



RDG LIVE-ONLINE-TRAINING

JULI 2021



INHALTSVERZEICHNIS

1	Allgemeine Informationen	4
1.1	Aufbau	4
1.2	Ablauf.....	4
1.3	Bildungsstruktur bzw. Zielgruppendefinition.....	5
1.3.1	Fachwissen	5
1.3.2	Vertiefungswissen	6
1.3.3	Expertenwissen	6
1.4	Softwarehinweis	7
2	Nutzen und Inhalte der Live-Online-Trainings Fachwissen.....	9
2.1	Jahresabschluss.....	9
2.2	Kapitaldienstfähigkeit	10
2.3	Planung	10
2.4	Betriebswirtschaftliche Auswertungen (BWA)	11
2.5	Geschäftskundenbetreuung – Live-Online-Trainings-Reihe (GSK-Reihe).....	12
3	Nutzen und Inhalte der Live-Online-Trainings Vertiefungswissen	18
3.1	Jahresabschluss.....	18
3.2	Kapitaldienstfähigkeit.....	19
3.3	Planung	21
4	Nutzen und Inhalte der Live Online-Trainings Expertenwissen	24
4.1	Jahresabschluss.....	24
4.2	Planung	26
4.3	Betriebswirtschaftliche Auswertungen (BWA)	27
4.4	Branchen - Spezial	28
4.5	Kundenkalkulationen	29
4.6	Kundenbetreuung in der Sanierung.....	30
4.7	IFRS-Kompakt – Live-Online-Trainings-Reihe.....	33
4.8	Live-Online-Training Spezial.....	34
5	RDG-Spezialangebot: Individuelle Live-Online-Training-Konzepte	37
5.1	Der Berater als Krisenmanager – Umgang mit Corona-Auswirkungen bei gewerblichen Kunden..	37
5.2	Ausgewählte Live-Online-Trainings als Reihenveranstaltung (BWA – Planung – KDF)	39
6	Übersicht Live-Online-Trainings	37

RDG-LIVE-ONLINE-TRAINING

AUFBAU & ABLAUF

1 Allgemeine Informationen

1.1 Aufbau

RDG Online-Trainings sind LIVE! Sie zeichnen sich durch ihre hohe Interaktivität für die Teilnehmer aus. Unsere Referenten treten bereits unmittelbar nach dem jeweiligen Einloggen des Teilnehmers in den Kursraum in direkten Kontakt mit ihm. Und auch während der Veranstaltung nehmen die Teilnehmer Einfluss auf das Geschehen durch permanente Interaktionen. Im Mittelpunkt steht dabei der Gruppenchat. Hier darf - nein SOLL - sich sogar jeder Teilnehmer aktiv in das Live-Online-Training einbringen - inhaltlich und mit Meinungen. Unmittelbar nach dem Live-Online-Training stehen wir Ihnen noch die gewünschte Zeit für direkten Austausch zur Verfügung. Apropos Meinungen: Dass wir Ihr Feedback haben wollen, versteht sich für uns von selbst.

Machen Sie mit, loggen Sie sich ein, erleben Sie den Unterschied – LIVE! DIALOG! ONLINE!

Die praxisorientierte Inhaltsvermittlung, die von den gemeinsamen Interaktionen lebt, erklärt auch die Begrenzung auf max. 15 Teilnehmer. Bei reinen Trainingsthemen sind diese sogar auf max. 10 Teilnehmer beschränkt. Zeitlich sind die Live-Online-Trainings auf 90 Minuten ausgelegt. Dies hat sich als optimaler Zeitraum in Bezug auf die Vermittlung von Fachwissen allgemein etabliert.

Themenabhängig gibt es zur Vorbereitung und/oder zur Nutzung während des Live-Online-Trainings das Vorbereitungs-Handout.

1.2 Ablauf

Der zeitliche Ablauf eines Live-Online-Trainings stellt sich exemplarisch wie folgt dar:

1. Teilnehmer können sich über die jeweilig zuständige Akademie der Kreditinstitute oder die RDG-Akademie-Homepage anmelden. Die Ausschreibung erfolgt spätestens ca. 6 Wochen vor Seminarbeginn. Melden sich die Teilnehmer über die RDG-Akademie-Homepage, reicht die RDG im Falle einer Zugehörigkeit des Anmelders zu einem Kreditinstitut die Meldungen an die jeweilige Akademie weiter.
2. 10 Tage vor dem eigentlichen Termin entscheidet die RDG, ob das Live-Online-Training stattfindet. Dies ist gleichzeitig der kostenfreie Stornierungszeitraum. Der Anmeldeschluss ist 5 Tage vor Beginn. Die Mindestteilnehmerzahl beträgt in der Regel 5 Personen.

Die Teilnehmer erhalten daraufhin eine Registrierungs-Mail mit den Zugangsdaten, mit denen eine jederzeitige Anmeldung möglich ist. Spätestens einen Tag vor Beginn sollte die Registrierung über den Link erfolgt sein.

RDG-Live-Online-
Training:

LIVE!
DIALOG!
ONLINE!

Einfach
registrieren!

Über
RDG-Akademie.de
oder
Ihre zuständige
Akademie

1 Allgemeine Informationen

3. Mit der Anmeldebestätigung erhalten die Teilnehmer direkt einen Teilnehmer-Button für das Live-Online-Training. Dieser ist auch in der Erinnerungsmail enthalten, die 1 Tag und 1 Stunde vor Beginn versendet wird. Themenabhängig gibt es zur Vorbereitung und/oder zur Nutzung während des Live-Online-Trainings das Vorbereitungs-Handout.
4. 30 Minuten vor Beginn wird der Kursraum geöffnet. In dieser Zeit haben die Teilnehmer die Gelegenheit, bei Bedarf etwaige technische Hürden (z.B. Einstellungen am PC) zu klären.
5. Fünf Minuten vor Beginn erfolgt die Einwahl der Teilnehmer über die vorab zugesandten Telefonkonferenzeinwahldaten.
6. Nach dem Live-Online-Training: Themenabhängig wird den Teilnehmern per E-Mail ein Link zugesandt, über den ein Handout im Nachgang an das Live-Online-Training heruntergeladen werden kann.

1.3 Bildungsstruktur bzw. Zielgruppendefinition

Die Bildungsstruktur ist so aufgebaut, dass die Live-Online-Trainings in Abhängigkeit von der fachlichen Vorbildung in drei Teilbereiche aufgliedert sind:



1.3.1 Fachwissen

Unsere Live-Online-Trainings, die Fachwissen vermitteln, sind ein fortwährendes Thema für (Berufs- bzw. thematische Quer-) Einsteiger in das gewerbliche Firmenkundengeschäft sowie für Fortgeschrittene gleichermaßen - und das gilt nicht nur für das originäre Kreditgeschäft, sondern für Alle, für Betriebswirte wie für Nicht-Kaufleute.

Mit ihren Inhalten sind diese Live-Online-Trainings auch bestens geeignet für Wiedereinsteiger, die nach jahrelanger Themenpause ihr Wissen auffrischen möchten und gleichermaßen für Interessierte aus dem Privatkundengeschäft, Individualcoaching, Vermögensbetreuung, der Baufinanzierung, Revision etc.

RDG-Bildungsstruktur:

Auf die Vorkenntnisse kommt es an!

Live-Online-Training
Fachwissen

Für Alle!

Grundlagenschaffende
Inhalte
geben Orientierung

Die Teilnehmer verfügen über erste Erfahrungen zu dem angebotenen Thema. Ihre fachlichen Vorkenntnisse sind insgesamt jedoch noch recht gering, so dass die grundlagen-schaffenden Inhalte vor allem Orientierung geben.

Vermittelt wird Basis-Wissen, so dass diese Live-Online-Trainings für Mitarbeiter aus den Bereichen Markt und Marktfolge grundsätzlich gleichermaßen geeignet sind.

1.3.2 Vertiefungswissen

Ziel unserer Live-Online-Trainings, die Vertiefungswissen vermitteln, ist das Erlernen und Anwenden von Qualifikationen, die die Anwendungssicherheit gewährleisten - durch Vermittlung tiefergehender Inhalte, Festigung von Wissen und Erlernen von Techniken für eine strukturierte Anwendung der Kenntnisse und des Wissens am Arbeitsplatz. Live-Online-Trainings mit Vertiefungswissen dienen dazu, die Präzision der täglichen Arbeitsinhalte und die Arbeitseffizienz signifikant zu erhöhen.

Die Zielgruppe für diese Live-Online-Trainings ist gut qualifiziert und hat meist langjährige Erfahrungen im gewerblichen Firmenkundengeschäft gesammelt, gegebenenfalls an ihrem derzeitigen Arbeitsplatz. Diese Mitarbeiter haben es in der Praxis mit komplexeren Aufgabenstellungen zu tun.

Diese Live-Online-Trainings richten sich gleichermaßen an Mitarbeiter aus den Bereichen Markt und Marktfolge, sofern es nicht eine inhaltsbedingte ausdrückliche Trennung zwischen den Funktionsbereichen gibt.

