisatorischen Gründen nicht zumutbar ist. Weitergehende Ansprüche des Teilnehmers sind ausgeschlossen. Eine Verlegung des zeitlichen Beginns um weniger als zwei Stunden sowie eine Verlegung des Ortes innerhalb des Rhein-Main-Gebietes berechtigt den Teilnehmer grundsätzlich nicht zu Rücktritt oder Vertragskündigung.

6 Widerrufsbelehrung

6.1 Dem Teilnehmer – wenn er Verbraucher und nicht Kaufmann ist – steht ein Widerrufsrecht gem. § 312 b BGB und § 312 d BGB in Verbindung mit § 355 BGB zu. Die Vertragserklärung kann innerhalb von 2 Wochen ohne Angabe von Gründen in Textform oder durch Rücksendung der Sache widerrufen werden. Die Frist beginnt frühestens mit Erhalt dieser Belehrung. Zur Wahrung der Widerrufsfrist genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs. Der Widerruf ist zu richten an: EBS Executive Education GmbH, Hauptstraße 31, 65375 Oestrich-Winkel. Die Pflicht zur Leistung seitens der EBS Executive Education GmbH besteht erst nach Ablauf der Widerrufsfrist. Das Widerrufsrecht erlischt vorzeitig, wenn mit ausdrücklicher Zustimmung des Teilnehmers die EBS Executive Education GmbH mit der Ausführung der Dienstleistung begonnen hat oder der Teilnehmer diese selbst veranlasst hat.

6.2 Im Falle eines wirksamen Widerrufs sind die beiderseits empfangenen Leistungen zurückzugewähren und gegebenenfalls bezogene Nutzung (z. B. Zinsen) herauszugeben.

7 Urheberrechte, Nutzungsrechte

7.1 Alle Rechte, auch die der Übersetzung, des Nachdrucks und der Vervielfältigung der Schulungsunterlagen – auch als elektronische Dokumente (bspw. „*.pdf“) – und Lernprogramme, oder von Teilen daraus, behält sich die EBS Executive Education GmbH vor. Kein Teil der Unterlagen darf – auch auszugsweise – ohne schriftliche Genehmigung der EBS Executive Education GmbH – auch nicht für Zwecke der Unterrichtsgestaltung – vervielfältigt, verarbeitet, verändert, verbreitet, noch sonst zur öffentlichen Wiedergabe verwendet werden.

7.2 In dem Studiengang wird ggf. Software eingesetzt, die durch Urheber- und Markenrechte geschützt ist. Diese Software darf weder kopiert noch in sonstiger maschinenlesbarer Form verarbeitet und nicht aus dem Seminarraum entfernt werden. Zum Schutz der Systeme der EBS Executive Education GmbH dürfen Software und Dateien, die der Teilnehmer selbst mitbringt, nur nach ausdrücklicher Genehmigung durch die EBS Executive Education GmbH auf den Schulungsrechnern verwendet werden. Bei Zuwiderhandlungen behält sich die EBS Executive Education GmbH Schadensersatzforderungen vor.

8 Haftung

8.1 Die EBS Executive Education GmbH haftet bei vorsätzlich verursachten Schäden in voller Höhe. Im Falle grob fahrlässig verursachter Schäden haftet die EBS Executive Education GmbH hingegen nur in Höhe des vorhersehbaren Schadens, der durch die Sorgfaltspflicht verhindert werden soll. Bei einfacher Fahrlässigkeit haftet die EBS Executive Education GmbH nur im Falle der Verletzung einer so vertragswesentlichen Pflicht, dass die Erreichung des Vertragszwecks gefährdet ist. In diesem Fall haftet die EBS Executive Education GmbH gegenüber dem Teilnehmer allein auf Ersatz des Schadens, der typisch und vorhersehbar war. Sollte die EBS Executive Education GmbH zum Ersatz vergeblicher Aufwendungen verpflichtet sein, gilt das Vorstehende entsprechend.

8.2 Die EBS Executive Education GmbH haftet nicht für den Verlust, die Beschädigung oder den Untergang von Sachen des Teilnehmers im Zusammenhang mit der Durchführung des Studiengangs, soweit dies nicht auf vorsätzliches oder grob fahrlässiges Verhalten der EBS Executive Education GmbH zurückzuführen ist.

8.3 Die EBS Executive Education GmbH haftet nicht für Schäden, die durch höhere Gewalt, Aufruhr, Kriegs- und Naturereignisse sowie sonstige, von ihr nicht zu vertretende Vorkommnisse (z. B. Streik, Aussperrung, Verkehrsstörung, Verfügung in- und ausländischer staatlicher Stellen) oder auf nicht schuldhaft verursachte, technische Störungen, etwa des EDV-Systems, zurückzuführen sind. Als höhere Gewalt gelten auch Computerviren oder vorsätzliche Angriffe auf EDV-Systeme durch „Hacker“, sofern jeweils angemessene Schutzvorkehrungen hiergegen getroffen wurden.

8.4 Soweit die Haftung der EBS Executive Education GmbH ausgeschlossen oder beschränkt ist, gilt dies auch für ihre Angestellten, Arbeitnehmer, Vertreter und Erfüllungsgehilfen.

9 Datenschutz

9.1 Der Teilnehmer wird hiermit gemäß Bundesdatenschutzgesetz davon unterrichtet, dass die EBS Executive Education GmbH seine vollständige Anschrift sowie weitere auftragsspezifische Details in maschinenlesbarer Form speichert und für Aufgaben, die sich aus dem Vertrag ergeben, maschinell verarbeitet. Die EBS Executive Education GmbH gewährleistet die vertrauliche Behandlung dieser Daten.