1.3.3 Expertenwissen

Aufgrund der thematischen Ausrichtung unserer Expertenwissen-Live-Online-Training ist es von großem Vorteil, wenn die Teilnehmer auf Erfahrungen in diesem Gebiet zurückgreifen können.

Diese Live-Online-Trainings richten sich aufgrund ihrer thematischen Differenzierung in erster Linie an Spezialisten. Diese Themen-Spezialisten sind entweder als Gewerbe- oder Firmenkundenbetreuer oder auch als Intensivbetreuer, Kreditanalyst, Sanierer, Abwickler, Revisoren oder in noch ganz anderen Funktionen in Ihrem Haus tätig.

Besucht werden können diese Live-Online-Trainings grundsätzlich von Mitarbeitern aus den Bereichen Markt und Marktfolge. Mitunter sind die gebotenen Inhalte jedoch nicht für beide Seiten gleichermaßen relevant. Falls gewünscht, können die Live-Online-Trainings auch getrennt nach Markt und Marktfolge durchgeführt werden oder es gibt eine inhaltsbedingte ausdrückliche Trennung zwischen den Funktionsbereichen.

Live-Online-
Training
Vertiefungs-
wissen

Für Aufsteiger!

Zur Erhöhung von
Arbeitseffizienz
&
Präzision
täglicher Arbeitsinhalte

Live-Online-
Training
Expertenwissen

Für Spezialisten!

Zur Vertiefung von
vorhandenem Fachwissen
&
thematischer Differenzierung

1 Allgemeine Informationen

1.4 Softwarehinweis

Die RDG führt Ihre Live-Online-Trainings standmäßig mit der Software GoTo-Training durch. Hierdurch gibt es folgende Einwahlmöglichkeiten:

⇒ **Nutzung des Arbeitsplatzrechners (Thin-Client / sog. Terminalserver-Lösungen)**

Folgende Softwareprogramme werden für die Einwahl benötigt:

- GoToOpener
- GoToMeeting
- Telefonanschluss, da die Audioübertragung optional über eine Telefonkonferenz erfolgt, was Verbindungsprobleme übers Internet vorbeugt

⇒ **Nutzung eines separaten Rechners (Fat Client oder auch privat)**

- Windows XP oder höher bzw. Mac OS X 10.7 (Mountain Lion) oder höher
- Breitbandverbindung (empfohlen) mit 1+ MBit/s
- Browser: Google Chrome v39.0 oder höher, Mozilla Firefox v34 oder höher, Microsoft Edge oder höher, Safari
- Software: GoToTraining Desktopanwendung sowie JavaScript aktiviert
- 2 GB oder mehr RAM
- Telefonanschluss, da die Audioübertragung optional über eine Telefonkonferenz erfolgt, was Verbindungsprobleme übers Internet vorbeugt

⇒ **Nutzung eines Tablets**

Systemanforderungen Teilnahme über die GoToTraining-App:

- Internetverbindung über WiFi empfohlen
- Kostenlose GoToTraining-App aus dem Google Play Store bzw. Apple/iTunes-Store
- Idealerweise Headset-Verwendung empfohlen
- Telefonanschluss, da die Audioübertragung optional über eine Telefonkonferenz erfolgt, was Verbindungsprobleme übers Internet vorbeugt
- Ab Android 4.0 bzw. iOS 8.0 – oder jeweils neuer

Allgemein bitten wir Sie, den nachfolgenden Link bzgl. der Systemvoraussetzungen zu testen:

<https://support.logmeininc.com/gotowebinar/system-check-attendee>

⇒ **Ergänzender Hinweis**

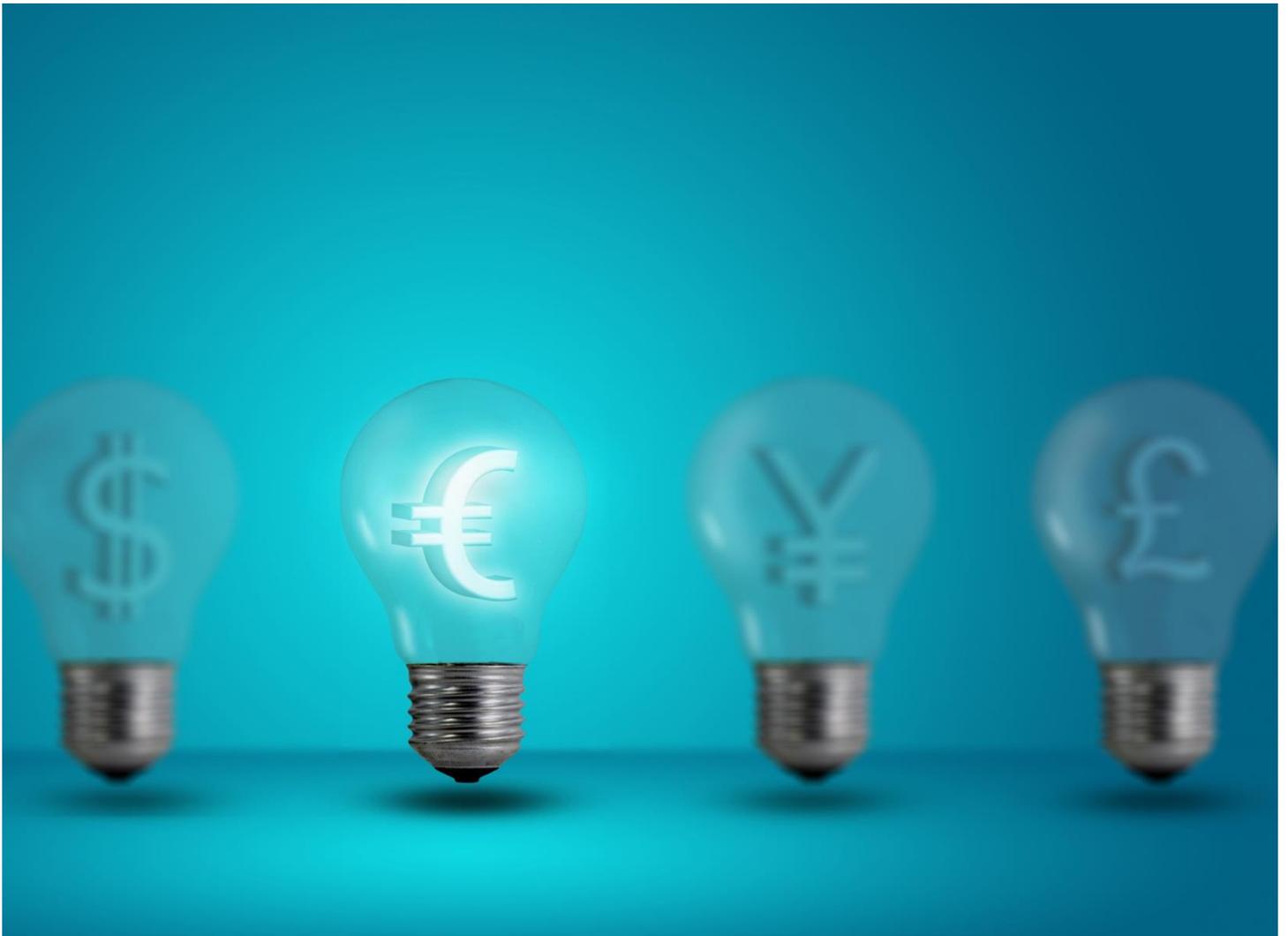
Wir haben bereits positive Erfahrungen mit folgenden weiteren Softwarelösungen gemacht:

- ❖ vitero
- ❖ Adobe Connect
- ❖ FastViewer
- ❖ ZOOM
- ❖ Skype for Business
- ❖ Microsoft Teams
- ❖ Cisco WebEx

Einwahl über:
GoToOpener &
GoToTraining

Einwahl über
separaten
Rechner:
GoToTraining
Desktop-
anwendung

Einwahl über
Tablet:
GoToTraining-
App



RDG-ANGEBOT FÜR LIVE-ONLINE-TRAININGS

FACHWISSEN

2 Nutzen und Inhalte der Live-Online-Trainings Fachwissen

2.1 Jahresabschluss

EINSTIEG IN DIE JAHRESABSCHLUSSBEURTEILUNG – WO FINDE ICH WAS? (WFE-001)

Nutzen für die Teilnehmer

- Was ein Jahresabschluss ist und wann er erstellt wird
- Wissen, was vom Kunden verlangt werden kann
- Klarheit über die Bestandteile und die bedeutendsten Positionen des Jahresabschlusses

Inhalt

- Wer erstellt Jahresabschlüsse und warum?
- Bestandteile eines Jahresabschlusses und deren Bedeutung für die Beurteilung
- Einfluss der Rechtsform und Größenklassen auf die Bestandteile der Jahresabschlüsse
- Aufbau von Gewinn- und Verlustrechnung und Bilanz in relevanten Positionen

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG - WAS HINTER DEN ZAHLEN STECKT (WFE-002)

Nutzen für die Teilnehmer

- Wissen um die Bedeutung der Gewinn- und Verlustrechnung in der Bonitätsbeurteilung
- Verständnis um die Wechselwirkungen in der Gewinn- und Verlustrechnung
- Einfacher Umgang mit Erfolgskennzahlen
- Erkennen typischer Problemstellungen in der Erfolgsrechnung

Inhalt

- Vorstellung des Zustandekommens der einzelnen Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung
- Logik der Erfolgsrechnung
- Zusammenhänge in der Gewinn- und Verlustrechnung
- Entscheidende Erfolgskennzahlen
- Feststellung und Abschätzung der Klärungsnotwendigkeit von Informationslücken

Jahresabschluss:
Wer? Was? Wie?
Warum? – Wir
schaffen Klarheit!

GuV:
Zusammenhänge
verstehen!

Bilanz:
Wissen, was hinter
den Zahlen
steckt!

BILANZ – WAS HINTER DEN ZAHLEN STECKT (WFE-003)

Nutzen für die Teilnehmer

- Unterscheidung zwischen guten / schwachen Bilanzen unter Bewertungsaspekten
- Grundlagen der Bewertung von Bilanzpositionen
- Sicherheit über den Aufbau der Bilanz und Klarheit über die Bestandteile
- Verständnis für die Wirkungen der Erfolgsrechnung auf die Bilanz
- Feststellung und Abschätzung der Klärungsnotwendigkeit von Informationslücken

Inhalt

- Was hinter den Bilanz-Positionen steckt
- Logik bzw. „Geheimnisse“ des Zustandekommens von Bilanz-Positionen
- Erlernen, wodurch sich Bilanzpositionen verändern
- Bewertungsprinzipien
- Beziehungen zwischen Gewinn- und Verlustrechnung und Bilanz

2.2 Kapitaldienstfähigkeit

KAPITALDIENSTFÄHIG JA ODER NEIN? – GRUNDLAGEN FÜR DAS GEWERBLICHE KREDITGESCHÄFT (WFE-006)

Nutzen für die Teilnehmer

- Endlich Klarheit, warum die Kapitaldienstfähigkeit „in aller Munde ist“
- Ab sofort treffsicher einordnen können, ob der Kunde kreditwürdig ist

Inhalt

- Kennenlernen der Bestandteile der Kapitaldienstrechnung
- IST versus SOLL versus Pauschalen – Lernen Sie kennen, wann Sie mit welchen Fakten agieren und zu guten Ergebnissen kommen können

2.3 Planung

DER PLANUNGSPROZESS ALS EINSTIEG (WFE-007)

Nutzen für die Teilnehmer

- Warum soll der Kunde eigentlich eine Planung erstellen?
- Den Aufbau eines strukturierten Planungsprozesses kennenlernen.
- Welche Unterlagen fordere ich beim Kunden an?

Inhalt

- Anlässe für Planungserstellungen
- Vorteile und Ziele einer Planung?
- Mögliche Planungsfehler
- Die Unterscheidung von statischen und dynamischen Planungen

Sicher in der KDF!

Warum braucht
eigentlich jedes
Unternehmen
eine Planung?

2.4 Betriebswirtschaftliche Auswertungen (BWA)

BWA SCHNELLEINSTIEG – VERSTEHEN & EFFIZIENT NUTZEN (WFE-004)

Nutzen für die Teilnehmer

- Betriebswirtschaftliche Auswertungen und Summen- und Saldenlisten: Endlich richtig verstehen!
- Souveränität im Umgang mit Betriebswirtschaftliche Auswertungen / Summen- und Saldenlisten schafft Effizienz und klare Positionen im Kundengespräch
- Die Potenziale aus den Auswertungen holen für einen leichteren Umgang mit dem Kunden und dem Miteinander in Markt- und Marktfolge

Webinar-Inhalt

- Wenn die kundenseitig eingereichten unterjährigen Unterlagen spät kommen oder teilweise fehlen... - Erfahren Sie, was berechtigt ist, was nicht, was dazu gehört & wichtig ist, was Sie fordern können.
- Erlernen der Logik des Aufbaus der Summen- und Saldenliste – damit werden Sie souverän.
- Vorjahresvergleich, Bewegungsbilanz und Wertennachweis – Lernen Sie kennen, wann und wie sie diese Auswertungen sinnvoll einsetzen.

BWA – SICHERE ERGEBNISBEURTEILUNGEN DURCH MÄNGELBESEITIGUNGEN (WFE-005)

Nutzen für die Teilnehmer

- BWA's: Keine unsicheren Ergebnisse mehr - endlich plausible Zahlen im Handel!
- Aus den vorgelegten unterjährigen Zahlen eines Handelsunternehmens ein betriebswirtschaftlich korrektes Ergebnis ermitteln
- Betriebswirtschaftlich plausible Zahlen schaffen Transparenz über die wirtschaftlichen Verhältnisse des Kunden, klären den Finanzbedarf und geben Klarheit über die weiteren Betreuungsschritte

Webinar-Inhalt

- Die Gründe für die buchungsbedingten Mängel nachvollziehen können
- Lernen Sie kennen, wie Sie buchungsbedingte Vollständigkeitsmängel oder Zuordnungsfehler bei Handelsunternehmen sicher aufspüren und bereinigen
- Erarbeitung von Abgrenzungstechniken zur Schaffung aussagekräftiger Ergebnisse in den unterjährigen Zahlen von Handelsunternehmen

Unterjähriges
Kreditcontrolling:
Den Durchblick
haben!

BWA's: Endlich
plausible Zahlen!

2.5 Geschäftskundenbetreuung – Live-Online-Trainings-Reihe (GSK-Reihe)

Nutzen für die Teilnehmer

- Das Handwerkszeug für den Umgang mit Geschäftskunden erlernen
- Souveränität bei Bonitätsbeurteilungen von Geschäftskunden
- Verständnis betriebswirtschaftlicher Zusammenhänge bei kleinen Unternehmen schaffen
- Sicherstellung einer qualitativ hochwertigen und effizienten Kundenbetreuung - den Geschäftskunden ganzheitlich verstehen und beraten
- Möglichkeiten alternativer Finanzierungen kennen
- Positive und negative Kreditentscheidungen sauber begründen können

Hinweis: Die Inhalte der betriebswirtschaftlichen Grundlagen für die Geschäftskundenbetreuung bauen aufeinander auf und sind daher als Live-Online-Training-Reihe konzipiert, die aus verschiedenen Modulen besteht.

MODUL I: AUFBAU VON JAHRESABSCHLÜSSEN (WFM-001)

Inhalt

- Wer erstellt Jahresabschlüsse und warum?
- Bestandteile eines Jahresabschlusses und deren Bedeutung für die Beurteilung
- Aufbau von Gewinn- und Verlustrechnung und Bilanz in relevanten Positionen
- Jahresabschlusszahlen bei kleinen Unternehmen - Einordnung des Stellenwertes für die Unternehmen und die Finanzierer

MODUL II: JAHRESABSCHLUSSBEURTEILUNG MITTELS KENNZAHLEN – GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG (WFM-002)

Inhalt

- Vorstellung des Zustandekommens der einzelnen Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung
- Logik der Erfolgsrechnung
- Zusammenhänge in der Gewinn- und Verlustrechnung
- Kleine Unternehmen = kleine Zahlen – aber auch große Hebelwirkungen in der Gewinn- und Verlustrechnung – worauf bei kleinen Unternehmen besonders zu achten ist
- Entscheidende Erfolgskennzahlen
- Feststellung und Abschätzung der Klärungsnotwendigkeit von Informationslücken

Geschäftskunden:

Nur Relevantes!
In 10 Modulen!
Dann Sie sind fit!