9.2 Die EBS Executive Education GmbH verpflichtet sich, die ihr vom Teilnehmer mitgeteilten personenbezogenen Daten, insbesondere Name, Anschrift, Alter, Rechnungsangaben, vertraulich zu behandeln und Dritten nicht zugänglich zu machen. Sie wird durch entsprechende Maßnahmen (§ 9 BDSG) und die Verpflichtung ihrer Mitarbeiter dafür Sorge tragen, dass diese Verschwiegenheitspflicht während der Laufzeit der Inanspruchnahme von Leistungen der EBS Executive Education GmbH und nach deren Ende aufrechterhalten bleibt.

9.3 Die EBS Executive Education GmbH ist berechtigt, die personenbezogenen Daten zum Zwecke der Beratung, Werbung und Marktforschung zu nutzen. Eine Weitergabe der personenbezogenen Daten der Teilnehmer an Dritte, insbesondere zu den vorgenannten Zwecken ist ausgeschlossen, sofern der Teilnehmer nicht dazu sein ausdrückliches Einverständnis erklärt.

10 Anwendbares Recht, Gerichtsstand

10.1 Diese Vereinbarung unterliegt dem Recht der Bundesrepublik Deutschland.

10.2 Gerichtsstand für alle Streitigkeiten aus dem Vertragsverhältnis ist Wiesbaden, wenn die im Klageweg in Anspruch zu nehmende Vertragspartei nach Vertragsabschluss ihren Wohnsitz oder gewöhnlichen Aufenthaltsort aus dem Geltungsbereich der Zivilprozessordnung verlegt oder ihr Wohnsitz oder gewöhnlicher Aufenthalt im Zeitpunkt der Klageerhebung nicht bekannt ist. Wiesbaden ist weiter Gerichtsstand, sofern der Vertragspartner der EBS Executive Education GmbH Kaufmann oder eine Handelsgesellschaft ist.

11 Schriftform, Fortbestehen des Vertrages

11.1 Die Parteien verpflichten sich, Änderungen und Ergänzungen der Vertragsbedingungen schriftlich zu treffen. Dieses gilt auch für die Schriftformerfordernis gem. dieser Ziffer 11 der Allgemeinen Geschäftsbedingungen.

11.2 Bei Unwirksamkeit einzelner Vertragsbestandteile bleibt die Fortgeltung des Vertrages im übrigen unberührt.

Stand September 2009

www.ebs.edu



EBS Executive Education GmbH
Hauptstraße 31
65375 Oestrich-Winkel
GERMANY

Telefon +49 6723 8888 500
Telefax +49 6723 8888 600
info@ee.ebs.edu
www.ebs.edu/ee

■ Programmleitung:
Market Management Institute
Hauptstraße 31
65375 Oestrich-Winkel
GERMANY

Patricia Christen
Telefon +49 6723 8888 351
patricia.christen@ebs.edu
www.ebs-mmi.de

Bitte reichen Sie folgende Unterlagen
beim Market Management Institute
ein, wenn Sie am Interim Executives
Programme teilnehmen wollen:

- Anmeldebogen
(die beiden folgenden Seiten)
- Lebenslauf mit Angabe des Aus-
bildungsweges und des bisherigen
beruflichen Werdegangs
- ein Lichtbild (Passbildgröße)

Anmeldebogen
bitte einsenden an:

Market Management Institute
Hauptstraße 31
65375 Oestrich-Winkel
GERMANY

Telefon +49 6723 8888 351
Telefax +49 6723 8888 450



Anmeldebogen Interim Executives Programme

Ich möchte am Interim Executives Programme teilnehmen.

Adresse privat

.....
Titel, Name, Vorname

.....
Straße, Nr.

.....
PLZ, Ort

.....
Telefon

.....
Fax

.....
Mobil

.....
E-Mail

Adresse geschäftlich

.....
Firma

.....
Position

.....
Abteilung

.....
Straße, Nr.

.....
PLZ, Ort

.....
Telefon

.....
Fax

.....
Mobil

.....
E-Mail

Präferierte Postadresse

privat

geschäftlich

Präferierte E-Mail-Adresse

privat

geschäftlich

.....
Geburtsdatum und -ort

Schulbildung Allgemeine Hochschulreife Fachhochschulreife Sonstiges:

Institutionelle Bildung

Studium

.....

Ort

Fachrichtung

Abschluss

Datum

Berufsausbildung

.....

Sonstiges

.....

Berufliche Position

.....

Dieser Anmeldung füge ich bei:

- Lebenslauf mit Angabe des Ausbildungsweges und des bisherigen beruflichen Werdegangs
- ein Lichtbild (Passbildgröße)

Erklärung

Hiermit bestätige ich verbindlich die Richtigkeit meiner Anmeldung zum Interim Executives Programme. Die Geschäftsbedingungen sowie die Programmgebühren und Zahlungsbedingungen der EBS Executive Education GmbH habe ich zur Kenntnis genommen und erkenne sie als Vertragsbestandteil an.

.....
Ort, Datum

.....
Unterschrift Bewerber

Zusätzlich, falls Kosten vom Arbeitgeber

übernommen werden:

.....
Unterschrift Arbeitgeber

.....
Firmenstempel

Die erhobenen Daten sind nur zur internen Verwendung der EBS Executive Education GmbH und des Market Management Institute bestimmt. Sie werden Dritten nur als Auswertung des Gesamtjahrgangs (in aggregierter Form und ohne Namensnennung) zur Verfügung gestellt. Bitte teilen Sie der EBS Executive Education GmbH und dem Market Management Institute Änderungen der Daten umgehend mit.