Live-Online-Trainingsreihe
Geschäftskundenbetreuung

MODUL III: JAHRESABSCHLUSSBEURTEILUNG MITTELS KENNZAHLEN – BILANZ (WFM-003)

Inhalt

- Was hinter den Bilanz-Positionen steckt
- Logik bzw. „Geheimnisse“ des Zustandekommens von Bilanz-Positionen
- Erlernen, wodurch sich Bilanzpositionen verändern
- Kleine Unternehmen = kleine Zahlen – aber auch große Hebelwirkungen in der Bilanz – worauf bei kleinen Unternehmen besonders zu achten ist
- Beziehungen zwischen Gewinn- und Verlustrechnung und Bilanz
- Feststellung und Abschätzung der Klärungsnotwendigkeit von Informationslücken

MODUL IV: BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE AUSWERTUNGEN – SCHNELLEINSTIEG (WFM-004)

Inhalt

- Bestandteile einer Monatsauswertung
- Aufbau und Logik der Summen- und Saldenliste
- Vorjahresvergleich, Bewegungsbilanz und Wertennachweis – Lernen Sie kennen, wann und wie Sie diese Auswertungen sinnvoll einsetzen
- Einordnung des Stellenwertes der betriebswirtschaftlichen Auswertungen bei der Beurteilung der wirtschaftlichen Verhältnisse kleiner Unternehmen

MODUL V: BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE AUSWERTUNGEN – SICHERE ERGEBNISBEURTEILUNGEN DURCH MÄNGELBESEITIGUNGEN (WFM-005)

Inhalt

- Die Gründe für die buchungsbedingten Mängel nachvollziehen können
- Lernen Sie kennen, wie Sie buchungsbedingte Vollständigkeitsmängel oder Zuordnungsfehler bei Handelsunternehmen sicher aufspüren und bereinigen
- Valide Zahlen durch Abgrenzungen bei Handelsunternehmen

MODUL VI: GRUNDLAGEN DER KAPITALDIENSTFÄHIGKEITSERMITTLUNG (WFM-006)

Inhalt

- Kennenlernen der Bestandteile der Kapitaldienstrechnung
- IST versus SOLL versus Pauschalen – Lernen Sie kennen, wann Sie mit welchen Fakten agieren und zu guten Ergebnissen kommen können

MODUL VII: KONTOKORRENTBEDARFSERMITTLUNG – SCHNELL UND EINFACH (WFM-007)

Inhalt

- Wie hoch ist der rechnerische Finanzbedarf des Kunden?
- Kreditanträge des Kunden verproben
- Zusammenhänge von Liquiditätsflüssen kennenlernen

MODUL VIII: ANALYSE VON EINNAHMEN-ÜBERSCHUSS- RECHNUNGEN (EÜR) (WFM-008)

Inhalt

- Unterscheidungsmerkmale der EÜR zur „klassischen“ Gewinn- und Verlustrechnung aus dem Jahresabschluss
- Besonderheiten bei der Beurteilung von EÜR
- Notwendige Zusatzinformationen zur objektiven Beurteilung

MODUL IX: DAS GESCHÄFTSMODELL – DIE MARKTEINSCHÄTZUNG (WFM-009)

Inhalt

- Die Erfolgsfaktoren des Geschäftskunden in seinem Markt feststellen und bewerten können
- Nur mit einem Alleinstellungsmerkmal hat der Geschäftskunde langfristige Zukunftsperspektiven – wie Sie das feststellen können

MODUL X: DAS GESCHÄFTSMODELL – DIE UNTERNEHMENSLEITUNG (WFM-010)

Inhalt

- Die Kriterien erfolgreicher Unternehmensführung feststellen und bewerten können
- Kennenlernen, welche Führungsinstrumente für die Unternehmensführung gebraucht werden



RDG-ANGEBOT FÜR LIVE-ONLINE-TRAININGS

VERTIEFUNGSWISSEN



3 Nutzen und Inhalte der Live-Online-Trainings Vertiefungswissen

3.1 Jahresabschluss

Roter Faden GuV:
Wer ihn kennt,
weiß warum...!

STRUKTURIERT DURCH DIE GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG – EIN ROTER FADEN (WVE-004)

Nutzen für die Teilnehmer

- Der bewährte „Rote Faden“ der RDG: Die Gewinn- und Verlustrechnung strukturiert, fokussiert auf ihre Kernelemente, effizient und beurteilungssicher verarbeiten können
- Durch den Einsatz des „Rote Fadens“ der RDG: Ab sofort substanzielle Aussagen mit Erkenntnis-Mehrwerten generieren
- Die Nachhaltigkeit der Rentabilität des Kunden sicher bewerten können
- Veränderungen im Zeitablauf zielgerichtet hinterfragen

Inhalt

- Analyseschritte zur zeiteffizienten und zielsicheren dynamischen Analyse von Gewinn- und Verlustrechnungen
- Kennenlernen einer effizienten Struktur zur Formulierung aussagekräftiger Zusammenfassungen der Ertragsstruktur

Roter Faden Bilanz:
Auf einem Bein
steht man
schlecht...!

STRUKTURIERT DURCH DIE BILANZ – EIN ROTER FADEN (WVE-005)

Nutzen für die Teilnehmer

- Der bewährte „Rote Faden“ der RDG: Die Bilanz strukturiert, fokussiert auf ihre Knackpunkte, effizient und beurteilungssicher verarbeiten können
- Durch den Einsatz des „Rote Fadens“ der RDG: Ab sofort substanzielle Aussagen mit Erkenntnis-Mehrwerten generieren
- Genau einschätzen können, wann Ihr Kunde Ihre Unterstützung braucht & ob er richtig finanziert ist
- Die Finanzstruktur und Liquidität eines Kunden strukturiert und sicher beurteilen können
- Mit Hilfe von Kennzahlen Entwicklungen und Relationen treffsicher erkennen

Inhalt

- Analyseschritte und Kennzahlen zur zeiteffizienten und zielsicheren Analyse von Bilanzen
- Kennenlernen einer effizienten Struktur zur Formulierung aussagekräftiger Zusammenfassungen der Finanzstruktur

3.2 Kapitaldienstfähigkeit

KAPITALDIENSTFÄHIGKEIT BESONDERHEITEN IM JAHRESABSCHLUSS (WVE-001)

Nutzen für die Teilnehmer

- Treffsicher die Qualität der Gewinne unterscheiden können: operativ, einmalig oder rein buchmäßig
- Klarheit haben, wie die nachhaltige Kapitaldienstrechnung von bilanzpolitischen Einflüssen und Einmaleffekten abgesichert werden kann

Inhalt

- Kennenlernen, wie mit Bestandsveränderungen, aktivierten Eigenleistungen und Ersatzinvestitionen umzugehen ist
- Berücksichtigung von neutralen Positionen vor dem Hintergrund des Bilanzrichtlinie-Umsetzungsgesetz (BilRUG)

KAPITALDIENSTFÄHIGKEIT - BESONDERHEIT BEI DER EINNAHMEN-ÜBERSCHUSS-RECHNUNG (WVE-002)

Nutzen für die Teilnehmer

- Klarheit haben, wann das Einnahmen-Überschuss-Ergebnis identisch zur Gewinn- und Verlustrechnung beurteilt werden kann und wie mögliche Korrekturen vorgenommen werden
- Die sichere Ermittlung der Ertragskraft und Kapitaldienstfähigkeit bei Einnahmen-Überschuss-Rechnern

Inhalt

- Unterscheidungsmerkmale der Einnahmen-Überschuss-Rechnung zur „klassischen“ Gewinn- und Verlustrechnung aus dem Jahresabschluss
- Vorgehensweise bei der Kapitaldienstrechnung von Einnahmen-Überschuss-Rechnungen – Berücksichtigung von Umsatz- und Vorsteuerbeträgen sowie Debitoren und Kreditoren

KDF:
Und wie
definieren Sie
nachhaltig...?

KDF:
Kennen Sie das
operative Ergebnis
einer EÜ...?

EkStE in der KDF:
Sieben auf einen
Streich...!

KAPITALDIENSTFÄHIGKEIT - DIE EINKOMMENSTEUER- ERKLÄRUNG ALS GRUNDLAGE (WVE-003)

Nutzen für die Teilnehmer

- Klarheit haben, wo die Gelder herkommen und wohin sie fließen
- Die Zusammenstellung einer übergreifenden Kapitaldienstrechnung aus den sieben Einkunftsarten der Einkommensteuererklärung
- Kenntnisse über alle Einkünfte Ihres Kunden erlauben Ihnen künftig ganzheitliche Einschätzungen über die Bonitätsverhältnisse Ihres Kunden

Inhalt

- Lernen Sie kennen, wo Sie die relevanten Positionen finden
- Einfluss der Immobilien-Verbraucher-Darlehen auf die Kapitaldienstrechnung
- Einbringung der privaten Situation in die Kreditnehmereinheit

KAPITALDIENSTFÄHIGKEIT WIE STABIL IST DIE ÜBERDECKUNG? (WVE-006)

Nutzen für die Teilnehmer

- Die Stabilität der Kapitaldienstfähigkeit einschätzen können
- Beratungsansätze entwickeln für die Verbesserung der Überdeckung oder Beseitigung der Unterdeckung
- Risikofaktoren in der Ertragskraft erkennen

Inhalt

- Die Methodik der Gewinnschwellenrechnung, bezogen auf die Kapitaldienstfähigkeit
- Berechnung kritischer Schwellenwerte in den wesentlichen Ertragspositionen
- Ableitung von Beratungsansätzen aus den errechneten Eckwerten

Der Stresstest für
die Ertragskraft!

3.3 Planung

DIE PLAUSIBILISIERUNG DER ERTRAGSPANUNG (WVE-007)

Nutzen für die Teilnehmer

- Das strukturierte „lesen“ die Plan-GuV
- Worauf bei der Plausibilisierung der Ertragsplanung zu achten ist

Inhalt

- Der Aufbau von Jahres- und Monatsbudgets
- Der Rote Faden GuV zur strukturierten Planungsplausibilisierung
- Die Analyse der Saisonkurve

DER AUFBAU UND DIE BESONDERHEITEN DER FINANZPLANUNG (WVE-008)

Nutzen für die Teilnehmer

- Die Besonderheiten der Finanzplanung kennen – worauf muss ich achten?
- Der Sinn- und Zweck einer integrierten Planung

Inhalt

- Unterschiedliche Auswirkungen von GuV-Größen auf die Finanzplanung
- Wie Debitoren- und Kreditorenlaufzeiten abzubilden sind
- Der Aufbau der Planbilanz als Kontrollinstrument

Worauf kommt es bei der Ertragsplanung an?

Aufbau und Funktionsweise von Liquiditätsplanungen



RDG-ANGEBOT FÜR LIVE-ONLINE-TRAININGS
EXPERTENWISSEN

4 Nutzen und Inhalte der Live Online-Trainings Expertenwissen

4.1 Jahresabschluss

VERTRIEBSANSÄTZE AUS DEM JAHRESABSCHLUSS (WEE-016)

Nutzen für die Teilnehmer

- Vertriebssteigerung durch bedarfsorientierte Kundengespräche
- zeiteffiziente und zielgerichtete Gesprächsanlässe aus den verschiedenen Bestandteilen des Jahresabschlusses herausarbeiten
- Strukturierte Vorbereitung von Kundengesprächen durch Kenntnis der wichtigsten Schlüsselfaktoren

Inhalt

- Strukturierte Methoden zur Ableitung von Kundenbedarfen aus dem Jahresabschluss
- Differenzierung unterschiedlicher Kundenbedarfe und korrespondierender Anhaltspunkte im Jahresabschluss
- Ableitung von Optimierungspotenzialen als Schlüssel für zusätzliche Vertriebsansätze

TYPISCHE MASSNAHMEN DER BILANZPOLITIK UND WORAN SIE ZU ERKENNEN SIND (WEE-002)

Nutzen für die Teilnehmer

- Ab sofort ein sicheres Gespür haben, wann den Zahlen des Kunden vertraut werden kann & wo Vorsicht geboten ist
- Kenntnisse bilanzpolitischer Spielräume erlauben das gezielte Hinterfragen von Angaben im Jahresabschluss – und geben Bestätigungen, in jeglicher Hinsicht...
- Transparente Zahlen ermöglichen die Abschätzung des Risikos für die Kreditwürdigkeit

Inhalt

- Aufzeigen der offiziellen und „faktischen“ Bewertungsspielräume in mittelständischen Unternehmen
- Lernen Sie Kennzahlen zum Erkennen oder auch Quantifizieren des bilanzpolitischen Risikos kennen

Effizient und zielgerichtet zum Vertriebsserfolg!

Und woran haben Sie die Bilanzpolitik erkannt...?

CASH-FLOW-ANALYSE MIT EBIL (WEE-005)

Nutzen für die Teilnehmer

- Ab sofort: Präzise die Liquiditätsströme des Kunden nachvollziehen und bewerten können
- Wissen, wann Finanzierungsquellen noch Reserven haben
- Beratungs- und Liquiditätsbedarfe aus den unternehmensinternen Geldflüssen ableiten können

Inhalt

- Aufbau der gestuften Cash-Flow-Ermittlung
- Einordnung, welche Informationen woraus hervorgehen
- Verknüpfung von Gewinn- und Verlustrechnung, Bilanz und Cash-Flow-Ermittlung zu einer Gesamtbetrachtung
- Lernen Sie präzise einzuschätzen, ob Finanzierungsquellen ausgereizt sind oder noch Potenzial haben

WORKING CAPITAL MANAGEMENT (WEE-006)

Nutzen für die Teilnehmer

- Der Allround-Ansatz: mit Hilfe des Working Capital frühzeitig sowohl Beratungs- und Vertriebsansätze als auch Risiken erkennen
- Treffsicher die Möglichkeiten der Innenfinanzierung eines Unternehmens über das Working Capital beurteilen

Inhalt

- Working Capital: ein Begriff, verschiedene Auslegungsmöglichkeiten – worauf es wirklich ankommt...
- Bedeutung des Working Capital für die Ertrags- und Finanzkraft eines Unternehmens
- Lernen Sie kennen, was die Gemeinsamkeiten und Unterschiede von Working Capital und der EBIL-Kennzahl BNUV (Bereinigtes Netto-Umlaufvermögen) sind

Fließt der Cash-Flow noch oder ist er schon versiegt...?

Arbeiten Sie bewusst mit dem Working Capital..?

Wie funktioniert
Planen in EBIL?

4.2 Planung

ANWENDUNG DER EBIL-PLANUNGEN (WEE-020)

Nutzen für die Teilnehmer

- Wie in EBIL eine Planung angelegt und was ist dabei zu beachten ist
- Was die wichtigen Stellhebel in der Liquiditätsplanung sind

Inhalt

- Die möglichen Planungsarten in EBIL
- Was sind die Eingabestellhebel auf der Ertrags- und Liquiditätsseite?
- Die möglichen Auswertungen in EBIL-Planungen

4.3 Betriebswirtschaftliche Auswertungen (BWA)

BWA'S & UNTERJÄHRIGE BESTANDSVERÄNDERUNGEN - FLUCH UND SEGEN ZUGLEICH (WEE-001)

Nutzen für die Teilnehmer

- BWA's: Mit plausiblen rechnerischen Bestandsveränderungen endlich die letzte Info-Lücke schließen!
- Auch bei Unternehmen mit Bestandsveränderungen ein betriebswirtschaftlich korrektes Ergebnis aus den vorgelegten unterjährigsten Zahlen ermitteln und daraus Finanzierungs- bzw. Beratungsbedarf ableiten.

Inhalt

- Überblick über die Buchhaltungspraxis von unfertigen/fertigen Erzeugnisse (UFE/FE) – Ärgernisse, die auch Vorteile bereithalten können
- Lernen Sie kennen, wie Sie mit ausgewählten Verprobungstechniken selbst plausible Bestandswerte bei den unfertigen und fertigen Erzeugnissen ermitteln können
- Aufbau von Projektlisten – Erfahren Sie, welche Informationen Sie von Ihrem Kunden parallel zur eingereichten BWA benötigen, um plausible Bestandswerte zu erhalten.

ANWENDUNG DER EBIL-PRO-BWA-ANALYSE (WEE-024)

Nutzen für die Teilnehmer

- Die technischen Rahmenbedingungen der Verarbeitung einer BWA in EBIL zu kennen
- Betriebswirtschaftliches Wissen mit den technischen Möglichkeiten von EBIL in Verbindung zu bringen

Inhalt

- Die Verarbeitung der BWA in EBIL
- Die Aufbereitung des zahlenmäßigen „Rohmaterials“ in EBIL
- Die Analyse und Beurteilung der BWA

Bestandsveränderungen in der BWA:
Ein gesegneter Fluch!

Den Aufbau und die Vorgehensweise in der EBIL-PRO-Bilanzanalyse kennen

4.4 Branchen - Spezial

Handwerk
Spezial:
Wissen, was die
Branchenfürer
auszeichnet

DIE HANDWERKSBRANCHE – BESONDERHEITEN (WEE-007)

Nutzen für die Teilnehmer

- Ab sofort auf Augenhöhe mit Ihrem Kunden: Durch Branchenkompetenz die Kundenbeziehung erweitern und vertiefen
- Erkennen und Bewerten von Chancen und Risiken der Marktentwicklung
- Wissen, was die Branchenfürer auszeichnet

Inhalt

- Kenntnisse über typische Handwerksbranchen
- Ausgestaltung und Entwicklung der Betriebstypen im Handwerk
- Welches sind die für die Marktstellung eines Handwerksbetriebes relevanten Einflussgrößen?
- Erfolgsfaktoren von Handwerksbetrieben

DIE BEURTEILUNG VON GASTRONOMIE-UNTERNEHMEN (WEE-008)

Nutzen für die Teilnehmer

- Chancen und Risiken der Marktentwicklung erkennen
- Wirtschaftliche Verhältnisse treffsicherer beurteilen
- Zeigen von Branchenkompetenz im Gespräch mit dem Kunden

Inhalt

- Struktur der Branche
- Aktuelle Branchenentwicklungen und Markttrends
- Erfolgsfaktoren im Gastgewerbe (Wettbewerbsstrategien und Wettbewerbsvorteile)
- Verwendung von Branchenkennzahlen

AUTOMOTIVE IN DER KRISE UND WIE SIE HELFEN KÖNNEN (WEE-021)

Nutzen für die Teilnehmer

- Chancen und Risiken der Marktentwicklung erkennen
- Wirtschaftliche Verhältnisse treffsicherer beurteilen
- Zeigen von Branchenkompetenz im Gespräch mit dem Kunden

Inhalt

- Aktuelle Situation und weitere Entwicklung der Branche
- Auswirkungen auf die Unternehmen
- Unterstützende Maßnahmen
- Kontrolle und Nachjustierung der getroffenen Maßnahmen

Was man von
den Branchen-
führern lernen
kann.

NEU!

Bedrohungen
rechtzeitig erken-
nen und geeig-
nete Maßnah-
men ergreifen

DIE BEURTEILUNG VON HOTELS (WEE-009)

Nutzen für die Teilnehmer

- Chancen und Risiken der Marktentwicklung erkennen
- Wirtschaftliche Verhältnisse treffsicherer beurteilen
- Zeigen von Branchenkompetenz im Gespräch mit dem Kunden

Inhalt

- Betriebstypologien
- Erfolgsfaktoren im Beherbergungsgewerbe (Wettbewerbsstrategien und Wettbewerbsvorteile)
- Branchenspezifische Kennzahlen und ihre Aussagekraft

DIE BEURTEILUNG VON BÄCKEREIEN (WEE-017)

Nutzen für die Teilnehmer

- Chancen und Risiken der Marktentwicklung erkennen
- Wirtschaftliche Verhältnisse treffsicher beurteilen
- Zeigen von Branchenkompetenz im Gespräch mit dem Kunden

Inhalt

- Struktur der Branche und aktuelle Entwicklungen
- Strategische Ausrichtungen im Markt
- Verwendung von Branchenkennzahlen

4.5 Kundenkalkulationen

HANDEL UND DIENSTLEISTUNG – KUNDENKALKULATION MODUL 1 (WEE-018)

Nutzen für die Teilnehmer

- Künftig Gewissheit haben, wie fit und flexibel Ihr Kunde in seiner Preisermittlung ist!
- Mögliche Fehlerquellen in Kalkulationen erkennen und wissen, wie sie abgestellt werden können
- Gewinnen Sie an betriebswirtschaftlicher Kompetenz bei Ihren Kunden

Inhalt

- Fehlerhafte Kalkulationsmethoden oder zu geringe Kalkulationssätze sind häufige Verlust-Verursacher in Unternehmen – Lernen Sie kennen, welche Handhabungen sich im Handel und bei Dienstleistern bewährt haben
- Ermittlung der IST-Kalkulationssätze von Händlern und Dienstleistern anhand von Vorjahresdaten
- Kennenlernen von Verprobungstechniken für Kalkulationen
- Praktische Beispiele für die Behebung von Fehlerquellen in Kalkulationen

Immer nah an
den Trends sein!

Kleine Brötchen
backen!

Kalkuliert Ihr
Kunde wirklich
richtig?

PRODUKTION UND HANDWERK – KUNDENKALKULATION MODUL 2 (WEE-019)

Besser
kalkulieren
=
weniger Risiko

Nutzen für die Teilnehmer

- Künftig Gewissheit haben, wie fit und flexibel Ihr Kunde in seiner Preisermittlung ist!
- Mögliche Fehlerquellen in Kalkulationen erkennen und wissen, wie sie abgestellt werden können
- Gewinnen Sie an betriebswirtschaftlicher Kompetenz bei Ihren Kunden

Inhalt

- Fehlerhafte Kalkulationsmethoden oder zu geringe Kalkulationssätze sind häufige Verlust-Verursacher in Unternehmen – Lernen Sie kennen, welche Handhabungen sich bei Produktionsunternehmen und im Handwerk bewährt haben
- Ermittlung der IST-Kalkulationssätze und von Auslastungen bei Produktionsunternehmen und Handwerkern anhand von Vorjahresdaten
- Kennenlernen von Verprobungstechniken für Kalkulationen
- Praktische Beispiele für die Behebung von Fehlerquellen in Kalkulationen

4.6 Kundenbetreuung in der Sanierung

AKTUELLES AUS DER SANIERUNG (WEE-010)

Nutzen für die Teilnehmer

- Garantiert immer auf dem neuesten Stand sein: Relevante aktuelle Rechtsprechung und Gesetzgebung
- Handhabungssicher Stolperfallen in der Sanierung umgehen
- Wege zur Erhöhung von Sanierungschancen erkennen

Inhalt

- Kennenlernen der relevanten Veränderungen in der Rechtsprechung und Gesetzgebung
- Entwicklungen in Praxis und Gesetzgebung
- Erfahrung aus aktuellen Beratungsfällen

Immer wieder
neue Stolperfallen
in der Sanierung... !

ZAHLUNGSFÄHIG JA ODER NEIN? – IDW S11 IN DER SANIERUNGSPRAXIS (WEE-011)

Nutzen für die Teilnehmer

- Wissen, warum die Zahlungsfähigkeit des Kunden wichtig ist
- Klarheit über Möglichkeiten zur Vermeidung von Haftungsgefahren
- Kenntnisse über Optionen zur Wiederherstellung der Zahlungsfähigkeit

Inhalt

- Merkmale zur Bewertung der Zahlungsfähigkeiten kennenlernen
- Definition von Insolvenztatbeständen nach aktueller Rechtslage
- Umgang mit Zahlungsschwächen
- Lernen Sie die insolvenzrechtlichen Anforderungen an Berater kennen einschließlich der Folgen für Ihre eigenen Tätigkeiten

ANFORDERUNG DER RECHTSPRECHUNG AN KONZEPTE – IDW S6 NOTWENDIG? (WEE-012)

Nutzen für die Teilnehmer

- Wissen, wann und warum Sie künftig ein Konzept anfordern und wann Sie darauf verzichten können
- Sie kennen die notwendigen Bestandteile von Sanierungsgutachten
- Kenntnisse über die häufigsten Achillesfersen in Sanierungsgutachten

Inhalt

- Sie erfahren die rechtlichen Notwendigkeiten von Sanierungskonzepten
- Kennenlernen des Aufbaus von Sanierungskonzepten nach IDW S6
- Zwingende Anforderung der Rechtsprechung
- Gliederungsumfang bei kleinen Kunden

IDW S11:
Vermeidung von
Haftungs-
gefahren...!

IDW S6:
Wissen, wann
Konzepte wirk-
lich anzufordern
sind...!

Die richtigen Erfolgshebel bei Sanierungen...!

HEBEL BEI RESTRUKTURIERUNGEN UND SANIERUNGEN (WEE-013)

Nutzen für die Teilnehmer

- Wissen um die erfolgreichsten Sanierungsmaßnahmen
- Fähigkeit, die Dauer der Sanierung beim Kunden richtig einzuschätzen
- Prioritäten in der Sanierung richtig setzen

Inhalt

- Unterscheidung zwischen intern und extern beeinflussbaren Maßnahmen
- Differenzierung zwischen kurzfristig und langfristig wirkenden Maßnahmen
- Bewertung der Erfolgswahrscheinlichkeiten von Maßnahmen

SIND DAS ESUG & STARUG FÜR KLEINE UND MITTELSTÄNDISCHE UNTERNEHMEN (KMU) GEEIGNET?! (WEE-014)

Nutzen für die Teilnehmer

- Wissen, was es mit dem ESUG (Gesetz zur weiteren Erleichterung der Sanierung von Unternehmen) und StaRUG (Gesetz über den Stabilisierungs- und Restrukturierungsrahmen) auf sich hat
- Warum die Sanierung mit den Gesetzen StaRUG und ESUG einfacher sein kann

Inhalt

- Überblick über insolvenzrechtliche Sanierungsinstrumente
- Sie erfahren, in welchen typischen Situationen Sanierung mit dem StaRUG bzw. dem ESUG sinnvoll sind und wann es für Ihre Position nachteilig ist.
- Typische Fallbeispiele aus der Praxis
- Chancen und Risiken bei der Nutzung insolvenzrechtlicher Sanierungsmaßnahmen
- Erfahrungsaustausch in den Kreditinstituten

Der ESUG-Leitfaden & Chancen durch das StaRUG

4.7 IFRS-Kompakt – Live-Online-Trainings-Reihe

Nutzen für die Teilnehmer

- Grundverständnis für den Umgang mit Konzernbilanzen nach IFRS
- Spezielle Positionen der IFRS kennen und beurteilen können
- Mehr Souveränität durch methodische Herangehensweisen
- Informationen aus Geschäftsberichten gezielt hinterfragen können
- Die Kapitaldienstfähigkeit ableiten können

Wichtiger Hinweis: Die Live-Online-Training-Reihe ist als Ganzes konzipiert. Die Buchung einzelner Module ist daher nicht möglich.

MODUL I: GRUNDLAGEN UND FRAMEWORK (WEM-001)

Inhalt

- Grundlagen der internationalen Rechnungslegung nach IFRS/IAS
- Das Framework – die GoB der IFRS/IAS
- Bestandteile von Konzernabschlüssen im Abgleich zum HGB

MODUL II: AUFBAU UND BEWERTUNG (WEM-002)

Inhalt

- Aufbau und Inhalt der wesentlichen Bestandteile eines Konzernabschlusses nach IFRS/IAS

MODUL III – BEWERTUNG UND METHODIK (WEM-003)

Inhalt

- Bewertungsstandards im Überblick
- Methodik im Umgang mit Geschäftsberichten
- Vorstellung des Trainingsfalls (Bearbeitung bis zum nächsten Modul)

MODUL IV – TRAINING UND KAPITALDIENSTFÄHIGKEIT (WEM-004)

Inhalt

- Auswertung des Trainingsfalls
- Erarbeitung eines Konzepts zur Beurteilung der Kapitaldienstfähigkeit
- Vorstellung des Trainingsfalls (Bearbeitung bis zum nächsten Modul)

MODUL V – TRAINING UND ZUSAMMENFÜHRUNG (WEM-005)

Inhalt

- Auswertung des Trainingsfalls
- Zusammenführung der einzelnen Modulinhalte

Konzernbilanzen
nach IFRS
verstehen
in 5 Modulen

Live-Online-Trainingsreihe
IFRS-Kompakt

4.8 Live-Online-Training Spezial

AKTUELLES ZU CORONA - HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN FÜR DEN FIRMENKUNDENVERTRIEB (WEE-022)

Nutzen für die Teilnehmer

- Überblick über die derzeitige gesamtwirtschaftliche Lage
- Verständnis für die schwierige Situation der Firmenkunden
- Ansätze zur Hilfestellung bei der Beratung der Unternehmen
- Vertriebliche Ansätze erkennen

Inhalt

- Auswirkungen des Corona Virus auf unsere Wirtschaft
- Besonders betroffene Branchen
- Konkrete Handlungsmöglichkeiten der betroffenen Unternehmen

CORONA - AUSWIRKUNGEN AUF BESTEHENDE UND NEUE SANIERUNGSFÄLLE (WEE-023)

Nutzen für die Teilnehmer

- Sie sind vertraut mit der aktuellen Rechtslage für in die Schieflage geratenen Unternehmen.
- Sie kennen Ansätze im Umgang mit den Kunden.
- Sie wissen, wie Sie Haftungsfallen vermeiden.

Inhalt

- Wirtschaftliche Auswirkungen von Corona im gewerblichen Kreditgeschäft
- Unterscheidung „Sanierungsfall“ – „Coronafall“
- Aktuelle gesetzliche Änderungen mit Auswirkungen auf Sanierung
- Ansätze im Umgang mit Coronafällen
- Erfahrungsaustausch

NACHHALTIGKEIT IM RISIKOMANAGEMENT DES GEWERBLICHEN KREDITGESCHÄFTS (WEE-024)

Nutzen für die Teilnehmer

- Verständnis für die Relevanz von Nachhaltigkeit für das künftige Risikomanagement in Kreditinstituten
- Ansätze zur Beurteilung der Nachhaltigkeits-Maßnahmen der Kunden sowie deren Berücksichtigung in der Kreditentscheidung.

Inhalt

- Systematisierung des Veränderungsdrucks für die Unternehmen und deren Konsequenzen
- Beispiele für Maßnahmen im Mittelstand
- ESG-Kriterien / Stand der Regulatorik & Umsetzung im Risikomanagement von Kreditinstituten
- Berücksichtigung von Nachhaltigkeit im Rating
- Handlungsempfehlungen

Corona:
Was bedeutet das für meine Kunden?

Corona:
Sanierungsfälle im Blick behalten!

NEU!

Nachhaltigkeit im Kreditgeschäft!

EINFLÜSSE DER PANDEMIE AUF DEN JAHRESABSCHLUSS (WEE-025)

Nutzen für die Teilnehmer

- Schaffung von Handlungssicherheit im Umgang mit COVID-19 infizierten Jahresabschlüssen
- Transparenz im Umgang mit den neu eingeführten Bilanzgestaltungsmöglichkeiten durch die Corona-Hilfen
- Aufzeigen der Grenzen der klassischen Analyse und Sensibilisierung für den Blick nach vorne

Inhalt

- Die objektive Wahrheit des Jahresabschlusses – doch was ist Zeiten Corona wirklich wahr?
- Einfluss der steuerlichen Corona Hilfen auf die Bilanzgestaltung
- Beurteilung der Kapitaldienstfähigkeit unter dem Einfluss der pandemiebedingten Sondereffekte
- Fluch und Segen durch die Einführung der COVInsAG
- Das Virus zwingt zur Veränderung der retrograden Bewertung

NEU!

Corona:
Auswirkungen
auf den Jahresabschluss!



RDG SPEZIALANGEBOT

INDIVIDUELLE LIVE-ONLINE-TRAINING- KONZEPTE

5 RDG-Spezialangebot: Individuelle Live-Online-Training-Konzepte

Ergänzend zu den in den Abschnitten 2 bis 4 dargestellten Live-Online-Trainings bieten wir auch individuelle Konzepte bzw. Weiterbildungsprogramme an. Dies haben wir schon etliche Male im Rahmen von Inhouse-Veranstaltungen in einzelnen Häusern konzipiert. Um einen Eindruck zu bekommen, werden im folgenden maßgeschneiderte Programme vorgestellt.

5.1 Der Berater als Krisenmanager – Umgang mit Corona-Auswirkungen bei gewerblichen Kunden

Getrennt nach Geschäfts- und Firmenkundenbetreuer/-innen bieten wir Ihnen folgende Seminarinhalte an:

Nutzen für Geschäfts- und Firmenkundenbetreuer/-innen

- Betriebswirtschaftliche Krisenbewältigungskompetenz sichert Kundenbeziehung und langfristige Vertriebsperspektiven
- Kenntnis der rechtlichen Konsequenzen der Krisenphasen einschl. Grundzüge des vorübergehenden Sonderfalls CovInsAG
- Erlangung notwendiger Kernkompetenzen „als Krisenmanager“ - Handlungsansätze einschl. Sensibilisierung der Betreuer/innen auf maßgebliche direkte oder indirekte coronabedingte Veränderungen wie zum Beispiel durch Digitalisierungsschub, Transformationsprozesse, Fachkräftemangel, Materialknappheit oder -verteuerung etc.
- Lernen, qualitativ fundierte und zeitlich effiziente Kreditentscheidungen zu treffen

Inhalt für Geschäftskundenbetreuer/-innen

- Fokussierung auf kleinste & kleine gewerbliche Kunden, wie sie typischerweise bei Kreditvolumina bis T€ 100 vorzufinden sind
- Identifizieren und Umgang mit verschiedenen Krisenphasen - Kennenlernen der relevanten Kernelemente des Insolvenz-Rechtes unter Einbindung des zwischenzeitlichen Sonderfalls CovInsAG
- Handlungsansätze für den Blick nach vorn zur Krisenbewältigung:
- Erkennung und Fokussierung auf pandemiebedingte Veränderungen wesentlicher Zahlen und Kenngrößen in GuV, Bilanz, BWA und SuSa – insbesondere im Kontext von Liquidität und Kapitaldienstfähigkeit
- Bewertung einzelner Branchen - vorübergehende Beeinträchtigung vs. Umdenken, da nachhaltige negative oder positive Veränderungen des Geschäftsmodells - Ableitung der Erfolgsfaktoren und der Zukunftsfähigkeit des Geschäftsmodells über Alleinstellungsmerkmale, Grad der Digitalisierung, Abhängigkeiten, Markt- und Wettbewerbssituation
- Finanzbedarfsrechnung unter unsicheren Prognosen – eigene Hochrechnung von Liquiditätsbedarf, insbesondere KK bzw. Verprobung von Kundenangaben zur Sicherstellung der Finanzierung
- Kennenlernen von Roten Fäden für eine effiziente Beurteilung & Gesprächsleitfaden beim gewerblichen Kunden

NEU!

RDG-
Spezialangebot
Alternative 1

Sie stimmen mit RDG
die Inhalte ab und bekommen ein
individuelles Angebot

Individuell
abgestimmte
Inhalte!

Individuell
abgestimmte
Zeiten!

Passende
Zielgruppen-
unterteilung

Inhalt für Geschäftskundenbetreuer/-innen

- Fokussierung auf den kleinen bis mittleren Mittelstand, wie er typischerweise bei Kreditvolumina bis T€ 1.000 vorzufinden ist
- Identifizieren und Umgang mit verschiedenen Krisenphasen - Kennenlernen der relevanten Kernelemente des Insolvenz-Rechtes unter Einbindung des zwischenzeitlichen Sonderfalls CovInsAG
- Handlungsansätze für den Blick nach vorn zur Krisenbewältigung:
 - Erkennung und Fokussierung auf pandemiebedingte Veränderungen wesentlicher Zahlen und Kenngrößen in GuV, Bilanz, BWA und SuSa – insbesondere im Kontext von Liquidität und Kapitaldienstfähigkeit
 - Bewertung einzelner Branchen - vorübergehende Beeinträchtigung vs. Umdenken, da nachhaltige negative oder positive Veränderungen des Geschäfts-modells - Ableitung der Erfolgsfaktoren und der Zukunftsfähigkeit des Geschäftsmodells über Alleinstellungsmerkmale, Grad der Digitalisierung, Abhängigkeiten, Markt- und Wettbewerbssituation
 - Finanzbedarfsrechnung unter unsicheren Prognosen – eigene Hochrechnung von Liquiditätsbedarf zur Sicherstellung der Finanzierung, insbesondere KK, bzw. Verprobung vorgelegter Ertrags- und Finanzplanungen sowie von Kundenangaben
 - Kennenlernen von Roten Fäden für eine effiziente Beurteilung & Gesprächsleitfaden beim gewerblichen Kunden

Dauer

Individuell auf die vorher dargestellten Inhalte und Zielgruppen: 3 Ganztages-Live-Online-Trainings á 90 Minuten (alternativ 1. Live-Online-Training 90 Minuten sowie 3 Live-Online-Trainings á 60 Minuten) mit max. 15 Teilnehmern für Interaktionen und Transferübungen einschl. mind. 1 Offline-Praxisfall zur Teilnehmerbearbeitung zwischen Live-Online-Training 2 und 3

5.2 Ausgewählte Live-Online-Trainings als Reihenveranstaltung
(BWA – Planung – KDF)

THEMENFELD 1: BWA-ANALYSE

- WFE-004 BWA Schnelleinstieg – verstehen & effizient nutzen
- WFE-005 BWA – Sichere Ergebnisbeurteilungen durch Mängelbeseitigungen
- WEE-001 BWA's & Unterjährige Bestandsveränderungen
Fluch und Segen zugleich
- WEE-018 Anwendung der EBIL-pro-BWA-analyse

THEMENFELD 2: PLAUSIBILISIERUNG VON KUNDENSEITIG EINGEREICHTEN PLANUNGEN

- WFE-007 Der Planungsprozess als Einstieg
- WVE-007 Die Plausibilisierung der Ertragsplanung
- WVE-008 Der Aufbau und die Besonderheiten der
Finanzplanung
- WEE-019 Anwendung der EBIL-Planungen

THEMENFELD 3: KAPITALDIENSTFÄHIGKEIT

- WFE-006 Kapitaldienstfähig Ja oder NEIN?
Grundlagen für das gewerbliche Kreditgeschäft
- WVE-001 Kapitaldienstfähigkeit
Besonderheiten im Jahresabschluss
- WVE-002 Kapitaldienstfähigkeit
Besonderheit bei der Einnahmen-Überschuss-Rechnung
- WVE-003 Kapitaldienstfähigkeit
Die Einkommensteuererklärung als Grundlage
- WVE-006 Kapitaldienstfähigkeit
Wie stabil ist die Überdeckung?

RDG-
Spezialangebot
Alternative 2

Sie suchen die
Themenfelder aus und bekommen
von RDG einen Paketpreis

Freie Auswahl
der Inhalte
aus dem
Live-Online-Trainingskatalog!

Individueller
Paketpreis!

6 Übersicht Live-Online-Trainings

	Seite
LIVE-ONLINE-TRAININGS FACHWISSEN	
JAHRESABSCHLUSS	
WFE-001	9
EINSTIEG IN DIE JAHRESABSCHLUSSBEURTEILUNG - WO FINDE ICH WAS?	
WFE-002	9
GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG - WAS HINTER DEN ZAHLEN STECKT	
WFE-003	10
BILANZ - WAS HINTER DEN ZAHLEN STECKT	
KAPITALDIENSTFÄHIGKEIT	
WFE-006	10
KAPITALDIENSTFÄHIG JA ODER NEIN? - GRUNDLAGEN FÜR DAS GEWERBLICHE KREDITGESCHÄFT	
PLANUNG	
WFE-007	10
DER PLANUNGSPROZESS ALS EINSTIEG	
BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE AUSWERTUNGEN (BWA)	
WFE-004	11
BWA SCHNELLEINSTIEG - VERSTEHEN & EFFIZIENT NUTZEN	
WFE-005	11
BWA - SICHERE ERGEBNISBEURTEILUNGEN DURCH MÄNGELBESEITIGUNGEN	
GESCHÄFTSKUNDENBETREUUNG - LIVE-ONLINE-TRAININGS-REIHE (GSK-REIHE)	
WFM-001	12
MODUL I: AUFBAU VON JAHRESABSCHLÜSSEN	
WFM-002	12
MODUL II: JAHRESABSCHLUSSBEURTEILUNG MITTELS KENNZAHLEN - GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG	
WFM-003	13
MODUL III: JAHRESABSCHLUSSBEURTEILUNG MITTELS KENNZAHLEN - BILANZ	
WFM-004	13
MODUL IV: BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE AUSWERTUNGEN - SCHNELLEINSTIEG	
WFM-005	13
MODUL V: BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE AUSWERTUNGEN - SICHERE ERGEBNISBEURTEILUNGEN DURCH MÄNGEL- BESEITIGUNGEN	
WFM-006	13
MODUL VI: GRUNDLAGEN DER KAPITALDIENST- FÄHIGKEITSERMITTLUNG	
WFM-007	14
MODUL VII: KONTOKORRENTBEDARFSERMITTLUNG - SCHNELL UND EINFACH	
WFM-008	14
MODUL VIII: ANALYSE VON EINNAHMEN-ÜBERSCHUSS- RECHNUNGEN (EÜR)	
WFM-009	14
MODUL IX: DAS GESCHÄFTSMODELL - DIE MARKTEINSCHÄTZUNG	
WFM-010	14
MODUL X: DAS GESCHÄFTSMODELL - DIE UNTERNEHMENSLEITUNG	

LIVE-ONLINE-TRAININGS VERTIEFUNGSWISSEN

JAHRESABSCHLUSS

WVE-004	STRUKTURIERT DURCH DIE GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG - EIN ROTER FADEN	17
WVE-005	STRUKTURIERT DURCH DIE BILANZ - EIN ROTER FADEN	17

KAPITALDIENSTFÄHIGKEIT

WVE-001	KAPITALDIENSTFÄHIGKEIT - BESONDERHEITEN IM JAHRESABSCHLUSS	18
WVE-002	KAPITALDIENSTFÄHIGKEIT - BESONDERHEIT BEI DER EINNAHMEN-ÜBERSCHUSS-RECHNUNG	18
WVE-003	KAPITALDIENSTFÄHIGKEIT - DIE EINKOMMENSTEUER-ERKLÄRUNG ALS GRUNDLAGE	19
WVE-006	KAPITALDIENSTFÄHIGKEIT - WIE STABIL IST DIE ÜBERDECKUNG?	19

PLANUNG

WVE-007	DIE PLAUSIBILISIERUNG DER ERTRAGSPLANUNG	20
WVE-008	DER AUFBAU UND DIE BESONDERHEITEN DER FINANZPLANUNG	20

LIVE-ONLINE-TRAININGS EXPERTENWISSEN

JAHRESABSCHLUSS

WEE-016	VERTRIEBSANSÄTZE AUS DEM JAHRESABSCHLUSS	22
WEE-002	TYPISCHE MASSNAHMEN DER BILANZPOLITIK UND WORAN SIE ZU ERKENNEN SIND	22
WEE-005	CASH-FLOW-ANALYSE MIT EBIL	23
WEE-006	WORKING CAPITAL MANAGEMENT	23

PLANUNG

WEE-020	ANWENDUNG DER EBIL-PLANUNGEN	24
---------	------------------------------	----

BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE AUSWERTUNGEN (BWA)

WEE-001	BWA'S UNTERJÄHRIGE BESTANDSVERÄNDERUNGEN - FLUCH UND SEGEN ZUGLEICH	25
WEE-024	ANWENDUNG DER EBIL-PRO-BWA-ANALYSE	25

BRANCHEN - SPEZIAL

WEE-007	DIE HANDWERKSBRANCHE - BESONDERHEITEN	26
WEE-008	DIE BEURTEILUNG VON GASTRONOMIE-UNTERNEHMEN	26
WEE-021	AUTOMOTIVE IN DER KRISE UND WIE SIE HELFEN KÖNNEN	26
WEE-009	DIE BEURTEILUNG VON HOTELS	27
WEE-017	DIE BEURTEILUNG VON BÄCKEREIEN	27



MANAGEMENT-BERATUNGEN

www.rdg-gmbh.de

RDG Köln GmbH
RDG Berlin-Hamburg GmbH

RDG Frankfurt-Erfurt GmbH

RDG Stuttgart-München GmbH

Mathias Kirchplatz 5
Karl-Marx-Straße 118
Hofweg 5

Gartenstraße 143
Bonifaciusstraße 15

Weidachstraße 5
Pettenkofferstr. 39

50968 Köln
15745 Wildau
22085 Hamburg
60596 Frankfurt a.M.
99084 Erfurt
70597 Stuttgart
80336 München

Tel.: 0221 / 935588 - 0
Tel.: 03375 / 217460 - 0
Tel.: 040 / 2533649 - 0
Tel.: 069 / 210856 - 00
Tel.: 0361 / 551267 - 4
Tel.: 0711 / 7220779 - 0
Tel.: 089 / 28858 - 486

E-Mail: koeln@rdg-gmbh.de
E-Mail: berlin@rdg-gmbh.de
E-Mail: hamburg@rdg-gmbh.de
E-Mail: frankfurt@rdg-gmbh.de
E-Mail: erfurt@rdg-gmbh.de
E-Mail: stuttgart@rdg-gmbh.de
E-Mail: muenchen@rdg-gmbh.de